

TÜRKİYE KALKINMA BANKASI A. Ş.

**ÇOKULUSLU ŞİRKETLER
VE
DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI**

GA-04-1-2

**Mehmet HARMANCI
Kd. Uzman**

**ARAŞTIRMA MÜDÜRLÜĞÜ
Mart 2004
ANKARA**

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ

1. ÇOK ULUSLULUĞUN BOYUTLARI VE KÜRESELLEŞME.....	1-5
2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN DÜNYADAKİ ETKİLERİ.....	6-7
3. ÇOK ULUSLULUĞU ÖZENDİREN FAKTÖRLER.....	8-10
3.1. Küreselleşme Eğilimi.....	10-15
3.2. Küreselleşmede Ekonomik Faktörler.....	15-15
3.2.1. Kâr maksimizasyonu faktörü.....	15-16
3.2.2. Maliyet düşürücü faktörler	16-20
3.2.3. Oligopolleşme.....	20-24
3.2.4. Dış piyasa payı	24-25
3.2.5. Ekonomik fırsatların çeşitlendirilmesi	25-25
3.2.6. Rekabetin etkisi.....	25-26
3.2.7. Ekonomik krizler.....	26-28
3.2.8. Teknolojik gelişmeler.....	29-30
3.3. İmalat Sektörünün Evrimi	30-42
4. ULUSLAR ARASI ÖRGÜTLERİN ROLÜ.....	42-43
4.1. Dünya Ticaret Örgütü	43-58
4.2. Öteki Dünya Örgütleri	58-63
4.3. Bölgesel İktisadi Birleşmeler	63-68
5. DIŞ ÜLKELERDE YATIRIM STRATEJİLERİ.....	68-68
5.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları.....	68-71
5.2. Diğer Yatırım Stratejileri.....	71-79
6. ULUSLARARASI YATIRIMLARIN SAKINICALARI.....	79-79
6.1. Çevre.....	79-82
6.2. İnsan Faktörü.....	82-84
6.3. Ücret Faktörü.....	84-89
6.4. Korumacılık Önlemleri.....	89-93
7. ÇUŞ BÖLGESEL YATIRIM STRATEJİLERİ.....	93-93
7.1. Bağımsız Devletler Topluluğu.....	94-95
7.2. Afrika.....	95-96
7.3. Uzak Doğu ve Çin.....	96-97
7.3.1. Avrupa devleri.....	97-101
7.3.2. Diğer çok uluslu şirketler.....	101-104
7.4. Meksika.....	104-106
8. TÜRKİYE'DE DYSY.....	106-111
8.1. İlgili Mevzuat.....	111-112
8.2. Uluslararası Anlaşmalar.....	113-115
9. SONUÇ.....	115-116
KAYNAKÇA.....	117-117

GİRİŞ

Batıdaki (özellikle Amerika'daki) çağdaş gelişmeler; Avrupa Birliği'ni (AB) ve AB'deki gelişmeler de öncelikle üyeliğe aday olmak üzere tüm dünyayı, "Global"leşme ya da dünya boyutuna (küreselleşmeye) doğru sürüklemektedir. AB, tek bir Pazar oluşturma çabasını kendi üyesi ülkelere olduğu kadar öteki ülkelere de uygulama zorunluluğu duymaktadır. AB'nin başarılı olma koşulu dünya pazarlarının da kaderi olmaktadır. Batı dünyası, kendisiyle ticaret yapan ve teknoloji olarak kendisine bağımlı olan ülkeleri kendi ekonomi politikasına uymaya zorlayacak güce sahiptir. Öte yandan çağdaş gelişme ve ilerlemelere ayak uydurmanın kalkınma sürecindeki ülkeler için taşıdığı önem göz önüne alınırsa; globalleşmenin geleceği veya gelecekteki globalleşme ile ilgili aktif politikalar hazırlanmasının ne kadar gerekli olduğu ortaya çıkmaktadır.

Bu gelişmeler doğrultusunda, hazırlık çalışmaları öncelikle iki yönde ağırlık kazanmaktadır. Bunlardan ilki AB'ye karşı rekabet gücü sağlamak ve AB içinde bir ülkede yatırım yaparak tüm AB içinde bir temel oluşturmak üzere yerel şirketler arasında yeni birleşmeler ve satın almalar gerçekleştirmektir. İkincisi ise, dünyada globalleşmenin öncüsü ve önderliği rolünü üstlenmiş olan uluslararası şirketlerin bir sanayi stratejisi olarak geliştirilmesini sağlamaktır.

Yurt dışında menkul değer yatırımları ve öteki mali girişimlerle ilgili olarak globalleşme süreci ayrı bir çalışmanın konusudur. Çok uluslu şirketler ve global modelin üç ayağı vardır. Bunlardan birincisi, Japonya ve Uzak Doğuda görülen "Sogo Sasha" türü dev ticaret şirketleridir. İkincisi, finansman kurumlarıyla birlikte sigorta ve bankacılık şirketleridir. Birinci aşamada sağlanan finans fonları böylece yatırım ve alım gücü için ülkelere aktarılmış olur. Üçüncüsü ise, sanayi yatırımlarının gerçekleştirilmesidir.

Uluslararası ya da çok uluslu şirketler, İkinci Dünya savaşından sonra Batılı kapitalist ülkelerde doğmuş; giderek gelişmiş, az gelişmiş kapitalist veya sosyalist tüm dünya ülkelerine yayılmıştır. Doğu Bloğu yıkılmadan önce de bu ülkeler kapılarını ÇUŞ için açmışlardır. ÇUŞ; yasal rejim, gelişmişlik ve ulusal sınır farkı tanımadan dünyada faaliyet göstermektedir. Ancak ne var ki uygun alt yapı koşulları dolayısıyla daha çok sanayileşmiş ülkeleri tercih etmektedirler. Bu çalışmada anılan çok uluslu şirket modeli, sanayi yatırımlarını kapsayan uluslararası girişimleri esas almaktadır. Bu modelde göz önüne alınması gereken uluslararası normlar, gelenekler ve çerçeve ana başlıklar altında sunulmuştur.

1. ÇOK ULUSLULUĞUN BOYUTLARI VE KÜRESELLEŞME

Kamu oyunun gözünde, küreselleşme ve ÇUŞ birbirleriyle bağlantılıdır. Çok uluslu şirketler birer dünya şirkettir ve dünya çapında faaliyet gösterirler. Bir ön yargıya dayanarak ÇUŞ için en ucuz, işgücü arama gayreti içinde dünyaya taradıkları ve işini kaybeden yüksek ücretli işgücünü veya ucuza kapatılan öteki işçilerin durumunu düşünmedikleri söylenebilir. Ancak, küreselleşme demek sadece ÇUŞ demek değildir. ÇUŞ olmadan da küreselleşme pekala başarılabilir.

Bunun nedeni basittir. Dünyadaki ulaştırma maliyetleri ve ticaret engellemeleri azaldıkça; yurt dışında fabrika kurmak ve araştırma merkezleri tesis etmek yerine, yurt dışı pazarlara ihracat yoluyla ulaşmak çok daha kolay gelmektedir. Sermaye piyasaları daha çok bütünleşirken likidite artmakta, tek ülkede yerleşik bir şirketin bile bono ve hisse senedi satabilme olanağı doğmaktadır. Amerika, Japonya ve Avrupa'nın büyük şirketlerinin, sermayeye yakın oluşları sayesinde sağladıkları avantajları böylece aşınmış olmaktadır.

ÇUŞ ekonomisini anlatmak için, önyargıdan uzak bir anlayış gereklidir. ÇUŞ yayılmasının 20. yüzyılda bu kadar artmış olması başka nasıl açıklanabilir? Dünya ülkelerinin gayrisafi milli hasılları, dış ticaret ve sermaye birikimleri göz önüne alındığında doğrudan yabancı sermaye hareketleri, stokları ve sınır ötesi birleşmeler açısından parasal boyutlarının karşılaştırması amacıyla Tablo 1. sunulmaktadır.

TABLO 1. DYSY VE DÜNYA ÜRETİMİ (MİLYAR DOLAR VE YÜZDE)

FASIL	Cari fiyatla değeri(milyar \$)		Yıllık Artış (%)	
	1990	2001	1986-1990	2000
DYSY Girişleri	203	735	23,6	37,1
DYSY Çıkışları	233	621	24,3	32,4
DYSY İç Stok	1874	6846	15,6	22,4
DYSY Dış Stok	1721	6582	19,8	25,1
Sınır Ötesi M-A	151	601	26,4	49,3
Dış Şubeler Satışı	5479	18517	16,9	15,1
Dış Şubeler Brüt üretimi	1423	3495	18,8	32,9
Dış Şubeler Toplam Varlıkları	5759	24952	19,8	24,7
Dış Şubeler İhracatı	1169	2600	14,9	11,7
Dış Şubeler İstihdamı	23858	53581	6,8	10,2
GSYİH (cari fiyat)	21672	31900	11,5	2,5
GS Sabit Sermaye Birikimi	4841	6680	13,9	3,3
Royalti-Lisans Gelirleri	27	73	22,1	5,5
Mal ve Faktör Dışı Servisler	4375	7430	15,8	11,7

KAYNAK: UNCTAD, World Investment Report, 2002

Tablodan anlaşılacağı gibi, DYSY girişleri ve çıkışlarındaki artışlar özellikle sınır ötesi satın alma ve birleşmelerden etkilenmektedir. Globalleşmenin en açık belirtisi olarak DYSY yıllık artışları, GSYİH artışlarından daha yüksek artış göstermektedir. Diğer bir deyişle, dünya ülkelerinde üretim ve kalkınmanın lokomotif rolünü DYSY oynamaktadır. Bu globalleşme eğilimi 2000 yılındaki yıllık artış oranlarıyla karşılaştırıldığında gün geçtikçe artış eğilimi göstermektedir.

Çok uluslu şirketler sıralamasında ÇUŞ ölçeği ortalaması olarak verilen oran; yabancı varlıkların yerel varlıklara oranı, yabancı şubenin bulunduğu ülkedeki satışının kendi ev sahibi olduğu ülkedeki satışına oranı ve dışarıdaki istihdamının kendi ülkesindeki istihdamına oranının ortalaması olarak hesaplanmaktadır. Dünyanın bu ÇUŞ endeksi ölçümüne göre en önde gelen 25 şirketinin sıralaması, ülkelere göre dağılımı ve sektörleri aşağıda belirtilmiştir.

TABLO 2. DÜNYANIN EN ÜST 25 FİNANS DIŞI ÇUŞ SIRALAMASI (2000)

Sıra	Şirket	Yerel ekonomi	Sektörü	ÇUŞ (%)
1	Vodafone	İngiltere	Telekom.	81
2	General electric	ABD	Elek.-elektronik	40
3	Exxon Mobil	ABD	Petrol(ür.raf.dağ.)	68
4	Vivendi Universal	Fransa	Çeşitli	60
5	General Motors	ABD	Motorlu araçlar	31
6	Royal/Dutch Shell	İngiltere	Petrol(ür.raf.dağ.)	57
7	BP	İngiltere	Petrol(ür.raf.dağ.)	77
8	Toyota Motor	Japonya	Motorlu araçlar	35
9	Telefonica	İspanya	Telekom	54
10	Fiat	İtalya	Motorlu araçlar	57
11	IBM	ABD	Elek.-elektronik	53
12	Volkswagen	Almanya	Motorlu araçlar	59
13	Chevron Texaco	ABD	Petrol(ür.raf.dağ.)	47
14	Hutchison Whamoa	H. Kong, Çin	Çeşitli	56
15	Suez	Fransa	Elek.gaz,su	77
16	Daimler Chrysler	Almanya	Motorlu araçlar	24
17	News Corporations	ABD	Medya	85
18	Nestle	İsviçre	Gıda-içki	95
19	TotalFinaElf	Fransa	Petrol(ür.raf.dağ.)	48
20	Repsol YPF	İspanya	Petrol(ür.raf.dağ.)	29
21	BMW	Almanya	Motorlu araçlar	56
22	Sony	Japonya	Elek.-elektronik	57
23	E.On	Almanya	Elekt.gaz,su	39
24	ABB	İsviçre	Makine ekipman	95
25	Philips Electronics	Hollanda	Elek.-elektronik	86

Kaynak. UNCTAD, W.I.R 2002

Dünyada DYSY alan ülkeler içinde gelişmekte olan ülkelerin dünya payı artmaktadır. Sınır ötesine yapılan Ar/Ge ortaklıklarının payı, temel teknolojilerde (örneğin; biyoteknoloji, yeni malzemeler ve bilgi teknolojileri gibi) gittikçe artmaktadır.

Az gelişmiş ülkeler istihdam yaratamamanın endişesi içindedirler. Sermaye yetersizliği nedeniyle yatırımlarını gerçekleştiremeyen ülkeler, yerel işgücünün dış ülkelere kaçak veya resmi yoldan göç etmesini engelleyebilmenin tek yolu olarak DYSY'nı görmektedirler. Yabancı ülkelerde kaçak işçi konumunda vatandaşlarının ezilmesi yerine kendi ülkelerinde, kontrolleri altındaki koşullarda yatırım ve işgücünün istihdamına yönelmeyi yeğlemektedirler. Gelişmiş ülkeler de yabancı işgücünün kaçak olarak yurtlarına girmesi yerine, yerinde ve ucuz ve sorunsuz olarak istihdam edilmesini yani DYSY'nı uygun görmektedirler. Ayrıca, ihracat artışı sağlayarak yatırımları için hayati önem taşıyan döviz getirisi sağlayan ÇUŞ, gelişmekte olan ülkeler için çok gözdedir.

TABLO 3. ÜLKELERİN İHRACATINDA ÇUŞ KATKISI (%) 1999

Ülkeler	Tüm sektörler	İmalat
Avusturya	26	15
Kanada	44	39
Finlandiya	26	31
Fransa	21	26
İrlanda	-	90
Japonya	4	4
Hollanda	44	22
Portekiz	17	21
İsveç	39	36
ABD	15	14
Bolivya	9	-
Arjantin	29	-
Brezilya	21	-
Şili	28	-
Çin	50	44
Kolombiya	14	-
Kosta Riko	50	-
H. Kong (Çin)	-	5
Hindistan	3	3
Malezya	45	49
Meksika	31	-
Peru	24	-
Kore Cum.	-	15
Singapur	-	38
Tayvan	16	17
Çek Cum.	-	47
Estonya	60	35
Macaristan	80	86
Polanya	56	52
Romanya	21	-
Slovenya	26	33

KAYNAK. UNCTAD WIR 2002

ÇUŞ, ülkelerin dünya pazarlarındaki rekabet gücüne katkı sağlayabilir. Düşük verimli sektörlerden yüksek verimli ileri teknoloji ürünlere kaymasına aracı olabilir. Özellikle serbest bölgelerde yerleşmiş ÇUŞ ihracat performansına olumlu katkılarda bulunmaktadır.

Birleşmiş Milletler yatırım raporuna göre DYSY uluslararası üretim ağının gelişmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Yerel şirketlerle yabancı yatırımcılar arasındaki bağları güçlendirmek, gelişmekte olan ülkelere belli başlı hükümet politikalarını oluşturmaktadır. Rekabetin artırılması, bilgi, beceri ve teknolojilerin yayılması için bu çok önemlidir. Dünyadaki şirket birleşmeleri ve satın almalar (M/A), 2000 yılında azalmıştır. Bu durumdan DYSY da etkilenmiş ve sınır ötesi birleşmeler azalmıştır. 2000 yılında 400 milyar dolarlık sınırlar ötesi mega anlaşma yapılmıştır. Oysa 2000 yılında bu mega anlaşmaların düzeyi 253 milyar dolar olmuştur. Örneğin, Voice-Stream (ABD) şirketinin Deutsche Telekom AG (Almanya) tarafından satın alınması 24.6 milyar dolarlık bir sermaye transferi içermektedir.

ÇUŞ arasında yapılan karmaşık bütünleşme stratejileri ve bölgesel sözleşmelerin derinleşmesi sonucunda aynı ÇUŞ şubeleri arasındaki ticaret son yıllarda çok artış göstermiştir. Japonya ve ABD'nin yurt dışındaki şubelerinin gerçekleştirdiği ihracatın yarısından çoğu şirket içi alımlardır. Çok uluslu şirketlerde ana şirketin yaptığı ihracatın ortalama % 40'ı yabancı şubelerden yapılmaktadır. Tüm bunlar göz önüne alındığında dünya ticaretinin en az üçte biri ÇUŞ bağlantıları arasında gerçekleşmektedir.

İkili anlaşmalar yoluyla da yatırımların teşvik edilip korunmasına çalışılmaktadır. 1997'de dünyada 162 ülke arasında 1330 bu çeşit ikili anlaşma yapılmıştır. 1990'ların başında bu sayı 400 kadardı. Gerçekleştirilen ikili anlaşmaların hemen hepsinde ortak olarak bir gelişmiş ülke bulunmaktadır. Gelişmiş ülkeler, 1980'lerin sonunda tüm ikili anlaşmaların %80'ini gerçekleştirmişlerdir. 1990'ların ikinci yarısında ise bu oran % 62'ye düşmüştür.

2000 yılında dünya DYSY hacminin %79'u gelişmiş ülkelere, %21'i gelişmekte olan ülkelere yapılırken; 2001 yılında %67'si gelişmiş ülkelere %33'ü gelişmekte olan ülkelere yapılmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin payı 1980'de %3, 1996'da ise % 15 idi. Bu pay gittikçe artmaktadır. Asya'da tüm DYSY akışının %40'ı Asya'daki gelişmekte olan ülkeler arasındadır.

Teknoloji transferlerinin çoğu değişik ülkeler arasındaki bağlantılı şirketler arasında gerçekleştirilmiş olmasına karşın, birbirleriyle bağlantısız bir çok ülke arasında da bu tür

alışverişler artmaya başlamıştır. 1986-1995 yılları arasında bu tür transferler ABD’de %175 artmıştır. Japonya’da teknoloji ve teknik hizmetleri için royalti ve ücret ödemeleri genel olarak şirket içinde (ana şirket ile yabancı şubesi arasında) gerçekleşmektedir. Patent ödemeleri daha çok ABD ve AB’deki yabancı şirketlere yapılmaktadır. Ancak, genel görünüm teknoloji transferlerinin; patent, royalti ve lisans ücretlerinin ABD, Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa ve Hollanda arasında yapılmakta olduğudur.

Yabancı ülkelerdeki DYSY; sermaye, teknoloji, yetenek, yönetim pratikleri ve ticaret bağlantıları olarak birlikte bir paket oluşturmaktadır. Yabancı ülkelerdeki ÇUŞ üretimi tüm bunların bir bütünüdür. Ana şirketle yabancı ortağı arasındaki mali işlemler; ya hisse ya borçlanma ya da geri ödenmemiş kazançların sonucudur. Yurt dışındaki ÇUŞ yatırımları yabancı ülkedeki gerçek yatırımların boyutlarını gizlemektedir. Sadece ana şirketle yabancı dalı arasında yapılan ÇUŞ yatırımlarının oluşturduğu fonlar esas alınır. Oysa, ÇUŞ yatırımlarının dışında da fonlar sağlanabilir. ÇUŞ’a açılmış fon olanakları çok çeşitlidir. Bir ülkedeki yerli üretimi ya da yatırımları analiz ederken, uluslararası yatırımların boyutlarını bilmek için bu tür sermayenin payının da bilinmesi gereklidir. Ana şirketin aldığı borçlar, şubelerinin ana ülkedeki ticari mali kurumlardan sağladıkları borçlar, ana şirket tarafından veya şubelerin ana ülkelerindeki finans kurumlarından sağladıkları borçlar kapsam dışında kalmaktadır.

ÇUŞ varlıklarının çoğu borç araçlarıyla elde edilir. Varlıklarının en az %30’ unun, yabancı şubenin bulunduğu ülkedeki finans kuruluşlarından borçlanarak sağlandığı görülmektedir. Yabancı şubelerin geri ödenmeyen yatırımlara tahsis edilen fonlarının payı, varlıkları içinde % 15 kadardır. Almanya ve ABD’ye ait ÇUŞ için yabancı ülkelerdeki şubelerinin varlıkları (aktifleri), yapılan yatırımlar içinde çok yüksek oranda pay almaktadır. ABD için yabancı şubelerin toplam aktiflerinin finansal yapısına bakıldığında, ÇUŞ dışındaki fon kaynaklarının payının varlıkların üçte ikisine kadar ulaştığı görülmektedir.

Tüm dünya ülkelerine ait DYSY’nın global tutarıyla, dünyadaki ÇUŞ aktiflerinin bir karşılaştırılması yapıldığında; dört katı bir fark görülmektedir. Örneğin, Japonya’nın ÇUŞ olarak yabancı ülkelerdeki yatırımları 67 milyar dolar olurken, gerçek sermaye akışı bunun dört katı olmuştur.

2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN DÜNYADAKİ ETKİLERİ

ÇUŞ için oldukça önemli nitelendirmelerde bulunmak her zaman için geçerli değildir. Öncelikle öyle bir cüsse ve ölçüğe sahip bir şirket için, sömürücü bir biçimde davranış her zaman söz konusu olabilir. Tek bir ülkede yerleşik olan firmalar için, o ülkenin kurallarına (yasalarına ve sosyal değerlerine) uymaktan başka bir seçenek yoktur. Şirketler bir malı üretmekten vazgeçerlerse, o ülke ithalat yoluna giderek alternatif bir çözüm arayabilir. ÇUŞ için üretimin yerini değiştirmek olanağı her zaman vardır. Eğer Amerika'daki işgücü sağlığı veya iş güvenliği konularında çok sıkıştırılırsa, ÇUŞ kendilerini bu konuda rahatlatan bir başka ülkeye (örneğin, Meksika'ya) fabrikalarını taşıyabilir. Aynı şekilde vergi faturalarını da düşürebilme olanakları vardır. Kendi içlerinde bir fiyatlandırma düzeni kurarak; kârlarını yüksek oranda vergi uygulayan ülkeden, düşük oranlı vergi uygulayan bir başka ülkeye aktarabilmektedirler. Bu çeşit esneklikler, hükümetlerin; gelir artırmak, çevreyi korumak ve işçi sağlığını güvence altına almak çabalarını boşa çıkarabilmektedir. ÇUŞ muhaliflerine göre; “tabana doğru” bir düşüş söz konusudur. Zor durumdaki hükümetler, ÇUŞ yatırımlarını çekmek için asgari toplumsal koruma standartlarından bile ödün verme yarışına girebilmektedirler.

Kimileri ise böyle bir yarışın sağlıklı olduğunu öne sürmektedirler. Bu yarış, hükümetlerin maliyetleri yüksek ve gereksiz bazı yasaları ve vergileri koymadan önce oturup düşünmelerini sağlamaktadır. Şurası bir gerçektir ki bir çok gelişmekte olan ülke, bu yönden olabildiğinde ÇUŞ tarafından “sömürülmek” için hazır ve isteklidir! Yabancı sermayenin güçlü lobileriyle dile getirdiği sorunlar, ülkelerin yerel yatırımcılarının seslerini duyuramadıkları engellemelerin aynısıdır. Bir ülkedeki yatırım ortamının elverişsizliğine ait bu şikayetler genellikle; idarecilerin davranışları (hizmet ve yasa uygulaması yerine kontrole yönelik); eşgüdüm yoksunluğu; karmaşık ve sürekli değişen yasal çerçeve; şeffaflık olmayışı; idari engellemeler biçiminde olmaktadır. Bu durumda, izin ve belge sayısının azaltılması, onay ve denetimlerde tekrarın önlenmesi, teşvik ve vergi rejiminin değiştirilmesi gerekmektedir. Örneğin, Türkiye’de bir şirket kuruluşu için geçen zaman, 75 gün iken rakip ülkelerde 15 gündür. Bir gayrimenkul alımı için geçen süre 725 gün iken öteki rakiplerde 90 gün olmaktadır. İnşaat izni alınması ve inşaata hazır hale gelmek için Türkiye’de 360 gün gerekirken, başka ülkelerde ortalama 60 gün yeterli olmaktadır.

“Bir başka eleştiri, ÇUŞ tarafından ucuz işgücü sahibi ülkelere iş ihraç edilmesidir. ÇUŞ yandaşlarınca öne sürülen bu eleştiri; tekstil ve elektronik gibi sektörler için geçerlidir. Çoğu kez

bu eleştiri fazlaca abartılmıştır. OECD ülkelerinde, 1997’de iş gücünün toplam üretim içindeki payı %5-%10 kadardır. Oysa, bu oran, 1970’lerde %25 kadardı. ÇUŞ için basit bir ücret kısıtlaması, yeterli bir motif olmamaktadır artık”(The Economist, Nov.22, 1997, p.64)

Toplumsal etkileri yönünden, ÇUŞ yayılmacılığı daha da endişe vericidir. Bir şirket patronu için yönettiği şirketin varlıklarının büyümesi daha yüksek maaş ve kişisel övünç kaynağıdır. Bu nedenle olsa gerek, patronlar her yeni pazarda (birleşme veya doğrudan doğruya yatırım yaparak) büyümek için can atarlar. Küreselleşmeyle birlikte, şirket patronları için bu dünya boyunca büyümek kişisel bir tutku olmuştur. Büyümek için hiçbir fırsatı kaçırmamaya çalışırken, hissedarların sermayesini de israf etmekten çekinmemektedirler.

Birkaç yıldır doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının beşte-üçünün zengin ülkelere, beşte ikisininse gelişen ülkelere gittiğini görmekteyiz. Bu beşte ikilik bölüm, hep aynı ülkelere gitmektedir. Örneğin, 1980’lerde hiç yabancı sermaye yatırımı görmeyen Çin, artık en önemli alıcıdır.

O günlerde, doğrudan yatırımların büyük bir bölümü; doğal kaynakların işletilmesi (özellikle petrol) ve dışarıya sevk edilmesi amacıyla yapılmaktaydı. Günümüzde ise büyük oranda yerel pazarların kullanılması amaçlanmaktadır. İnsanlar zenginleştikçe, daha çok otomobil, bilgisayar ve diğer tüketim ürünleri alabilecek güce erişmektedirler. Bu nedenledir ki, otomobil üreticileri Brezilya ve Tayland’a fabrika kurma yarışı içine girmişlerdir. Bu yatırımdan istedikleri Japonya ve Amerika’ya ihracat değil, Güneydoğu Asya ve G. Amerika’daki artan talebi karşılamaktır. Gelişmekte olan ülkelerde ÇUŞ, zengin ülkelere göre çok daha fazla belirgindir.

Gelişmekte olan ülkelere akan bu paranın ise en büyük bölümü, yüksek büyüme eğilimi gösteren bölgelere tahsis edilmektedir. 1996 yılında, Japonya hariç tutulduğunda, Asya-Pasifik ülkelerine 80 milyar dolar DYSY girmişken 2000 yılında 137 milyar dolara yükselmiştir. Bu para gelişmekte olan ülkelerin toplamının üçte ikisidir. Latin Amerika ülkelerine düşen para ise 1996’da 39 milyar dolar iken 2000 yılında 86 milyar dolar olmuştur. Doğu Avrupa ülkeleri, 1994-1995 gördüğü büyük para akışını kamu şirketleri satışının azalmasıyla gittikçe kaybetmektedir. Öyle ki 2000 yılında ancak 25 milyar dolar pay alabilmişlerdir. Afrika kıtası ise zengin yer altı kaynaklarına karşın uzun yıllardır ortalama 9 milyar dolarla hiç denecek düzeyde itibar bulmaktadır. Bunun nedeni bölge halklarının, zengin dünyanın tüketim mallarını alacak kadar varlıklı olmayışıdır.

3. ŞİRKETLERDE ÇOK ULUSLULUĞU ÖZENDİREN FAKTÖRLER

Bu konuda en yaygın gören açıklama, ÇUŞ için “ölçek ekonomisinin avantajı” olmaktadır. Buna göre kimi sektörlerde şirketlerin daha büyük olmaları ve daha çok üretim yapmaları onları daha verimli kılmaktadır. Bunu gerçekleştirmenin en açık yolu, “küreselleşme” olmuştur.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, yarıya yakını birleşme ve satın almalara dayanmaktadır. Bu işlemler, şirketlerin pazarlama ve dağıtımda ölçek ekonomisi kazanmalarına sağlar. Ayrıca, iyi yönetilen şirketlerin kötü yönetilenleri ele geçirmesine yardımcı olur. Bu el değiştirmeler verimsiz olanların elenmesini sağlar. Bu birleşmelerin bir çoğu, diğer ÇUŞ için sunumda bulunan şirketler arasında olmaktadır. ÇUŞ için; profesyonel hizmetler, telekomünikasyon ve hava ulaşımı sağlayan şirketler, küresel network ağı oluşturma çabası içinde birleşmelere gitmektedirler. Bu nedenle bu tür sınırlar arasında yapılan “birleşme ve satın almalar”,(M-A), çoğunlukla zengin ülkelerdeki şirketler arasında görülmektedir. Öyle ki, gelişmekte olan ülkelere yoğun ilgi uyanmış dahi olsa, Amerika 1996’da dünyanın en fazla doğrudan yabancı sermaye alan ülkesi olmuştur.

Belli sanayilerde ve belli ürünler için ÇUŞ, giderek artan bir önem kazanmaktadır. Ancak, bu eğilim fazla abartılmamalıdır. Çoğu ekonomik faaliyetler örneğin; saç kestirme, taksi şoförlüğü, konutların yeniden bakımı ve ikinci el ürünlerin satışları gibi, hâlâ küçük ölçekli olmayı sürdürmektedir.

Çoğu sanayi sektörü, bir kasaba ve mahalle düzeyini aşmış dahi olsa en fazla ulusal boyuta ulaşabilmektedir. İmalat sektöründe bile; hız, icatlar ve müşteriye yakınlık gibi faktörler “büyüklük” kavramının ötesinde önem taşımaktadır. Bu nedenle, ÇUŞ için başarılı olacaklarına dair bir güvence vermek doğru değildir.

Ancak, bu görüşün daha da irdelenmesi gerekir. Örneğin, uçak sanayiinde büyük olmanın, “büyük” avantajı vardır. Bu sektörde iki şirket egemendir; Boeing ve Airbus. Boeing, tüm uçaklarını Amerika’da üretirken, kimi parçalarını dünyanın öteki yerlerindeki sözleşmeli imalatçılarından (subcontractors) sağlamaktadır. Airbus ise dört ayrı ülkedeki dört ayrı şirketten oluşmaktadır. İmalatını bu ülkelerde gerçekleştirirken, uçaklarını satmak için başka ülkelere

yönelmektedir. Demek ki sadece ölçek ekonomisine dayanarak ÇUŞ olmak yoluna gitmemektedirler.

Bazı şirketler içinse, fabrika alanı dışında da ölçek ekonomisi olanakları söz konusudur. “Coco Cola” buna bir örnektir. Bu iş sektöründe, ölçek ekonomisi büyük avantaj oluşturmaktadır. Üretim basit olarak; su, gaz ve özel bir şurubun karıştırılmasından ibarettir. Buna karşın çoğu bağımsız olan bu şişeleme tesislerini, diğer ülkelerdeki meslektaşlarının deneyimlerinden yararlandırmak bir ölçek ekonomisi demektir. Aynı şekilde, küresel pazarlama çalışmalarıyla “marka” etkinliğini artırmak da bir ölçek ekonomisi sağlamaktadır. Bu ölçek avantajları nedeniyle; “Coco Cola” bir ÇUŞ olmayı sürdürmektedir.

Çok uluslu olmayı özendiren bir başka neden, dikey bütünleşmedir. Kimi sektörlerde, belli bir kaynak için hem arz edenlerin hem de kullananların birbirlerine bağlı olmaları durumunda, aralarında yakın işbirliğine olanak kalmamaktadır. Daima birisinin diğeri aleyhine kaynağı kullanma riski mevcuttur. Bu nedenle, birçok şirket dikine bütünleşmeye gitmektedir. Bu birleşmede, ya arz eden firmayı ya da onun müşterisini satın almalıdırlar. Kimi durumlarda, ya arz eden firmayı ya da müşterileri yurt dışında olabilir. Bu durumda satın alan firma, ÇUŞ halinde dönüşmüş demektir.

ÇUŞ olmayı özendiren üçüncü bir neden, daha başarılı olma isteğidir. Herhangi bir iş dalında verimsiz şirketler, sonunda piyasadaki çekilerek daha kalıcı olanlara meydanı bırakırlar. Dünya ekonomisi daha çok bütünleştikçe, sınırları aşabilen firmaların daha başarılı olacağını söylemek kahinlik olmasa gerekir. Bunu da en çok zengin ülkelerin başarabildiklerini görüyoruz. Kural olarak şunu söyleyebiliriz ki; yurt içi pazarlarında daha fazla rekabet ortamı içinde yetişmiş olan şirketler, uluslararası arenada daha hazırlıklı olmaktadır.

Şirketlerin çok uluslu olmaları için rakiplerinin durumu da önem taşır. Kendisi dışında herkesin çok uluslu olması da yeterli bir nedendir. Bir çok şirket diğer şirketlere hizmet vermekle var olurlar. Ev halkı olan tüketicilere yönelik çalışmayan bu şirketler için, diğer şirketleri izlemek tek stratejidir. Örneğin, ÇUŞ olan otomobil imalatçıları, bir çok değişik ülkede monte ettikleri araçlar için ayrı far lambaları kullanmak isterlerse, far imalatçıları da çok uluslu olmak zorunda kalacaklardır. Benzer gerekçelerle de danışmanlık şirketleri ve muhasebeciler, birbirlerinin peşinden küresel birleşmelere gitmektedirler. Telekom sektöründe serbestleştirmeler ve

özelleştirmenin yanı sıra, “müşteri olan şirketlerin” taleplerinin de bu sektörün küreselleşmesinde rol oynadığı unutulmamalıdır.

3.1. Küreselleşme Eğilimi

Teknolojik icatlar, ulaştırma ve iletişimde verimliliği artırarak, dünya boyutlarını küçülmüştür. Ortak pazarların oluşturulmasında ve ülkelerin bütünleştirilmesinde, teknik olanaklar büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Nitekim, Ortak Pazarın aşamalı olarak gerçekleştirilmesi teknolojik uygulamalarla paralellik içindedir. Kara, hava ve deniz nakliyatının yanı sıra uydu iletişim teknolojileri ve demiryollarında da bu durum görülmektedir.

Batıda yeni tesis yatırımlarının kapasiteleri için global pazarlar düşünülerek ölçek belirlenmektedir. Mevcut yatırımlar içinse, M-A (satın alma ve birleşmeler) stratejileri bir kalkınma planı olarak kabul edilmektedir. Çağımızın rekabet dünyasında tüm bu gelişmeler, çok yakından izlenmek durumundadır. Sanayi üretimi, ürünlerin bileşiminin global olarak tasarlanmasına yönelmiştir.

Bir Amerikalı yurdunda “General Motors” firmasından 20.000 dolara” “Pontiac” marka otomobil aldığıında, bunun 6000 doları G. Kore’ye (günlük işgücü kullanılarak üretilen basit parçalar için), 3500 doları Japonya’ya (ileri işlem gerektiren parçalar için), 3000 doları Britanya’dan Barbados’a dek uzanan ülkelere (reklam ve bilgi işlemleri için) aktarılmaktadır. Bu paranın sadece 8000 doları yurttta kalmaktadır.

Amerika’daki IBM firması, ürettiği bilgisayarların beşte dördünü ülke içinde gerçekleştirirken, yeni bilgisayar firmaları örneğin, “Compaq”, ürettiği ürünün sadece beşte birini ülke içinde geçektirmekte, büyük bölümünü diğer ülkelerde kontratla ürettirmektedir. Sadece tasarım ve ana parçalar yerli imal edilmektedir.

Japonya satış pazarı olan Amerika’da önce küçük kapasiteli tornavida-montaj denilen otomobil tesisleri kurmuştur. Ancak, pazarını büyüttükten sonra, “tam zamanında üretim” tekniğinin bir gereği olarak motorların üretimi için de yatırım yapmaya başlamıştır. Honda da motor fabrikası kurmuştur. Nissan ve Toyata fabrika kurmaktadır.

Ülkeler %60-%80 yerli katkı oranı, % 100'e çıkana kadar rekabette kendi yeteneklerini tam olarak ortaya koymuş sayılmazlar. Avrupa pazarında tamamen yerinde tasarımı yapılan ve imal edilen otolar daha sonra Amerika ve Japonya'ya satılabilecektir.

Amerikan pazarı; Japonya ihracatı ve Amerika'daki "transplant" (bir yerden başka bir yere aktarılan tesis) yatırımların ürünleri ile birlikte, Japon ve Toyota satışlarının %20'sini, Honda satışlarının %50'sini kapsar. Amerika'ya otomobil ihracatı, 1986'da 2,4 milyon adet iken 1990'da 1,7 milyona düşmüştür. Japonların doğrudan ihracatı düşerken, dışarıdaki fabrikalarının ürünü olan otomobillerin satışı 500 000 den 1,3 milyona çıkmıştır. Bu "transplant" satışların düzeyi 1995'de 2.4 milyon adet tahmin edilmektedir. Japonya'nın ihracattaki ve yatırımlardaki bu başarısı, yüksek rekabet gücüne sahip teknolojileri uygulamasıyla olanak bulmaktadır.

Amerikan "Ford" firması, orta ve küçük boy otomobillerin imalat merkezini dünyada Avrupa pazarı olarak belirlemiştir. İmalatın ve ihtisasın da merkezde oluştuğunun bilincinde hareket ederek, bu bölgede yatırım yapmıştır. Amerikalıların bilgi ve tasarımını, Filipinlilerin ellerinde şekillendirmek "Nike" ayakkabı imalatının stratejisi olmuştur.

Uçak ve yarı iletken devre imalatında olduğu gibi kimi sektörlerde şirketler, yatırımlarının karşılığını alabilmek için global olmak zorundadırlar. Bu tür yatırım konularına yönelen şirketler, çağımızda araştırma-geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerinin çok yüksek maliyete ulaşması nedeniyle (ilaç ve telekomünikasyon gibi) global düşünmek ve yatırım yapmak zorundadırlar. "Siemens" firması 1960'larda bir elektronik devre anahtarının Ar-Ge giderlerini karşılayabilmek için yapacağı yatırımların boyutunun, Alman Pazarının % 50'sini ve global pazarların en az % 20'sini kaplaması gerektiğini hesap etmekteydi. Uluslararası şirketlerden; Mars, P-G, Unilever, Colgate, Palmoil, PM, Nabisco ve Cadbury Rusya'da bu stratejiyi uygulamaktadır.

Çok uluslu şirketler, (ÇUŞ), küresel ekonomik bütünleşme tartışmalarının odağını oluşturmaktadır. Muhaliflerine göre ÇUŞ; güçlerini kullanarak işgücünü sömüren, doğal kaynakları tahrip eden ve faaliyet gösterdikleri ülke ekonomisinin ve halkının menfaatlerini göz ardı eden "kabadayılardır". Yandaşlarına göre ise ÇUŞ, küresel kapitalizmin bir zaferidir. Yoksul ülkelere, zengin dünyanın ileri teknolojisini, zengin ülkelere ise düşük maliyetli üretimin avantajlarını sunmaktadırlar.

Bu önyargıların gerçek yönleri yok değildir. Ancak, ÇUŞ için sadece “iyi” veya “kötü” gibi adlar vermek yeterli değildir. Şirketlerin bir çok nedenle ve bir çok yolla çok uluslu olma durumuna geldikleri unutulmamalıdır. Dünya ekonomisine olan etkilerini belirlemek de o kadar basit değildir.

ÇUŞ konusunda bu kadar yoğun ilgi boşuna değildir. Küreselleşmenin ardındaki etkin güç, ÇUŞ olmaktadır. Birleşmiş Milletler Raporlarına göre 1995’de yapılan bir saptamaya göre, ÇUŞ tarafından yabancı ülkelerdeki şubeleri aracılığıyla gerçekleştirilen satış tutarı 7 trilyon dolar olmuştur. Bu tutar, dünya ihracatının toplam değerinden büyüktür. ÇUŞ satışları(kendi ülkeleri dışındaki) her yıl ihracata göre % 20-%30 daha fazla artmaktadır.

ÇUŞ, küresel yatırımlarda önemli bir rol oynamaktadır. DYSY toplam tutarı (fabrika, gereçler ve ülke dışındakilerin sahip olduğu diğer emlak dahil), 1996 sonunda 3 trilyon dolar olmuştur. Dünyada yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının tutarı, toplam yatırımlarla karşılaştırıldığında 1985’den itibaren her yıl üç katı daha fazla düzeyde gerçekleşmektedir. Bu düzeydeki tutarın, zengin ülke ekonomilerinin yıllık sabit sermaye yatırımları içindeki payı, yine de % 6’dan fazla değildir. Daha fazla artış için büyük olanaklar bulunmaktadır. Birleşmiş Milletlerin Dünya Yatırım Raporunda, tüm uluslararası ödemelerin % 70’i ana şirketle, onun yabancı ülkedeki şubesi arasında yapılan sözleşmelere dayanmaktadır. Bu da dünyada teknolojinin yayılmasında ÇUŞ tarafından sağlanan etkinliğe bir örnektir.

Öte yandan, pek çok tanınmış firma arasında bile gerçekten küresel nitelikte olanların sayısı oldukça azdır. Ortalama bir ÇUŞ, üretimin üçte ikisini kendi yurdunda, istihdamın da üçte ikisini yine kendi ülkesinde gerçekleştirmektedir. Örneğin, her ikisi de dünya çapında faaliyet göstermesine karşın, hâlâ “General Motors” apaçık bir Amerikan şirketi, “Wolkswagen” ise bir Alman şirkettir. Buna karşın hiç kimse ÇUŞ sayesinde dünyada sermaye, mal ve hizmet akışının hızlandığını da inkâr etmemektedir. ÇUŞ, küresel etkinliklerine karşı “ulusal markalar”dır.

Üretimde küreselleşmenin az gelirli ülkeler açısından da önemli yararları vardır. Bir çok ülkede çok uluslu işletmeler; ticaret, üretim ve istihdamı artırmanın dolaysız yollarından biridir. Ayrıca, çok uluslu işletmelerin belirleyici niteliklerinden birisi, bunların üretim ve yönetim teknolojisiyle ilgili olarak sahip oldukları bilgi ve becerilerdir ve bunların da çevrelerine dolaylı yararları vardır. Bu yararlar arasında örneğin; yönetim ve işgücü becerileri, dünya piyasaları hakkında

daha iyi bilgi, yeni buluş ve teknolojilerle tanışma ve dünya ekonomisindeki en iyi uygulamaları izleme vb. gibi özellikler yer alır. Bu yararlar, özellikle hizmet endüstrileri için geçerli olmaktadır. Kısacası, küresel üretim ağları, az gelişmiş ülkelerin dünya piyasalarıyla bütünleşmelerine yardımcı olmakta ve bu ülkelerde bilgi ve teknoloji düzeyini yükseltici bir etki yapmaktadır.

ÇUŞ, gelişmekte olan bir çok ülkede ihracata katkıda bulunmaktadır. Madenler dışında gıda-tarım ve imalatta da böyledir. İmalat sektöründe ihracata yönelik üretim ve pazarlamanın liderleri ÇUŞ'dur. Özellikle dinamik ürünler denilen pazarlama ve dağıtım ağının çok önem taşıdığı ürünlerde bu durum geçerlidir. Global katma değer zincirinin geçerli olduğu çağımızda ihtisaslaşma, girdiler ve parça üretimi uluslararası boyutta planlanmaktadır. Dünyanın en esnek ve global nitelikli yani, dinamik olan sektörleri hammaddeye dayanmayan elektronik, otomotiv ve giyim sektörleridir. ÇUŞ, tüm dünyada en uygun rekabet koşullarını aramaktadır.

TABLO 4. DÜNYA İHRACATI DİNAMİK ÜRÜNLERİ (PAZAR PAYI DEĞİŞİMİNE GÖRE)(1985-2000)(%)

Sıra	Ürün tasnifi	Dönem Artışı	Yıllık Artış
1	Elektronik mikrodevreler	2,56	18,9
2	Bilgi işlem makineleri için parça ve eklentileri	1,30	14,3
3	Dijital santral hafıza birimleri	0,99	41,9
4	TV, radyo ve benzeri alıcı-vericiler	0,81	24,9
5	İlaçlar	0,71	14,5
6	Telekom ve kayıt aygıtları için parça ve eklentiler	0,61	13,0
7	Telefon ve telgraf gereçleri	0,55	16,4
8	Komple dijital santral işlem birimleri	0,44	14,8
9	Elektrik devre bağlantı ve anahtarları	0,41	11,8
10	Çeşitli elektrik makine ve gereçleri	0,39	12,5
11	Ev oyunları, oyuncak	0,39	13,2
12	Çeşitli kimyasal ürünler	0,37	13,0
13	Mekanik sürümlü uçaklar	0,34	12,4
14	Bilgi işlem gereçleri ek modem birimleri	0,32	11,1
15	Elektrik güç makineleri ve parçaları	0,32	16,2
16	İzole elektrik tel, kablo, çubuk, şerit, vb.	0,30	13,4
17	Çeşitli nitrojen-işlev bileşimleri	0,30	16,4
18	İç giyim, kroşe, örgü veya pamuklu	0,28	15,7
19	Pizo elektrik kristaller, transistör ve katot tüp vanaları	0,27	12,8
20	Komple dijital bilgi işlem birimleri	0,27	14,5
21	Yolcu taşıma motorlu araçları	0,25	8,5
22	Çeşitli polimerizasyon ve kopolimerizasyon ürünleri	0,24	14,9
23	Çeşitli mobilya ve parçaları	0,22	12,1
24	Diod, transistör ve yarı iletken gereçler	0,20	12,9
25	Elektriksiz motor parçaları	0,19	12,0
26	Sandalye ve koltuklar	0,18	12,0
27	Gramofon ve öteki ses kayıt gereçleri	0,17	11,3
28	Tıbbi gereçler ve aygıtlar	0,17	12,1
29	Jerjey kazak, kartigan	0,15	10,6
30	Bayan ve çocuk dış giyim	0,15	11,1
31	Makineler ve parçaları	0,14	9,6
32	Karayolları için içten yanmalı motorlar	0,14	10,1
33	Kimyasal ürünler ve preparatları	0,13	10,0
34	Renkli TV alıcılar	0,13	11,0
35	Heterosik bileşikler (nükleik asitler)	0,12	10,6
36	Motorlu araçlar parça ve eklentileri	0,10	8,5
37	İşlenmemiş elmas	0,09	8,9
38	İçten yanmalı motorların parçaları	0,06	9,4
39	Musluk, vana, boru, buhar kazanı	0,06	9,3
40	Uçak parçaları	0,04	8,8
41	Yukarıdakilerin Toplamı	14,87	12,0

KAYNAK UNCTAD. WIR. 2002

Çok uluslu şirketlere bağlı şubelerin üretimi giderek artan ölçülerde dünya piyasalarına yöneltilmekte ve şirket-içi ticaret dünya ticaretinin daha büyük bir oranını karşılamaktadır.

Bunun sonucunda çok uluslu şirketler, az gelişmiş ülkelerin ihracatında daha önemli bir rol oynamaya başlamışlardır.

Firmalar, ticaret ve yatırım engellerindeki azalmalardan ve taşıma giderlerindeki düşüşten yararlanarak özellikle imalat sanayiinde üretim sürecini aşamalara ayırmakta ve her aşamayı karşılaştırmalı üstünlük yapısına göre en uygun koşullara sahip ülkelerde gerçekleştirmenin yollarını aramaktadırlar. Üretimde katma değer yaratma sürecinin bu şekilde çeşitli dilimlere ayrılması ise az gelişmiş ülkeler açısından uluslararası uzmanlaşmaya katılma ve dış ticaretten yararlanma konusunda daha geniş fırsatlar yaratmaktadır.

Bütün bunların sonucunda, az gelişmiş ülkeler, küresel üretimin daha fazla payını kendilerine çekebilmek için yarışmaktadırlar. Bunun için gerekli koşulların arasında; siyasal ve makro ekonomik istikrar, ticaret ve yatırım rejimlerinin serbestleştirilmesi, taşımacılık ve haberleşme alt yapısını oluşturma, mülkiyet haklarının korunması, istikrarlı bir kurumsal alt yapı ve bürokrasinin azaltılması gibi konular gelmektedir.

3.2. Küreselleşmede Ekonomik Faktörler

3.2.1. Kâr maksimizasyonu faktörü

Uluslararası şirketler sermayelerinden çok, sınır ötesi bilgilerin oluşturulmasını, toplanmasını ve verimli duruma getirilmesini yerel rakiplerine göre daha iyi başarabilen girişimcilerdir. Geniş perspektif, çok çeşitli yetenek ve bilgi potansiyeline sahiptirler. Bu varlıkları ile tüketici ihtiyaçları, yeni teknolojik değişimler ve rakiplerin hareketleri hakkında en sağlıklı değerlendirmeleri yapabilecek konumdadırlar.

Ticari risk ekonomik hayatın normal işleyişinden kaynaklanır ve tek ülkede üretim yapan bir firma için de söz konusudur. Siyasal risk ise sosyal, siyasal ve kültürel yönden farklı bir ortamda faaliyet göstermenin doğurduğu riskleri ifade eder. Hükümetler ülke çıkarlarını göz önünde bulundurarak yabancı sermaye yatırımlarını düzenlemek için çeşitli kısıtlamalar getirebilirler. Bu riskleri önlemek için, son yıllarda çeşitli ülkeler arasında “yatırımların karşılıklı teşvik ve korunması” anlaşmaları yapılmaktadır. Bir firmanın yurt dışında üretimi düşünebilmesi için belli bir ölçüde uluslararası işletme deneyimi olması gerekir.

Bu konudaki ilk deneyim, genellikle söz konusu ülkeyle olan dış ticaret ilişkilerinden, yani o piyasaya mal ihraç edilmesinden kaynaklanır. Ayrıca, firma yabancı ülkedeki bir başka firmayla lisans anlaşmasına da girişebilir. Bununla, örneğin, mal dağıtım hakkını söz konusu yerli firmaya devreder. Ticaret unvanının onun tarafından kullanılmasına izin verir veya transfer edilen teknolojiyle malın o ülkede üretimini sağlar. Ancak, eğer lisans anlaşması yaparak üretim teknolojisini yabancı firmaya aktarmakta sakınca görüyorsa, o takdirde kuracağı veya devralacağı bir şirketle üretimi orada doğrudan kendisi gerçekleştirme yoluna gidebilir.

Çok uluslu olmanın ana nedeni, dışarıdaki yüksek üretim kârlılığı beklentisidir. Yurt dışında faaliyetlerin kârlılığını belirleyen çok çeşitli faktörler vardır. Bunlar, maliyetin düşürülmesi, bir kısmı dış piyasa payının korunması veya artırılması ya da fiyatların yükseltilmesiyle ilgili olanlardır.

3.2.2. Maliyeti düşürücü faktörler

Maliyeti düşürücü faktörler arasında içsel ekonomiler, teknik bilgi üstünlüğü, ucuz işgücü taşıma giderleri ve kurumlar vergisi avantajları gibi faktörler sayılabilir. İçsel ekonomiler; bir malın üretimindeki çeşitli süreçlerin tek bir organizasyon altında toplanması, koordinasyon ve ortak denetime olanak vererek, maliyeti düşürücü etki yapabilir. Bir malın üretiminde farklı aşamalardaki işlerin tek bir örgüt yönetiminde toplanması, dikey bütünleşme yaratır. Üretimde bu şekilde dikey tamlama süreci; ileriye, tüketiciye veya geriye (ilkel madde üretimine) yönelik olabilir.

İleriye doğru dikey bütünleşmeye dayanan dolaysız yabancı sermaye yatırımlarına, ana ülkenin yabancı ülkede kurduğu satış şubeleri örnek gösterilebilir. Burada, ihracat yoluyla yabancı şubeye gönderilen mallar söz konusu şirket tarafından pazarlanır. Özellikle farklılaştırılmış mallar için tüketiciye yakın olmaları sayesinde daha iyi hizmet olanağı doğar.

Özel Bilgi Avantajı: Genel olarak bir piyasadaki yerli firmalar, o piyasa ve tüketiciler hakkında edindikleri bilgiler dolayısıyla yabancı şirketler karşısında doğal olarak bir üstünlük sağlarlar. Yabancı firma avantajları ise onun sahip olduğu özel teknik bilgi ve deneyimlerinden ve arkasındaki çok uluslu firma dolayısıyla mali piyasalara ulaşmadaki etkinliğinden kaynaklanır. Özel bilgi avantajı durumunda yatay bütünleşme hareketi söz konusudur.

Ucuz İşgücü: Maliyetle ilgili diğer bir faktör de yabancı ülkelerdeki ucuz işgücünden yararlanmaktır. Ana ülkedeki ücretlerin yüksek olması yatırımcıyı, üretim tesislerini emeğin ucuz olduğu bölgelere kurmaya yöneltir. Bu durum, özellikle emek yoğun sanayi dallarında geçerlidir. 1960’da birçok Amerika şirketinin H.Kong, G.Kore gibi ülkelerdeki konfeksiyon, ayakkabı ve gıda gibi sanayilerde yatırım yapmaları bu şekilde açıklanmaktadır.

Taşıma Giderleri; Bu grupta yer alan başka bir faktör de taşıma giderlerinden tasarruf sağlama düşüncesidir. Ağır ve kaba hacimli olduğu için, tüketime hazır bir malın dış piyasaya ulaştırılması, ara malları veya hammaddelere göre daha fazla taşıma ücreti gerektiriyorsa, ana şirket yabancı ülkede şubeler açarak üretimin son aşamasını orada gerçekleştirebilecektir. Gerekli hammadde ve ara malları da ana ülkeden ithal edebilir. Türkiye’de otomotiv, ilaç, kimya, gıda ve içki sanayilerine yapılan dolaysız yabancı sermaye yatırımları genellikle bu niteliktedir.

Kurumlar Vergisi Farklılıkları: Ülkeler arasında kurumlar vergisi oranları bakımından farklılıklar vardır. Kimi ülkelerde bu vergiler yüksek, kimilerinde düşüktür. Yabancı sermaye böyle bir farklılık karşısında iki yol izleyebilir. Birincisi, dolaysız yatırımların doğrudan doğruya düşük vergili ülkelere yapılmasıdır. Bunun için önce, söz konusu endüstrinin başka ülkelere de kurulmasını engelleyecek bir dezavantajının bulunmaması, daha açık bir deyimle firmanın kuruluş yeri bakımından “serbest ayaklı” (footless industry) olması gerekir. Söz konusu ülkenin ekonomik ve siyasi istikrara sahip olması ve vergi oranlarının değiştirilmeyeceği konusunda güvence vermesi de diğer koşullar arasındadır.

İkincisi ise daha az vergi ödemek için vergi oranı yüksek ülkede kazanılan gelirlerin düşük vergili ülkelere bulunan şubeye aktarılmasıdır. Çok uluslu şirketlerde bir şubede kazanılan gelirleri diğer bir şubeye kaydırmak için “transfer fiyatları” adı verilen bir uygulamaya başvurulur. Bir ÇUŞ merkezi ile yabancı ülkedeki şubesi veya iki farklı ülkede bulunan şubeleri arasındaki ticaret, alınıp satılan hammadde, yarı işlenmiş mal veya tam işlenmiş mala uygulanan fiyatlara “transfer fiyatları” adı verilir. Buna göre ana merkez, kârlarını az vergili ülkelerdeki şubelerinde toplamak için, oralardan ihraç ettiği malların fiyatını aşırı yüksek, ithal ettiği malların fiyatını da aşırı düşük gösterir. Böylece birinci ülke vergi dairelerine daha büyük kazanç beyanında bulunur. Diğer bir deyişle kazançların kağıt üzerinde yüksek vergili şubeden düşük vergili şubeye aktarılması sağlanmış olur. Yabancı ülkede vergi denetçileri firmanın uyguladığı fiyatların dünya piyasalarındaki fiyatlara uymadığını belirleyerek ceza önlemleri uygulayabilir. Ancak, firmalar bu tür işlemleri ilgili yasalar çerçevesinde bir çok yönden gizleme olanağına

sahiptirler. Günümüzde kimi ülkeler bu gerçeği göz önüne alarak, düşük kurumlar vergisi uygulamakta ve böylece dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını kendilerine çekmeye çalışmaktadırlar.

Son yıllarda DYSY için yer seçiminde vergi ortamı, önde gelen bir faktör olmaktadır. ÇUŞ için yüksek vergili ülkede az kâr göstererek, düşük vergili ülkede yüksek kâr beyan etmeleri artık beklenen bir yöntem sayılmaktadır. Bunu önlemek amacıyla, Amerika'daki ÇUŞ için tüm faaliyet gelirlerinin toplanarak tek bir vergi alınması düşünülmekteyse de uygulama zorlukları nedeniyle pratiğe konulamamaktadır. ÇUŞ için iki şubesi arasındaki transferlerinin maliyetlerini ayarlayarak dilediği mali dengeyi sağlayabilme olanağı vardır. Dünya ticaret hacminin % 60'ının ÇUŞ şubeler arasında gerçekleştirildiği düşünülürse, bu transfer kârlarının ne denli önemli olduğu anlaşılabilir.

Günümüzde vergi rekabeti, şirket yönetiminde başta gelen gündem maddeleri arasına girmiştir. ÇUŞ açısından en düşük vergi rejimleri çekicidir. Bu rekabeti denetlemek zordur. AB'nin kendi ülkeleri üzerinde yaptırım gücü vardır. Ancak, üye olmayan ülkeler üzerinde bir yaptırım yetkisi yoktur. Vergi rekabeti yasalıdır. Oysa ÇUŞ serbest sermayesi, yüksek vergili ülkelerdeki kaliteli hizmetlerden yararlanırken vergilerini en düşük vergi rejimine sahip ülkelerde ödemektedir.

ÇUŞ açısından Bermuda gibi vergi cennetlerinde yerleşmenin göz ardı edilemeyecek avantajları vardır. Uydu ile internet sistemleri kuran Amerikan "Teledisc" şirketi Bermuda'ya yerleşirken, "Microsoft" bu yolu tercih etmemiştir. Oysa, bir çok ülkede hissedarları ve kâr getiren işleri olan ÇUŞ için, Bermuda gibi güvenli vergi cenneti ülkelerin yararları çoktur. Bir kere kurumlar vergisi yoktur. Holding şirketlere karşı vergi dokunulmazlığı vardır. Amerika'da kayıtlı bir ÇUŞ, Okyanus ötesi şubelerinden kâr paylarını transfer ettiğinde bu gerçeği daha iyi görür. Bu kâr payları kaynakta zaten vergilendirilmişken, Amerika'da hissedarlara dağıtılmadan önce ikinci kez vergilendirilmektedir. Bermudalı bir holding şirketi iseniz kâr paylarını hissedarlara doğrudan verebilirsiniz. Microsoft gibi kârlarının yarısını Amerika dışından sağlayan bir ÇUŞ için vergiden sağlayacağınız tasarruf %15'e kadar çıkacaktır. Bermuda'da GSYİH'nin %22'si vergi olarak alınır. Ancak vergiler kâr ve gelir üzerine değil tüketim ve istihdama konulmaktadır. Öteki ülkeler de tasarrufların gelirden düşüldüğü ve tüketimin vergilendirildiği bir vergi sistemine geçerek kendilerine vergide rekabet gücü sağlayabileceklerine inanmaktadırlar.

Öte yandan teknik gelişmelerin bir sonucu olarak ortaya çıkan internet yoluyla yapılan satışlar vergi matrahı hesaplamalarında kolayca izlenememektedir. Sanal ortamda alım-satımın vergilendirilmesi reel ortama göre çok zordur. Hükümetler bu durumda toplam satış tutarı üzerine konacak tek bir elektronik e-vergisi konulmasını gündeme getirmektedirler. Ancak, ihracatta Amerika elektronik ticaretten (e-commerce) çok kârlı biçimde yararlandığı için böyle bir vergiye çok sıcak bakmamaktadır. Vergi koyma yetkisinin her devletin kendi egemenlik hakkı olduğunu ileri sürmektedir.

Gelecekte elektronik para (e-money), bu konuyu daha da karmaşık duruma geçirecektir. Elektronik ortam, aracı kuruluşlara gerek duymadan alıcılarla satıcıları bir araya getirmektedir. Aracıların vergi yönünden izlenmesi göreceli olarak daha kolaydır. ÇUŞ için artık iş yapacağı ülkede yerleşmek zorunluluğu da kalmamaktadır. İskan ve yabancı vatandaşlık statüsü kazanması gerekmez. Web adresi, iskan etme sayılmamaktadır. Böylece şirketler, iskan ve vergi giderlerinden kurtulmaktadır. Şirketler yapacakları nakliye giderlerini böylece telâfi etmiş olmaktadır. Bu durumda elektronik satıcılar (on-line) karşısında, reel mal satıcıları (off-line) dezavantajlı duruma düşmektedirler. Yerleşik satıcılar vergiden kazanmak için satışlarını elektronik yolla (on-line) yapılmış gibi göstermek zorunda kalmaktadırlar.

AB, üye ülke hükümetlerinin tercihli vergi uygulamalarını önlemeye çalışmaktadır. Ancak, vergilerin harmonize edilmesi kolay değildir. Dünyadaki ÇUŞ örneklerinde cazip görünme kaygısı egemen olmaktadır. AB içindeki ülkeler de vergi kolaylıkları sunmaya çalışmaktadır. Bu kayırmaların en açık örneği İrlanda'dır. Bu ülkede ÇUŞ kârlarına sadece % 10 vergi konmaktadır. AB, 1999-Helsinki Toplantısında tercihli vergi uygulamalarının belirlenmesi yönünde karar almıştır. Üye ülkelerde 66 tür tercihli vergi uygulaması olduğu saptanmıştır. Hollanda, yabancı şirketlerle (ödeyecekleri vergi tutarları üzerinden) gizli pazarlıklar yapılmasına olanak vermektedir. Cebeli Tarık'ta ise şube açacak yabancı şirketlere vergi bağışıklığı sağlanmaktadır.

OECD, reel ekonomiye yapılan yatırımlara avantajlı vergi oranları uygulanmasını hoş görünken, finansal sermaye hareketlerine karşı seçici olma kararı almıştır. Bir ekonomik faaliyette bulunmadan kazanılan paraların kontrol altında tutulmasına öncelik verilmiştir. Oysa, günümüzde ekonomik faaliyetlerin niteliği çok değişmiştir. Ülkeler arasındaki vergi rekabetinin zararlı sonuçları doğurduğu inancı yaygınlaşmaktadır. OECD, bu düşünceden hareket ederek zararlı vergi rekabetine yol açan ülkeleri belirlemeye çalışmaktadır. OECD 1998 raporuna göre;

67 ülkenin Karaipiler ve Güney Pasifik'teki vergi cennetlerine yaptığı DYSY, 1985-1994 arasında beş katı artarak 200 milyar dolara ulaşmıştır. Örneğin, Kayman adaları dünyanın beşinci en büyük finans merkezidir ve en büyük 45 bankaya ev sahipliği yapmaktadır.

Bu vergi cennetleri, dünya nüfusunun %1,2'sini ve GSYİH'nin % 3'ünü kapsar. Buna karşın Amerika' da yerleşik çok uluslu şirketlerin kârlarından %31, varlıkların içinden % 26, işgücünden ise %4,3 pay almaktadır.

OECD, ÇUŞ için vergi cennetlerini kullanmamaları yönünde tavsiyelerde bulunmaktadır. Dünyadaki çok uluslu şirketlerin % 85'ini OECD ülkelerinde yerleşmiş olduğu düşünülürse, konunun kendileri için ne denli önem taşıdığı ortaya çıkmaktadır. Öte yandan global rekabetin yaygınlaştırılmasına çalışıldığı bir ortamda, vergi rekabetinin zararları olduğu konusu tartışmaya açıktır. Vergi veren vatandaşlar, ödedikleri vergilerle hükümetlerin sunduğu hizmetler arasında tercihlerini ortaya koyabilmelidirler. Bu sayede hükümetler üzerinde de daha verimli olmaları için bir baskı unsuru olabilirler. Bu yönden bakıldığında vergilerin homojenleştirilmesi için bir zorunluluk bulunmamaktadır denilebilir.

3.2.3. Oligopolleşme faktörü

Ana şirketin yabancı piyasalara girmekteki amaçlarından birisi de o piyasalardaki aşırı kârlardan veya rant benzeri kazançlardan yararlanmaktır. Sahip oldukları büyük sermaye, ileri teknoloji ve yönetim bilgileri de bu firmalara etkin bir monopol gücü sağlar. Bu sayede yüksek fiyat uygulayarak normal üstü kârlar elde ederler. Bu ise söz konusu yabancı piyasaları ihracatla beslemek yerine, yerel yönetim için dolaysız yatırımda bulunmayı gerektirir.

Yerel talep, henüz yeterli düzeye ulaşmamış olsa bile monopolcü güç ve ilerde gelişme olanakları, yabancı şirketi yatırıma yöneltebilir. Zamanla talebin ikinci bir firmayı besleyecek düzeye ulaşmasından sonra da bu piyasaya girecek diğer firmaların yerli değil yabancı olma olasılığı yüksektir. Bunun nedeni, endüstriye girişin gerektirdiği büyük sermaye ve ileri teknoloji ile tüketicinin tanınmış yabancı marka veya ticari unvanlara yönelme eğilimidir.

İleri teknoloji ve büyük sermaye gerektiren endüstri dallarında, piyasaya egemen olacak işletmeler genellikle az sayıdaki çok uluslu firmalardır. Bu firmalar aralarında gizli veya açık anlaşmalar yaparak fiyatları dünya fiyatlarına göre yüksek düzeylerde belirleme ve tüketiciyi

sömürme girişiminde bulunabilirler. Böyle bir durumun ortaya çıkmasında, ayrıca ev sahibi ülke hükümetinin söz konusu endüstriyi gümrük tarifeleri ve ithal kotaları gibi önlemlerle korumasının da büyük etkisi vardır. Kuşkusuz, piyasaya yeni firmaların girmesi bu aşırı kârları azaltıcı etki yapar. Ancak mevcut firmalar yeni girişleri önlemek amacıyla yoğun reklam kampanyası ile markalarını piyasaya yerleştirmeye çalışır veya fiyatlarını geçici bir süre için yeni rakiplerin girmesini engelleyecek düzeylere indirme yoluna gidebilirler. Zaten gerektirdiği büyük sermaye ve ileri teknoloji, endüstriye girişleri engelleyen doğal etkenler durumundadır.

Piyasalarda yoğunlaşma ile çok uluslu şirketlerin yayılması bir arada görülmektedir. Bunun etkisini kavramak için, aralarındaki bağlantıyı ölçmek gerekmektedir. Örnek olarak Avrupa Birliği içinde, bu ilişkiyi ölçmek için geliştirilmiş çok ulusluluk endeksi (transnationalization index) bulunmaktadır. Bu endeks NM endeksi olarak da bilinmektedir. Bu ölçü, Hifindahl-endeksine dayalı M endeksinin sayısal karşılığıdır. Bu endeks bir sayısı ile bir üst limit arasında değişir. Bu üst limit, Avrupa Birliği üyesi ulusların sayısal karşılığı bulunduğunda, 4,5 kadardır. Bu ölçü, sektörlerdeki önder beş kuruluşun AB üyesi ülkelerde ne denli üretimlerini yaygınlaştırdıklarının bir göstergesidir. Her (j) sektörü için; $NM_j = 1/1 - M_j$, burada $M_j = \sum M_{ij} \cdot V_{ij}$ olup, M_{ij} ; j . sektördeki M endeksidir. V_{ij} ; i. Sektördeki beş şirketin satışlarının toplam içindeki payını gösteren ağırlıktır. Böylece, M endeksi, bir şirketin AB içindeki üretim faaliyetinin yaygınlığını gösterir. $M = 1 - \sum X_k^2 / X^2$ formülüyle hesaplanır. Burada X_k ; o şirketin k. ülkedeki üretimini, X ; o şirketin AB içindeki üretimini vermektedir. K, 1 ile 11 arasında değişir, çünkü 1996 yılı itibarıyla AB bünyesinde 11 ülke vardı. 2002 yılı sonuna kadar üye sayısı 15 olup, iki yıl içinde ise Doğu Avrupa ülkelerinin de katılımıyla 25'e çıkacaktır.

Yoğunlaşma endeksi (concentration index) ya da öteki adıyla C5; AB içindeki önde gelen beş kuruluşun toplam üretimdeki payıdır. Aşağıda sunulan tablodaki sektör nitelendirmesi anlamında, D; farklılaşmış olmayı belirtir. Bu farklılaşma ya; A (reklam yoluyla), ya R (Ar/Ge yoluyla), ya da AR (reklam ve Ar/GE birlikte) yapılmaktadır. S, Pazar büyüklüğüne göre önemli ölçek ekonomisinin varlığını gösterir. T ise büyük ölçekli ticaret akışını belirtir. AB içindeki şirketlerin çok ulusluluk endeksini sektörlere göre belirleyen endeks değerleri aşağıda Tablo 5'de verilmiştir.

TABLO 5. AB İÇİNDE SEKTÖRLERE GÖRE YOĞUNLULUK VE ÇUŞ ENDEKSİ

SEKTÖR	ÇOK ULUSLULUK ENDEKSİ	YOĞUNLUK ENDEKSİ (C5)	SEKTÖR TÜRÜ
a)Çok Yoğun ÇUŞ			
Bilgi işlem	3,52	71	D,R,T
Sabun deterjan	3,13	35	D,AR
Radio-TV	2,98	37	D,AR,T
Transmisyonlar	2,80	33	D,R,T
Cam	2,74	38	T
Kauçuk	2,49	49	D,R,T
Elektrik Lambası	2,19	65	D,R,S,T,
Şekerleme	2,12	44	D,A
Optik	2,00	73	D,AR,T
b)Az Yoğun ÇUŞ			
Yağlar	2,61	23	D,A
Hayvancılık Ürünleri	2,12	14	D,A
Betonarme	2,06	12	D,A,T
Gıda	1,98	17	D,A
Meyve-Sebze	1,89	14	D,A,T
Meşrubat	1,81	29	D,A
c)Çok Yoğun Olup ÇUŞ olmayanlar			
Elektrikli ev aletleri	1,69	46	D,AR,S,T
Aşındırıcılar	1,61	36	S,T
Şeker	1,33	32	S,R
Motorlu Taşıtlar	1,28	63	D,AR,S,T
Ev-Ofis kimyasal.	1,24	63	D,R,S,T
Bisiklet-motosiklet	1,22	39	D,R,S,T
Boyalar	1,15	36	D,AR
Sentetik elyaf	1,13	63	D,R,S,T
Demir Çelik	1,12	40	S,T
Tütün	1,07	56	D,A,S
Çelik Tüpler	1,04	41	S,T
Uzay-Havacılık	1,03	57	D,R,S,T
Çelik Hadde	1,03	34	T
Demiryolu Stoku	1,00	40	D,R,S

KAYNAK ,UNCTAD

Tablodan görüldüğü gibi, Avrupa Birliği içindeki yoğunlaşma endeksinde en başta gelen bilgi işlem sektörü, aynı zamanda en fazla çok uluslu şirket olma niteliğine de sahiptir. Sektör farklılaşmasını ise, reklam ve büyük ölçekte gerçekleştirilen dış ticaret sayesinde başarmaktadır.

Birleşmiş Milletlerin Dünya yatırım raporu hükümetlerin başarı karşılaştırması yapabileceği bir yeni indeks hazırlamıştır. Bir ülkeye giren DYSY indeksi, sermaye cezbedebilme başarılarını gösterir. O ülkenin dünya DYSY içindeki payı GSYİH, istihdam ve ihracat değerlerindeki payı ile belirtilmektedir. Yüksek GSYİH, o ülkenin ne ölçüde çekici ve büyük bir pazar oluşturduğunu belirtir. İstihdam göstergesi de işgücü pazarının büyüklüğü ve potansiyel pazarın boyutunu belirler. Yüksek ihracat düzeyi, uluslararası pazarlara açıklık ve buna bağlı olan

rekabet gücünün bir işaretidir. 1988-1990 süresinde 1132 ülke, 1998-2000 devresinde ise 137 ülke göz önüne alınmıştır. Üç yıllık ortalama alınmıştır. Bu endeks, dört oranın ortalamasıdır; DYSY Girişi/Sabit Sermaye yatırımları, DYSY Giriş Stoku/GSYİH; Yabancı ortaklıkların Yarattığı katma Değer/GSYİH; Yabancı Ortaklıkların Yarattığı İstihdam/toplam İstihdam. UNCTAD tarafından yapılan tahminlere göre, DYSY alan ülkelerin “uluslararasılaşma endeksine” göre (Transnationality Index), Türkiye % 5’in altında kalarak son sıralarda yer almaktadır. 2000 yılı itibarıyla ülkelerin sıralaması ise aşağıda Tablo 6’ da verilmiştir.

TABLO 6. DYSY ENDEKSİNİN ÜLKELERE GÖRE DAĞILIMI (2000)

ÜLKE	ENDEKS	ÜLKE	ENDEKS
BEL.-LÜKS.	17,3	ÇİN	0,9
HONG-KONG	10,6	P.YENİ GİNE	0,9
MALTA	5,0	PORTEKİZ	0,8
LESOTHO	4,8	KAMBOÇYA	0,8
ANGOLA	3,9	ROMANYA	0,8
AZERBAYCAN	3,6	MAKEDONYA	0,7
ABD	2,3	TUNUS	0,6
ERMENİSTAN	2,0	HABEŞİSTAN	0,5
BREZİLYA	2,0	ZAMBİYA	0,5
İSPANYA	1,6	BENİN	0,4
KAZAKİSTAN	1,5	MOĞALİSTAN	0,4
POLANYA	1,3	TACİLSTAN	0,3
UGANDA	1,2	PAKİSTAN	0,2
MALEZYA	1,0	BURKİNOFASO	0,1
MACARİSTAN	1,0	TÜRKİYE	0,1

KAYNAK: YASED

Bu tabloda Türkiye’nin endeksi 0,1olarak bulunmuştur. Ülkeler arası sıralamada ise uzun yıllar boyunca 120-128. sırada yer almaktadır. Ülkelere DYSY girişlerinin yıllara göre ülkeler arasında sıralamasını gösteren aşağıdaki tablo, gelişmiş ülkelerin bu akıştaki göreceli önceliğini de gözler önüne sermektedir.

Dünya yatırım raporuna göre 2001 yılında DYSY 1,4 trilyon dolardan 735 milyar dolara inmiştir. 11 Eylül trajedisinin etkisinde ortaya çıkan bu gerileme dikkat çekicidir. Toplam DYSY içinde 503 milyar dolar gelişmiş ülkelere, 205 milyar dolar ise gelişmekte olan ülkelere yapılmıştır. Türkiye 32. sırada ve 3,2 milyar dolar çekmiştir.

TABLO 7. DYSY AKIŞININ ÜLKELERE GÖRE DAĞILIMININ SEYRİ

Sıra	Ülkeler	1990-95	1999	2000	2001
1	ABD	40,8	283,3	300,9	124,4
2	Çin (Hong-Kong dahil)	24,2	64,9	102,7	69,6
3	İngiltere	17,4	87,9	116,5	53,7
4	Fransa	16,2	47,0	42,9	52,6
5	Bel-Luks.	9,7	133,0	245,5	50,9
6	Hollanda	8,0	41,2	52,4	50,4
7	Almanya	4,1	54,7	195,1	31,8
8	Kanada	6,2	24,4	66,6	27,4
9	Meksika	8,1	12,5	14,7	24,7
10	Brezilya	2,0	28,5	32,7	22,4
11	İspanya	10,7	15,7	37,5	21,7
16	İrlanda	1,1	14,9	24,1	9,7
17	Polonya	1,3	7,2	9,3	8,8
20	G.Afrika	0,3	1,5	0,8	6,6
22	Portekiz	1,7	1,2	6,4	6,0
24	Şili	1,4	9,2	0,6	5,5
25	Çek Cum.	0,9	6,3	4,9	4,9
28	Tayland	1,9	3,5	2,8	3,7
31	Hindistan	0,7	2,1	2,3	3,4
32	Türkiye	0,7	0,7	0,9	3,2
34	Arjantin	3,4	24,1	11,1	3,1
38	Kazakistan	0,7	1,4	1,2	2,7
39	Fas	0,4	0,8	0,2	2,6
40	Rus Fed.	1,1	3,3	2,7	2,5
41	Macaristan	1,8	1,9	1,6	2,4
46	Yunanistan	1,0	0,5	1,0	1,5
47	Slovakya	0,1	0,3	2,0	1,4
48	Hırvatistan	0,1	1,6	1,2	1,4
49	Ekvator	0,3	0,6	0,7	1,3
50	Vietnam	0,9	1,4	1,2	1,3

KAYNAK: YASED

3.2.4. Dış piyasa payı

Çok uluslulaşmayı zorunlu kılan etkenlerden bir diğeri de; firmaların ihracat yoluyla girdiği dış piyasalardaki payını korumak ya da bu payı artırmak amacıyla olmasıdır. Bu konuda yabancı ülke hükümetlerinin ithalat üzerine koydukları dış ticaret kısıtlamalarının büyük önemi vardır. Yabancı firma, ürettiği malları yabancı bir piyasaya ihraç etmekte olsun. Bir süre sonra yabancı ülke hükümeti, örneğin yerli endüstriyi korumak amacıyla söz konusu malın üzerine yeni bir gümrük tarifesi koyma veya mevcut tarifeleri yükseltme yoluna gitsin. Böyle bir durum bu

piyasaya mal ihraç eden firmanın satışlarını engelleyici etki yapar. İhracatçı açısından, söz konusu piyasada satışlardaki düşüşü engellemek ve gümrük duvarlarını aşmak için mali doğrudan doğruya o piyasada üretmek gerekir. Böylece yabancı piyasaya mal yerine, üretim tesisleri gönderilecek fakat sonuçta aynı amaç elde edilmiş olacaktır. Bu şekilde kurulan üretim tesislerine bazen” tarife fabrikaları” denmektedir.

Gerçekten son çeyrek asırda çok uluslu şirket yatırımlarının dünya ölçüsünde yaygınlaşmasında gümrük vergileri ve diğer dış ticaret kısıtlamalarının büyük etkisi vardır. Bunun en açık örneği, 1958’den sonra AB’ye yönelen Amerikan yatırımlarında görülür. AB’ye üye ülkeler dışı karşı ortak bir gümrük tarifesi uygularken, kendi aralarındaki ticaret kısıtlamalarını kaldırmışlardır. Böyle bir gelişme Amerikan firmalarının Avrupa’da yerel firmalara arşı rekabet güçlerini azalttığından, onlar da yatırımlarını Avrupa’ya kaydırmak zorunda kalmışlardır.

Bu şekilde korunma amaçlı yatırımların bir başka örneği de rakiplerin dış piyasaya açılmaları durumunda görülür. Rakip firmadan birisi dış piyasada yatırım yapınca diğeri de bu piyasayı ona tamamen kaptırmamak veya o piyasadaki pay alabilmek için aynı bölgede üretime geçer. Örneğin, Coca Cola’nın girdiği piyasaya arkasından Pepsi Cola da girmektedir.

3.2.5. Ekonomik fırsatların çeşitlendirilmesi

Firmaların dış piyasalara yatırım yapmalarının bir nedeni de ekonomik fırsatları çeşitlendirerek satış hacmi ve gelir akımlarında düzenlilik sağlama arzusudur. Ekonomik hayattaki canlanma ve duraksamalar, firmaların gelir ve nakit akımlarının dalgalanmasına yol açar. Firmalar portföy yatırımlarında olduğu gibi çeşitlendirme ile bu durumu önleme yoluna gidebilirler. Çeşitlendirme, ya aynı ülke içinde değişik malların üretimine girişmek ya da aynı malın farklı ülkelerde üretimini gerçekleştirmek biçiminde olabilir. İkinci durumda, bir dolaysız sermaye yatırımı yapılmış olmaktadır.

3.2.6. Rekabetin etkisi

Ulusal sınırların içinde veya dışında yoğun rekabet, firmaları daima yenilikler peşinde koşmaya zorlar. Bu rekabet sonucunda yeni mallar, yeni üretim süreçleri daha kaliteli veya tüketici tercihlerine daha iyi cevap veren ürün ya da dağıtım yöntemleri keşfedilir. Bu ise firmaları iç ve dış piyasalarda pazar paylarını korumak veya arttırmak için yeni teknolojilere uygun yatırım yapmaya yöneltir.

Dünya ekonomisi değişim geçirmektedir. Amerika, Batı Avrupa ve Japonya'dan gelişmekte olan Latin Amerika, Güney Doğu Asya ve Doğu Avrupa ülkelerine doğru sanayi üretimi kaydırılmaktadır. Klasik olan örnek, son yüzyıldır zengin dünyadan tekstilin göç etmesidir. Amerika 1950'de dünya ekonomisinin toplam üretiminde yarıdan fazlasını temsil etmekteydi. Bu pay, 1990'a gelindiğinde %25'e inmiştir. Bu durumda bile Amerika, Avrupa ve Japonya'nın üretimi dünya ekonomisinin ürün toplamının dörtte üçünü oluşturmaktadır. Ancak, çok yakında pek çok büyük Batılı şirketin (çok uluslu şirketlerin) az gelişmiş ülkelerde çalıştırdığı işgücü sayısı zengin ülkelerdekinden fazla olacaktır.

İkinci büyük değişiklik, OECD'nin zengin ülkelerinde ekonomik faaliyet dengesinin imalattan hizmet sektörüne kaymış olmasıdır. Amerika ve Britanya'da çalışanların imalat sektöründeki payı, 1900'de %40 iken, 1998'de %20'ye inmiştir. Öyle ki Almanya ve Japonya gibi 1945'den sonra pek çok fabrikasını yeniden kuran iki ülkede bile, günümüzde imalatın istihdamdaki payı %30'un altındadır. Bu değişimin etkinliğini artıran bir başka gelişme, imalatın zengin ülkelerden gelişmekte olanlara kayması olmuştur. Bu ülkelerdeki iş gücü, kitle üretimin gerektirdiği tek düze işlerde kendilerine avantaj sağlamaktadır. Bu eğilim, Batı'nın "sanayisizleştirilmesi" gibi bir sürecin varlığını tartışılır hale getirmiştir. Neredeyse, Sanayi devriminden sonra Batı dünyası için bir bilim-hizmet devrimi başlamıştır.

3.2.7. Ekonomik krizler

Asya'daki yeni gelişen pazarlardaki ekonomik krizin sorumlusu olarak "global sermaye" gösterilmektedir. Yıllarca herkesin bildiği gibi, zengin ülkelerdeki yatırımcıların paraları yoksul ama hızlı büyüyen ekonomilerde evdekinden çok daha yüksek kazanç sağlayabilecekleri vaadiyle geri yörelere çekilmiştir. Ancak, sonuca bakıldığında kaynakların çok iyi kullanılmadığını herkes görmüştür. Akan paralar, ya borsa ve emlak spekülasyonlarına harcanmıştır veya ticari olarak hiçbir tutarlılığı olmayan sanayi projelerine aktarılmış ya da kimi politikacı, devlet memuru ve yandaşları olan iş adamlarının ceplerini şişirmeye yaramıştır.

Bu ortaya çıkınca, hafif bir ekonomik gerileme karşısında bile yabancı yatırımcılar derhal yüz geri dönüp kaçmaktadır. İstikrarlı bir ekonomik gelişmenin olmayışı yabancı sermayeyi ürkütmektedir. Sermayeyi aşırı bollaştırmakla, körü körüne riske girmekten ve israfı özendirmekten başka bir işe yaramayan yabancı sermaye artık yeni finansmanı tamamen kesmektedir. Ekonominin temel ilkelerine aldırmandan daha önce yatırdığı tüm paraları da geri

çekmektedir. Kendisine daha emin ve istikrarlı kazanç yolları aramaktadır. Kalkınmakta olan ülkelerdeki kaynak israfı, suiistimal yolları ve sızıntıları engellenmedikçe yani, yeni çağdaş reformlar yapılmadıkça, yeni yabancı sermayenin eskisinden farklı bir davranış göstereceği beklenmemelidir.

1990'ların ikinci yarısından sonra başlayan Meksika ve Asya çöküşü, ve daha sonra 2000'lerin başında ortaya çıkan Arjantin çöküşü öteki ülkelerde de bir ricat ve paniğe dönüşmüş olmaktadır. Söz konusu ülkelerin başına çok zorlu sorunlar çıkmıştır. Dünya ekonomisinde dahi gerileme baş göstermiştir. Olayların bu görünümü karşısında gelişmekte olan ekonomilerde sermaye akışının serbest bırakılması veya yeniden kontrol edilmesine karar vermek gerekmektedir. Ülkeler, açıklık politikasının kalkınma için uzun vadede tek seçenek olduğu yolunda hem fikirdirler. Dünya ile bütünleşme yolunda kararlılık gösteren Türkiye ve Brezilya, bu krizleri başarı ile atlattır.

Açıklık gereği, sınırlar arasında borçlanma ve borç verme serbest olmalı, insanlar ve şirketler uluslararası alışı-veriş yapılan tüm finans hizmetlerinden yararlanabilmeli ve yabancı bankalar ile finans kurumları yerel pazarda rekabete girebilmelidir. Zengin ve yoksul bir çok ülkede, hükümetler bu ek özgürlükleri kısıtlamakta ve finans servisi sektörünü kapalı tutmaktadırlar. Öteki yönlerdense sermaye akışını serbest bırakmaktadırlar. Bunun tersi de doğrudur. Sermaye akışı bir çok yönden kontrol edilirken, finans sektöründe ilke olarak yabancıların rekabetine izin verilebilmektedir. Bu kapsamda, iki çeşit "açıklık" söz konusudur. İkinci çeşidinde, rekabete açık olmak kadar sermayeye açıklık da geçerlidir. Finansman rekabeti pek çok konuda çözüm oluşturabilmektedir.

Asya finansman sisteminin şoklara karşı dayanıksızlığı, yerel yetersizliklerden kaynaklanmaktadır. Kriz gelmeden önce bölgedeki bankalar dağlar gibi "kötü borç" yükü altındaydı. Ancak, resmi istatistiklerde bu tutarlar çok önemsiz düzeyde gösterilmekteydi. Örneğin, G.Kore'de 1996'da resmen açıklanan "kötü borçlar", tüm kredilerin %1'i kadarken tarafsız gözlemcilerin tahmini %15-30 dolayındaydı. Gevşek denetim, zayıf yönetim, riskin yetersiz kontrolü ve yakın bağlantılı ya da hükümet çizgisindeki şirketleri kayıran borç verme alışkanlıkları, dengesiz bir mali yapı ortaya çıkarmaktadır. Böyle bir yapının yabancı sermayeye birden açılması durumunda "bela" geliyor demektir!

Nasıl oluyor da bu eksiklikler bir türlü düzeltilemiyor? Bunun politik ve ekonomik nedenleri varsa da, en önemli faktör dışarının rekabetine karşı korunmuş bir finansman sisteminin varlığıdır. Kriz öncesinde “Asya Kaplanlar”, yabancı bankaların piyasaya girişini engellemekteydiler. Tümünde sermaye akışı kısmen serbest bırakılmış olsa da, kurumsal açıdan finansman sistemlerinin göreceli kapalılığı dikkati çekmektedir. Yabancı bankaların G.Kore, Tayland ve Endonezya’da 1990’ların ortalarında toplam borçlanma içindeki payları %5 olmuştur. Bu oran Hindistan ile aynı düzeyde, Japonya’nınsa biraz üstündedir. Bu ülkelerin finansman sistemlerinin durumu da iç açıcı değildir. Buna karşılık sermaye kontrollerine örnek gösterilen Şili’de aynı oran %20’den fazladır. Bu oran Amerika’nın düzeyindedir. Şili yabancı bankaların girişini engellememiştir. Bankaların yarısı yabancıların elindedir. Bu yönden Şili tüm “Asya Kaplanlarından” daha açıktır. Bu sayede finansal yönden sağlıklı kaldığı söylenebilir.

Zengin ülke bankalarının mali geçmişleri o kadar bozuk değildir. Kalkınmakta olan ülkelerdeki sorunların daha pek çoğunun belirlenmesinde ve çözülmesine katkıları olmuştur. Rekabet, akraba kayırmacılığı gibi geleneksel yöntemlerin ve iltimasın yol açtığı maliyetleri ortadan kaldırır. Daha kaliteli data standartları, risk kontrolleri, iç gözetim ve dış denetim olanak ve deneyimlerinin aktarılmasını sağlar. Yeni teknolojiler ve denetim yöntemleri getirir. Finansal çeşitliliği artırarak yerel güçlüklerle daha kolay baş edilebilmesine yardımcı olur. Çağdaş finansman tekniklerine ulaştırır. Zengin ülke bankalarının Asya şubeleri finansal şoklara karşı yerel meslektaşlarına göre daha dayanıklıdır. Geri yöredekilerin aksine yabancılar tüm riskleri tek bir yerde toplamamışlardır. Risk yönetiminde daha deneyimli olduklarını göstermişlerdir.

Bu krizler sayesinde bu gelişmekte olan ülkelerin finans yapısı daha da açılmaya zorlanmaktadır. Kapanmanın bir çözüm olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu durumda açılma ve rekabet gücünü geliştirme yine tek çözüm olmaktadır. Ancak, ülkeler bunu akıllı bir olgunlaşmanın sonucunda değil, bölge hükümetlerinin bankacılık sistemini reform etme konusunda zorlanmış olmaları sonucu kazanmaktadır. Bu amaçla yabancı bankaların yatırımları çok önem taşımaktadır. IMF’de bu konuda cesaretlendirici ve zaman zaman zorlayıcı olmaktadır. Geçmişteki hatalar yinelenmekte gibi görünse de global finansın da bu konuya olumlu baktığı görülmektedir. Dünya krizlerine dayanıklılığın yolu deneyim ve etkileşimle gerçekleşecektir. Bu arada işgücünün de global pazarlarda serbest dolaşımına geçilmesi için gelişmiş ülkelerin zorlanması aşamasına da belki gelinecektir.

3.2.8. Teknolojik gelişmeler

Taşımacılık ve haberleşme alanındaki baş döndürücü teknolojik gelişmeler bu hizmetlerin kalitesinin yükselmesi ve maliyetlerini düşürülmesini sağlamıştır. Haberleşme alanındaki gelişmeler, küresel üretimin teknoloji olarak daha karmaşık, bilgi-yoğun ve zamana duyarlı mal ve hizmetlere doğru yaygınlaştırılmasına ortam hazırlamıştır. Bunun nedeni, haberleşmedeki gelişmelerin uzak yörelerdeki üretim ve dağıtımla ilgili olarak daha iyi bilgi akışı, etkin denetim ve koordinasyon sağlamasıdır. Gerektiği anda elektronik parçaların üretilmesi, aktarılması, hızlı elektronik veri işleme, moda ve zevklerin en fazla bir mevsim sürdüğü bir dünyada yapılan giyim ve ayakkabı üretimi bu durumu gösteren kimi örneklerdir.

Düşük taşımacılık ücretleri, katma değeri düşük mallarda bile uzak mesafelere üretim tesislerinin kurulmasına olanak sağlayarak emek-yoğun imalatın alanını genişletmiştir. Örneğin, önceleri tüketiciye yakın olmak için Amerika'da üretilen kesme çiçekler yurt dışındaki düşük ücretlerden yararlanmak için Amerikan şirketleri tarafından artık Kolombiya'da üretilmekte ve buradan uçakla Amerikan pazarına taşınabilmektedir.

Taşımacılık ve haberleşme alanındaki gelişmelerde ise liberalleşme, endüstriye giriş engellerinin azaltılması ve rekabet arayışları gibi etkinliklerin katkısı büyük olmuştur. Örneğin, son yıllardaki deniz taşımacılık ücretlerindeki düşüşün; işgücü tasarrufu, artan enerji etkinliği ve aracı daha uzun süre kullanarak sermayenin etkinliğini artırma sonucunu doğuran rekabet artışı ve serbestleştirme ile ilgisi vardır. Liberalleştirme ve artan rekabet, hava yoluyla yük taşımacılığında ve iletişim piyasalarında görülen ücret düşüşlerinin temel nedenidir. Bütün bunlar ise üretim tesislerini uzak yörelere aktaracak biçimde firmaların üretim süreçlerini küreselleştirmelerine yol açmaktadır.

Dünyadaki talep, üretim ve ticaret ortamı; teknolojik bakımdan karmaşık ve farklılaştırılmış nitelikteki mallar, giderek artan bir önem taşımaktadır. Bu tür mallarda rekabet üstünlüğü, ileri ölçülerde uzmanlaşmış bilgi ve öteki gayri maddi varlıkların bir sonucudur. Bunlar arasında örneğin; veri girdi fiyatlarında daha ucuz ve daha kaliteli mal üretimine yönelik bilgiler, yenilik yaratma yetenekleri, tasarım, stil, satış geliştirme ve pazarlama konusundaki özel beceriler veya benimsenmiş bir markaya sahip olma gibi özellikler yer almaktadır. Firmalar genellikle uzun yıllar sonucunda geliştirilen bu gibi maddi olmayan varlıkları yabancı firmalara satmak veya kiralamak yerine kendileri firma içinde kullanmayı yani, doğrudan üretimi tercih ederler.

Bu koşullar altında firmalar, yabancı bir ÷lkede üretimin karşılaştırmalı üstünlük avantajından tam olarak yararlanmak için orada bir şube veya kendine bağlı şirket kurarlar. Böylece, sahip oldukları özel bilgi veya becerileri onlara kullanarak üretim yapar yani çok uluslulaşır.

Dünya üretiminde bilgi sermayesinin ağırlığındaki artış, sanayileşmiş ÷lkelerde eğitim, öğretim ve Ar/Ge faaliyetlerine verilen önemden de anlaşılmalıdır. Bu çerçevede toplam özel Ar/Ge harcamalarının en önemli payının çok uluslu şirketler tarafından yapıldığına şaşmamak gerekir. Özetle, günümüzde üretimdeki bilgi, teknoloji ve diğer dokunulmaz varlıkların artan önemi küresel üretim artışının başta gelen nedenleri arasındadır.

3.3. İmalat Sektörünü Evrimi

-Fabrika Boyutundaki Gelişmeler

Avrupa ve Amerika'da 1970 petrol krizinin yol açtığı enflasyonu göz önüne alanlar, ucuz işgücü sahibi az gelişmiş ÷lkelere imalatın kaydırılmasının bu sektörde üretimi azaltacağından korkmaktaydılar. Öyle ki Amerikalılar 1980'lerde Meksika ve Asya'daki ucuz ücretli bölgelere temel ekonomik işlerin aktarılmasını ÷lkenin içinin boşaltılması olarak görmekteydiler.

Ancak gerçekleştirilen değişim öyle sanıldığında gibi yıkıcı değildir ve çok uzun zamandır yapılmaktadır. Amerika sanayi 1980 ortalarında değişime başlamıştır. Alıştıkları IBM, General Motors ve Ford ailesinin çektiği Amerikan şirketleri kervanı, çoktandır bu yapısını değiştirmiştir. Uluslar arası rekabet çok önceden bu yapıyı bozmuştur.

Daha 1985'de "Amerikan Malıdır" etiketi, tüketici için anlamını yitirmiştir. Dünyanın çok çeşitli yörelerindeki fabrikalardan üretime katkı sağlanmaktadır. IBM firmasında, 1990' da çalışanların %40'ı Amerika dışındadır. Dünyanın önde gelen ev eşyaları üreticisi "Whirlpool", ürünlerin çoğunluğunu Meksika ve Avrupa'da yaptırırken, Amerika'daki işgücünü %10'a düşürmüştür. Singapur'da "General Electric" en büyük özel girişimcidir. Bu ÷lkede Amerikalılara ait fabrikalarda 100 000 kadar işçi çalışmaktadır. İmal edilen elektronik ürünler tekrar Amerika'ya sevk edilmektedir. Amerika'nın toplam üretiminin beşte biri 1990'larda Amerika dışındaki başka ÷lke çalışanlarınca üretilmektedir. Son otuz yıldır dünyadaki dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının hacmi, ticaret ve üretim hacminin üzerinde seyretmektedir.

Globalleşme 1985 yılından itibaren mal ihracı seferberliğinden ziyade, yurt dışında DYSY şekline dönüşmüştür. Ülkeler yurt içinde yatırıma gitmek yerine yurt dışında yatırım ve üretim yapmaya yönelmişlerdir. Son yılların globalleşmesi, dünya ülkelerinin tüketimde değil üretimde bütünleşmeye gittiklerini göstermektedir.

Amerikan sanayi yıllardır dönüşüm içindedir. Düşük maliyetli üretim dalları olan tekstil, giyim, ayakkabı, çanta, oto döşemesi ve elektrik devreleri Meksika'ya aktarılmıştır. Detroit'li bir otomobil imalatçısının veya bir bilgisayar şirketinin markası gerçekte pek çok sayıda üretici ve montajcının birlikte oluşturdukları bir üründür.

Politikacıların bunu anlaması zaman almıştır. İmalat sektöründen hizmet sektörüne kayma, o kadar endişe verici olmamalıdır. Fransız “Renault” firması Brüksel'deki fabrikasını 1997'de kapatınca politikacılar ayağa kalkmıştır. “General Motors” ve “Ford” fabrikaları benzer protestolarla karşılaşmamak için Avrupa'da kurdukları aşırı kapasitelerini kaldırmaya cesaret edememektedirler. Tüm dünyada en önemli ekonomik faaliyetin, imalat sanayi olduğuna dair yerleşmiş bir inanç vardır. Örneğin, İngiltere'de 3000 bankacı işten atılsa, hiç kimse tepki göstermez. Bir telefon satış merkezi açılıp 3000 kişi işe alınsa yine sonuç aynı olur. Oysa bir çelik fabrikasının kapanması veya bir yarı iletken devre tesisinin açılması, aylarca süren yankılar yapmaktadır. Türkiye'deki özelleştirmeler kapsamında bankacılık sektöründe işten atılan memurların kamu oyu üzerindeki etkisi de böyle önemsiz düzeyde olmuştur. Oysa, bir sanayi tesisinin özelleştirilmesi çok büyük tepki uyandırmaktadır. Bu anlayışla, Batılı ülkeler önceki imalat sanayi alanlarını geliştirmekte olan ülkelere aktarırken olumlu bir izlenim uyandırabilmektedirler. Buna karşılık bu ülkelerin hizmet sektöründe DYSY sonucu uğradıkları kayıplar gözden kaçmaktadır.

Bu anlayış sonucudur ki zengin ülkeler, imalat sanayilerinin ucuz işgücü pazarlarına kaymasından endişe duymaktadır. Çelik, otomobil, makine takımları ve televizyon gibi mallar üreten büyük fabrikalar olmadan, zengin ülkeler dünyadaki etkilerini nasıl koruyacak; gıda, petrol ve diğer hammaddelerini nasıl temin edeceklerdir? Böyle bir bakış açısına sahip olanlar için; imalatın diğer sektörlerle göre daha fazla büyüme, daha yüksek ücretliler, tatlı ihracat geliri ve daha ileri teknolojik gelişim sağladığı kuşkusuzdur.

Ancak, günümüzde bu bakış açısı doğruluğunu yitirmiştir. Ülkeler zenginleştikçe bir başka hayat aşamasına geçmektedirler. Zenginleştikçe temel gereksinimler yerine; sağlık, eğitim ve

eğlenceye daha çok zaman ve para ayırmaktadırlar. Her işte kendileri çalışmak yerine, başkalarını hizmet ettirmek isterler. Ayrıca, imalatın bir aşaması sayılan ürün araştırma-geliştirilmesi, tasarım ve pazarlaması gerçekte birer hizmet işleridir. Bu işlere talep arttıkça, çalışanları daha yüksek ücretli bir duruma geçmektedir. Bir sektör uluslararası ticarete konu olmaya başladıkça, daha rahat gelişme olanağı bulmaktadır. Sermaye yoğun otomobil, kimyasallar ve bilgisayarlar üretiminin çağı geçmiştir. Artık moda: telekomünikasyon, biyoteknoloji ve sağlık sektörü gibi genç sektörlerle doğrudur.

Tüm zengin ülkelerde imalatın payı giderek azalmaktadır. Bu durum, tıpkı daha önce tarım sektörünün başına geldiği gibidir. Bu yüzyılın başında Japon işgücünün % 68'i, Amerika'nın %44'ü ve Britanya'nın %20'si tarım sektöründe çalışmaktaydı. Günümüzde, tarımın işgücündeki payı; Japonya'da % 7, Amerika'da %3 ve Britanya'da %2 olmuştur. Tüm bu gelişmelere karşın bu ülkeler yoksullaşmamıştır.

-Şirketlerin Yoğunlaşması

Amerika, Avrupa ve Japonya'da 20. yüzyılın başında sanayicilerin kendileri büyük gruplar halinde toplanmaya başlamışlardır. Buna karşı çıkarılan Amerika "Sherman" yasası ("1890) kartelleri engellerken, satın alma ve birleşmelerin yolunu açmıştır. Rakipler uzlaşma ve sözleşmeler yapamayınca. bu kez birleşme yoluna gitmişlerdir.

Amerika'da imalat sektörü üretiminin; 1904'te üçte biri 318 şirket tarafından gerçekleştirilmekteydi. Gümrük engelleri yerli fiyatları yükseltmişti. Bu nedenle şirketlerin kendilerine sunumda bulunanları satın almaları avantajlı duruma gelmişti. Örneğin, "Amerikan Çelik" şirketi Kanada'da demir ve kömür ithalatının pahalılaşması üzerine Pensilvanya'daki demir-kömür üreticilerini satın almayı tercih etmiştir. Üretimin hammadeden başlayarak bitirilmiş ürüne kadar her aşamasında kontrolünü elinde bulunduran büyük şirketler böyle doğmuştur. Dikey bütünleşme yaygınlaşmıştır.

Hareketli bant sistemiyle "kitle" üretimi ortaya çıkmıştır. Ford, Şikago mezbahalarında gördüğü sistemi 1913'te kendi fabrikalarında uygulamaya koymuştur. "General Motors", "General Electric", "American Can" ve "International Harvester" bu gelişmelerin ürünüdür. Japonya'da da benzer birleşme ve bütünleşmelerin sonucunda "Zaibatsu" devleri olan, "Mitsubishi" ve "Kawasaki" ortaya çıkmıştır. Avrupa'da "Siemens", "Brown Boveri", "Philips", "Campagnie Generale d'Electricite" ve "Emperial Chemical Industries" belirmişlerdir.

Bu ulusal şampiyonlar, büyük kapasiteleriyle ölçek ekonomisinden yararlanmışlar ve maliyetleri düşürmüşlerdir. Ancak, fiyatlarını yine de yüksek tutarak, yeni makinelere yatırım yapabilmek ve hissedarlarına kâr verebilmek için yeterli bir kâr düzeyini de garantileme yoluna gitmişlerdir. Bunun karşılığında hükümetler, dışarıdan gelen rekabeti engellemişler ve içerdeki kimi fiyat sözleşmelerine göz yummuşlardır. Bunun neticesinde şirketler, 1930'ların başında birer ulusal kurum haline gelmişlerdir. Örneğin, "General Motors" için iyi olan her şey, Amerika'nın da hayrına demektir. Bu tarihlerde Amerika'da satılan otomobillerin sadece % 4'ü yabancı kaynaklıydı. Tüm üretim Detroit'teki üç fabrikanın elindeydi.

Avrupa ve Japonya'da da benzer gelişmeler yaşanmıştır. Her bir sanayi sektöründe, iki veya üç şirket egemendir. Ücretler şirket düzeyinde değil, tüm sanayi sektörü için topluca belirlenmekteydi. Maliyetler konusunda ise çok az bir rekabet söz konusuydu. Dışarının rekabetinden korunmuş bu fiyatlar kolaylıkla koordine edilebilmekteydi. Büyük işler, büyük işgücü ve kamu oyu anlayışı; yüksek düzeyde üretim yapmayı özendiren bir işbirliği içinde hareket edince, daha fazla ölçek verimliliğine olanak sağlamıştır. Bunun karşılığında, Amerika'da artan sayıda orta sınıf halkın, artırılan bu üretimi satın alabilecek mali güce erişebileceği istihdam olanakları doğmuştur. Bu gelişmeler yasal zorlamaların ötesinde bir ulusal uzlaşma havası içinde kendiliğinden gerçekleşmiştir.

Ancak, bu şirketlerin kendileri daha sonra yurt dışına kök salmaya başlamışlardır. Yabancı ülkelerdeki dallarında; ürünleri üretip, sonra yine Amerika'da çok daha yüksek kârla satabileceklerini keşfetmişlerdir. Yabancılar ise Amerikan kapitalizminden destek alarak rekabet hazırlığına girmişlerdir. Amerikan tüketicileri, çok daha ucuz kamera ve TV alıcılarının Japonya'dan getirilebileceğini öğrenmişlerdir. Konteynır gemileri ve daha etkin telekomünikasyon olanakları dünyayı küçülmüştür. Artan sayıda ürün, en ucuz imal edilebileceği ülkede üretilmeye başlamıştır. Buradan da dünyanın her yanına dağıtım yapılmıştır.

-İşletmelerde Yeniden Yapılanma

Dünya genelinde imalatçıların performansı, 1945'den sonraki onlarca yıl fazla yükselmemiştir. İşletmelerde stok devir hızı denilen gösterge yavaşlamıştır. Bir işletmedeki stok devir hızı, o işletmede bir yılda kaç defa ham madde stoklarının bitirilmiş ürünlere dönüştürülebildiğini gösterir. Devir hızı arttıkça, şirket verimliliği artar. Böyle bir işletme ise kuvvetli bir olasılıkla (diğer değişkenler sabit kalmak koşuluyla) daha fazla kazanç sağlar.

İmalatta yeniden hızlanma, dünya ülkeleri arasında ilk defa Japonya'da başlayabilmiştir. Japonların "sıkı imalat" yöntemi bu başarıyı getirmiştir. Elde minimum stok tutarak, girdi parçalarının montaj hattına tam zamanında aktarılması ve kalitenin güvence altına alınması gerçekleştirilmiştir. Japonların rekabetinin ciddi etkilerinin görüldüğü 1975 yılına dek Amerikalılar bu durumu kavrayamamışlardı. Bilinçli olarak yapılan çabalarla bu yöntemin ABD'ye aktarılmasına geçilmiştir. Bu aktarım sayesinde ki "Ford Motor", "John Deer" (tarım araçları), "TRW" (elektronik mühendislik grubu), "Eotan" (kesici imalatçısı) ve "PepsiCo" başta olmak üzere "Cummins Engine", "Caterpillar", "Black-Decker", "Motorola" (mini yonga ve elektronik ürünleri), "General Mills" (gıda) ve "Honeywell" (sanayi kontrol gereçleri) eski başarılarına ulaşabilmişlerdir. Böylece 1980'lerin ortalarından itibaren Amerikalılar bu tekniğin sayesinde yeniden dünya önderliğini yakalamışlardır.

Geçmişte müşteri siparişleri; usta sanatçılar elinde, çok amaçlı aletlerle (esnek teknoloji) ve çok pahalıya imal edilirdi. Artan nüfusla birlikte, "kitle" üretimi ucuzluk için gerekli olmuştur. Bu yöntemde; amacına uygun yapılmış makineler, her biri ayrı bir iş yapan işçilerin denetiminde işletilir. Bu pahalı makineleri, elden geldiğince verimli kullanabilmek için malzemelerin sürekli olarak beslenmesi gerekmektedir. Bu sayede maliyetler hayli düşürülmüştür. Ancak, bu yöntemde üretimde herhangi bir değişiklik yapabilmek için dahi, makinelerin yeniden yerleştirilmesi çok zaman alır. "Sıkı" imalat yöntemi, sanatkarlık ve "kitle" üretim yöntemleri arasında bir geçiştir. Bu yöntem, her girdiyi daha az kullanmayı hedefler. Üretimde daha az işgücü, makine ve mekan gerekirken, ürün tasarımında daha az zaman kullanılır. Kitle üretiminde, hatalı ürünlerin sifıra indirilmesi hedeflenir. "Sıkı" üretimde ise hataları sifıra indirmek amaçlanır. Her hangi bir hata olduğunda; üretimdeki her hangi işçi bir ipi çekerek tüm üretim hattını anında durdurabilir. Hata düzeltilene kadar, imalat süreci bekletilir. Ürünler büyük partiler halinde üretilmez. Bu takdirde her imalat aşaması için büyük hacimde malzeme ve parça stoklarının bekletilmesi zorunludur. Artık iş gerektirdiği anda stok getirilmektedir. Örneğin, belli bir modelden ne kadar sayıda otomobil imal edilmek isteniyorsa; o sayıda kaporta, motor, şanzuman ve tekerlek, otomobilin montajı aşamasında tam gerektiği anda imalat hattına sunulmaktadır. Bu yenilik, Amerika ve Avrupa'da verimliliği iki katına çıkarmıştır. Böylece hem daha kaliteli hem daha değişik ürünler üretilebilmektedir. Bu değişimde, ilk stoksuz üretime Toyota, 1967 yılında geçmiştir. Bugün sanayide temel mantık siparişe göre üretimdir. Elbette stoklar yine vardır. Ancak bunlar daha ziyade hammadde ve yarı mamul stoklarıdır ve miktarları da düşüktür.

Kalite hedefinin tasarlama, üretim ve pazarlama bölümlerine yayılmasıyla, “kalite evi” fikri geliştirilmiştir. İlk kez Japonya’da Kobe’de bir tanker yapımcısı tarafından, karmaşık yapıdaki kargo gemileri için uygulanmıştır. Gemi inşa sürecinin her evresinde, belli bir müşteri gereksinimini karşılayacak şekilde planlanması amaçlanmıştır. 1973’de Toyota bu yaklaşımı arabalarındaki kalite sorunlarını çözmek için kullandı. Müşterinin sesine kulak vererek ürün ve hizmet kalitesinin geliştirilmesine yönelindi. 1979’da Toyota’nın tedarikçilerine de bu sistem yayıldı. 1985’de Japon rakipleri karşısında köşeye sıkışan Amerikalı şirketler de bu yöntemi uygulamaya başlamıştır.

Kalite işlevi yaklaşımı (Quality Function Deployment-QFD) müşteri beklentilerinin daha tasarım aşamasında ürün ve hizmetlere yansıtılmakla kalmıyor. Ürün sunma süresini de kısaltıyor. QFD sisteminin kalbini, “kalite evi” denilen uygulama tekniği oluşturuyor. “Kalite evi”, aslında basit bir matris olarak nitelenebilir. Birbirini takip eden dört “kalite evi” uygulaması sonucunda ürünler, süreçler ve kalite kontrol sistemi; kısaca şirketin tüm işleyişi, müşterinin istekleri doğrultusunda yeniden yapılandırılmaktadır.

“Kalite evi” uygulamasında öncelikle müşterinin istekleri kendi cümleleriyle ifade edilir. İkinci adımda müşteri taleplerine uygun ürün özellikleri tasarlanır. Ardından ürünün parçalarında müşteri talepleri doğrultusunda istenilen değişiklikler yapılır. Süreçler, müşterinin istediği nitelikte ve kalitede ürünü üretebilmek üzere yeniden yapılandırılır. Son aşamada ise kontrol sistemi ürünün istenilen kalite ve özellikleri taşıyıp taşımadığını saptayabilecek biçimde yeniden kurulur. Ürün geliştirme aşamasında “kalite evi” yaklaşımını kullanan şirketlerin maliyetlerinde yüzde elli düşüş, geliştirme zamanında %33 azalma, verimlilikte ise %200 oranında artış sağlandığı gözlenmiştir. Toyota ve Honda, bu sayede yeni ürün geliştirme zamanlarını azalttılar. Ford kamyonet, mühendislik ihtiyaçlarını daha çeşitli biçimlerde ortaya koyabilme olanağı bulmuştur. “Digital Equipment”, daha iyi müşteri ve tedarikçi ilişkileri kurdu. H. Packard ise çok daha yüksek performanslı yazılım ve donanımlar tasarlayabilmiştir. Türkiye’de Artema, bu tekniği uygulamaktadır. Bornoz askısı, sabunluk, tuvalet kağıdı asacağı ve tuvalet fırçalığı için müşteri beklentilerini araştırarak üretim gerçekleştirilmektedir.

-Bir Amerikan Devi; Caterpillar

Ana rakibi çok güçlü bir Japon şirketi olan “Caterpillar”ın temel fabrikaları Amerika’dadır. Üç yıl süreyle bu rekabetin sonucunda günde bir milyon dolar zarar etmek zorunda kalmıştır. Bu şirketin ağır iş makineleri imalatındaki şöhreti, çok kritik bir noktaya gelmiştir. Bozulan bu durumun bir göstergesidir ki şirket, 1991-1995 dönemini sendika ve grevlerle uğraşmakla

geçirmiştir. Sonuçta, yedi yıllık bir sözleşmeyle, çalışma ve ücret koşullarında düzenli bir iyileşme sağlanmıştır. 1998 yılına gelindiğinde ise şirket 2,4 milyar dolar kâra ulaşmıştı bile.

“Caterpillar” satışlarının yarısı, Amerika dışına yapılmaktadır. Belçika, Brezilya ve Japonya’da fabrikaları vardır. Şirketin kalbi Illionis’tir. Amerika’daki 38 fabrikasından 12’si burada yerleşmiştir. Yirmi yıl kadar önce, bu eyaletin “Aurora” kesimindeki fabrikalarının kaynak bölümlerinde dumandan göz gözü görmezdi. Oysa, artık kaynak, işleri tertemiz yapılmaktadır. Plazma tabancalarıyla kalın çelik levhalara şekil verilmektedir. Çok daha hassas kesim ve kaynak işleri hiç dumana yol açmadan başarılmaktadır.

Geçmişte bir damperli kamyon imal edebilmek için 6000 işçi ve 25 gün çalışmak zorundayken, bugün 3000 işçi aynı aracı altı günde imal edebilmektedir. Bu düzeye telaş ve aceleyle gelinmemiştir. Sistemli bir şekilde çalışma düzeni ve yerleşim planları değiştirilmiştir.

Artık, öte beriye yığılmış metal parçalarının kümesi olan bir fabrika imajı değişmiştir. Stoklar, %60 oranında azaltılmıştır. İşlerin yapıldığı mekan artık tertemizdir. Kimi parçalar sessizce yukarıdaki taşıma bantlarıyla sevk edilir. Daha ağır olan alt-montaj bölümleri, kendinden güdümlü araçlarla (KSG) (self guided vehicles) sayesinde taşınmakta ve yönlendirilmektedir. Bu araçlar, bir bilgisayar terminali başındaki operatör tarafından kontrol edilmektedir. Bu operatör, her metal parçanın delinmesini, tormalanmasını, taşlanmasını veya parlatılmasını izlemektedir. Sonraki bir aşamaya hazır duruma geldiklerinde, otomatik olarak parçaları diğer bölüme yönlendirir ve geçirir. Bu arada 47 adet robot, uygun parçaların birbirlerine kaynaklanmasını sağlar. KGA, fabrika tabanında yönlerini üretim hattının bağlantı yerlerine konulmuş bar-code işaretlerini tarayan lazer ışınıyla bulmaktadır. “Caterpillar” bu gereçler için on yıl önce 250 milyon dolar harcayarak “Aurora” tesislerini geleceğe hazırlamıştır.

Geçmişte, “Caterpillar”ın yeniden bir makine tasarlaması ve imalat hattına dahil edebilmesi için gerekli süre on yıla kadar uzanmaktaydı. Bu gün, bir ürün yöneticisi, dünya çapındaki tüm sorumluluklarıyla birlikte, şirketin başında bulunmaktadır. Şirket ve imalat sürecindeki yeni yaklaşım sayesinde, yeni araç imalat hattı süresi 27 aya inmiştir. Şirket mühendisleri, dünyanın her yerini gezerek, imal ettikleri araçları kullanan müşterileri yerinde izlemektedir. Böylece, araçların geliştirebilecekleri yönlerini ve şikayetlerin çözümünü doğrudan doğruya belirleme yoluna gitmektedirler. İmalat sektöründe ulaşılan en son aşama olan, “Müşteri temeline Dayanan Süreç” kavramını gerçekten uygulamaktadırlar.

-Kitle Tüketimciliği

Müşteriler çağdaş gelişmelerin sağladığı tüm bu niteliklere sahip olan ürünleri “kitle” üretiminin düşük fiyatlarında talep etmektedirler. Bu nedenle yeni maliyet kalemlerinde tasarruf sağlayabilmek amacıyla; “kitle” pazarlama yöntemi, fabrikadan sonra şirket düzeyinde de uygulanmaya başlanmıştır. Artık, işletmelerin satın aldığı girdiler ve yöneldiği müşteriler de ilgi alanına alınmıştır. Günümüzde müşteriler; ürünlerde sürekli bir ilerleme, iyiye doğru bir gelişme içeren bireysel farklılaştırmalar veya özel servis hizmetleri beklemektedir.

İçeceklerde kullanılan metal kutuların imalatına yönelik bir örnek, bu gelişmeleri göstermek bakımından ilginçtir. Kolalı içkiler üreten bir şirketin metal kutu imalatının aşamaları; Avustralya’daki boksit yataklarından madenin çıkarılması, ergitme işlemi, haddeleme, kutu yapılması, etiketleme, kola doldurulması ve bir müşterinin buzdolabına girişine kadar 319 günlük bir süreyi kapsamaktadır. Kutuların yapımı, kola yapımından çok daha fazla zaman almaktadır. Ancak, kutu yapım sürecine baktığımızda bile, bu sürecin gerçekten katma değer yaratan bölümünün sadece üç saatlik bir iş sürecini kapsadığı belirlenmiştir. Geri kalan zaman, depolama ve nakliyat için harcanmaktadır. İmalat süreci içindeyse en az 14 depo ünitesi mevcuttur.

Bu israf, “kitle” üretiminin bir sonucudur. Bu yöntemde, uzun zaman alan üretim süreçleri için gerekli olan; büyük, tek kullanım amacına yönelik olarak tasarlanmış ve başka bir işlev görmeyen (inflexible) makineler kullanılmaktaydı. Üretim planlaması, ölçek ekonomisinin avantajlarından yararlanmak amacıyla yapılmaktaydı. “Kitle” üretimi, giderek kümeler halinde üretim (yığılma ve bekletme) sistemine dönüşmüştü. Makinelerin sürekli beslenmesi için ürünü oluşturan parçalar ve kullanılan hammaddelerden yığınla elde stok bekletilmesi gerekmekteydi. “Cola” şişeleme hattında yedi ana bağlantı bulunmaktadır. Bu aşamaların her birisi, kendi makinelerinden maksimum gelir sağlamaya çalışır.

Hesaplandığı takdirde ortaya çıkmaktadır ki; bu yedi aktarma noktasında malzemelerin taşınması ve depolanması nedeniyle yapılan israf, ölçek ekonomisinden sağlanan avantajları aşmaktadır. Bu durumda, işletmeye girdi arz edenlerin; ulaştırma sistemini yeniden düzenlemelerini, daha küçük ve daha ucuz makineler kullanmalarını özendirmek gerekmektedir. Bu sayede “kitle” üretiminde kullanılanlardan daha az ekonomik olan makinelerle çalışılmaya başlanmıştır. Ancak, israfın azaltılması sonucunda bu makinelerin, üretimin toplam maliyetini yine de azalttığı ortaya çıkmaktadır.

-Bilgi İşlem Kullanarak Üretim Planlaması Yapılması

İmalat işi eskiden oldukça basitti. Fabrika ya da işletme müdürünün girdi sunumcular ve müşterilerle ilgilendikleri çok nadir olarak görülürdü. Bütün sorumluluk duyulan konu: makinelerin saatte maksimum hızda ürün imal edebilmeleri idi. Böyle bir standart üretim hızını sürdürebilecek duruma geldiği takdirde, artık rahattınız. Müşteri gereksinimleri, stok tedarik süreleri, verimli satın alma yöntemleri gibi konular imalatın dışında tutulmuştu. Alım-satım dairelerinin sorunları, yığınla etrafa yayılan hammadde, parça ve bitirilmiş ürün stokları kendilerini ilgilendirmiyordu. İşte 1980'ler "sıkı" üretim ve baştan-sona kalite kontrol yönetimine böyle zorlanmıştı. Müşteriler artan rekabetle birlikte daha talepkâr olma hakkını kendilerinde görmeye başlamışlardır. Üreticiler, onları memnun edebilmek için yarışa girmişlerdir. Hem ürünün kendisi hem de teslimatında müşteri şikayetlerinin azaltılmasına çalışılmıştır.

Bunun çözümü; "kitle tüketiciliği" (mass-customisation) yöntemi olmuştur. Bunun anlamı; temelde birbirinin aynı olan ürünlerin belirli müşterilerin gereksinimlerine uygun gelen değişikliklerle yüzlerce veya binlerce imal edilmesidir. "Sıkı" üretim yönteminin fabrikadan şirketin girdi sunumcuları ve müşterilerine aktarılması ile birlikte, işletmeler artık çok yönlü bir katma değer zincirine yönelmişlerdir.

İşler arasındaki ayrımların kalkması ve toplam kalite kontrolü ile birlikte, her işlem aşamasının ortak bilgilerle donatılması gerektiği ortaya çıkmıştır. Bunun sonucunda, bilgi işlem ve yazılım programlarında bir patlama yaşanmaktadır. Bordroların, mali bilgilerin, imalat ve stok kayıtlarının, satın alma ve satış bilgilerinin bütünleştirilmesi gereği vardır. "İşletme Kaynakları Planlaması" işte bu bilgilerin tüm bir şirketi kapsayan biçimde işlenmesi amacıyla bir sistem oluşturmanın adıdır.

İnternet sistemi ve buna dayanan özel "extranet" sistemleri sayesinde şirketler kendilerine girdi sağlayanlarla doğrudan doğruya ilişki kurabilmektedirler. Böylece ürün sevkiyatı, stok düzeyleri ve bunların tasarım ve ihbar sürelerinin daha uygun biçimde düzenlenmesine olanak bulunmuştur. Daha da iyisi, bu "network"leri kullanarak elektronik yolla açık artırmalar düzenlenebilmektedir. Bu ihale yöntemiyle, en düşük fiyatla parça temin edilebilmektedir.

Bir başka network iletişim sistemi, "Otomotive Network Borsası"dır. Büyük firmalar kendilerine girdi arz edenlerin bu network'e dahil olmasını zorunlu kılmaktadır. Extranet yoluyla elektronik

pazarlık yapılması yöntemini, otomotiv sektörünün iki Detroit devi, Boeing ve “General Electric” kullanmaktadır.

-Tüketicilerin Ekonomideki Egemenliği

Bu yöntemler sayesinde, montaj hattıyla girdi arz edenlerin birlikte ve ortak çalışması kolaylaşmıştır. Pazarların ve rekabetin yaygınlaşmasıyla, alım-satımı zaman alan ve masrafi olan eski yöntemler terk edilmektedir. Kitle tüketiciliği yönteminde üretim, müşteri üzerinde odaklanarak düzenlenmektedir. Bu amaçla, gerektiği takdirde dünyanın yarısına dek ulaşabilmektedir. Şirketler, yeni global sunum zincirinde; en basit işler için en ucuz işgücünü izlerken, müşterinin talep ettiği ürün ve hizmetleri kapısına kadar getirmenin yollarını aramaktadır.

-Sanayi Devrimi Sonrasında İmalat

İmalat sanayiinin tanımı artık fazla anlam taşımamaktadır. Sözlükte imalat sanayi; “bir malın, fizik işgücü veya makine kullanılarak imal edilmesi” şeklinde tanımlanmaktadır. Amerika’da 1987 yılında çıkarılmış “Sanayi Sınıflandırma Standartları” el kitabına göre; “Fabrika, malzemelerin mekanik ve kimyasal yollarla yeni bir ürüne dönüştürülmediği yerdir”.

Bu tanıma göre “Mc Donalds” firmasının durumu ne olacaktır? Tezgahın arkasına bakıldığında; ızgaralık köftelerin pişirildiği bir yer, ızgara işini yapan insanlar ve bunların yanında sıcak yağın içine dilimlenmiş patates koyanlar görülmektedir. Bu arada kimilerin siparişleri aldığını, kimilerin ürünleri karton kutulara yerleştirdiğini ve müşterilerin isteklerine göre çeşitli eklemeler yaptığını görürsünüz. Bu faaliyetler, bir hizmet işi olarak tanımlanabilir mi? Yoksa “McDonalds” işyerlerine pişmiş et ürünleri imalat yerleri demek mi daha doğrudur? Öte yandan çeşitli işlerin yinelenmesi, pişirme makinelerinin doldurulması ve boşaltılması gibi faaliyetlerin bir oto montaj tesisine pek benzer yanı da yoktur.

“Ford” işletmesi, dört yıl kadar önce, yeniden yapılanmaya giderken; “McDonalds”ın nasıl olup ta dünyanın her yanında aynı kalitede ürün üretebildiğini anlamaya çalışmıştır. Bu amaçla bu işletmeler örnek alınmış ve incelemeler yapılmıştır. Nihayetinde “Ford” fabrikalarının da yapmak istediği bundan farklı bir şey değildir. “Ford” bölgesel şirketlerin bir topluluğu olmak yerine, tek bir global Pazar için otomobil tasarlayan ve imal eden bir yapıya kavuşmayı amaçlamaktadır. Oluşturmak istediği sunum zinciri, H.Kong’lu her tekstil patronunun zaten yakından bildiği bir konudur.

Gelecekte bir otomobil fabrikasının rakiplerini geçebilmesi için: satışa sunulan aracın şekli ve motorunun gücü kadar, satıştan sonra müşteriye sunulabilecek hizmetlerin çeşitliliği ve kalitesi

de sorgulanacaktır. “Mercedes “şirketi de bu görüşte olmalı ki şimdiden bu yönde yatırımlara başlamıştır bile. Doğu Fransa’da, imalatına 1999 yazında geçtiği yeni “Mercedes” modeli; küçük ve iki kişilik “smart” ya da “akıllı” yani bilgi işlem birimlerinden çokça yararlanılmış bir “kent” otomobili olarak tasarlanmıştır. Tüm bu ileri teknoloji içeren niteliklerine karşın ona geleceğin otomobili adını veren esas özellik, “satış sonrası” hizmet anlayışında aranmalıdır. Şirket bu otomobili alan müşterilerine; ekstra olarak her yıl birkaç hafta süreyle, daha geniş bir otomobili de kullanabilme yani, kiralama olanağı sunmaktadır.

-Sanayinin Geleceği

Sadece otomobil sektöründe değil, “IBM” örneğinde olduğu gibi, şirketlerin eski gününe yeniden kavuşabilmesi için, bilgisayar imalatı yanı sıra, başlı başına bir hizmet şirketi kimliğine de bürünmesi gerekmektedir. Çağımızın bu “kitle tüketiciliği” anlayışı, bir moda olarak pek çok imalat konusuna uygulanmaktadır. Bir başka örnek olarak, “denim jeans” (blujin) üretimi gösterilebilir. Yıllar önce tekstil sanayi; bu orijinal ve basit giysiyi, emek yoğun bir ürün olması nedeniyle Amerika ve Avrupa’dan alarak, işçilerin daha az ücretle çalıştıkları başka yerlere taşımıştır. Bugün, kendisine uygun ve özel bir blucin yapılmasını isteyen müşteriler için bilgisayarla alınan vücut ölçüleri, şekil ve diğer özellikler, bir uydu aracılığıyla anında fabrikaya ulaştırılabilmektedir. Günümüzün yeni ve çok çabuk etkilenen pazarları, fabrikaların müşterilere daha yakın kurulmasını zorunlu duruma getirmiştir. Bu nedenle tekstil fabrikaları yeniden Amerika ve Avrupa’ya yönelmişlerdir.

Bir başka örnek olarak ölçüye göre sipariş edilen ayakkabı imalatı gösterilebilir. Geçmişte bu tür ayakkabıların fiyatı, imalatçının sanatını yansıtan biçimde yüksek tutulurdu. Günümüzde ise yeni teknolojilerin, “sıkı” imalatın ve zincir sunum yönteminin kaynaştırılması sonucu artık, “kitle tüketiciliği” esasına göre ayakkabı üretilmektedir. İtalyan ayakkabı sanayinin kurtuluşu bu sayede olmuştur. Şurası unutulmamalıdır ki, **“İmalat mallarının bir çoğunda fiziksel olarak hammaddelerin işlenerek satılacak son ürüne dönüştürülmesi sürecinin toplam maliyeti, tüketiciye satış fiyatının sadece onda biridir.” (The Economist, June 20,1998)**

Artık bir makine takımları imalatçısı bile eskiden sadece ürünün kendisinin satışından sağlayacağı kadar parayı, o makinenin yerinde monte edilmesinden, işletme personeline kullanımının öğretilmesi ve servisinin sunulmasıyla haydi haydi kazanmaktadır.

Zenginler dünyasının sakinleri olan Amerikalı ve Avrupalılar için bu gelişmeler sevindirici haberlerdir. Yıllarca, motorlu araçlara giren parçaların, blucinlerde kullanılan kumaşların,

bilgisayarlarına giren devre tablolarının imalatı; ülkelerinden alınarak, ucuz işgücü ya da düşük ücretli ülkelere aktarılmaktadır. Çok uluslu şirketler (ÇUŞ); en hassas ve karmaşık ürünlerin bile üretimleri konusunda öyle uygun teknoloji ve yönetim becerileri geliştirmişlerdir ki: işgücünün en nitelikli olduğu ülke ve bölge koşullarında bile, en verimli şekilde üretimi gerçekleştirebilecek düzenlemeyi yapabilmektedirler. Örneğin, Tijuana ve Guangdong Bölgelerinde, işgücü aşırı pahalandığı anda derhal Meksika ve Çin'in daha derindeki ücra yerlerine veya Hindistan'a çekilmesi için bir engel bulunmamaktadır. Eğer, bir gün ücretler burada da artarsa ya da hayat pahalılaşır, imalatın daha fazla otomatik duruma getirilmesi yoluna gidileceği bilinmelidir.

İmalat sanayi sadece coğrafik olarak hareket etmemektedir. İmalatın anlam ve niteliği de değişmektedir. Zengin ülkelerdeki tüketiciler, ürünleri hemen anında ve tam olarak arzu ettikleri niteliklerde talep etmektedirler. Zengin tüketiciler, kitle üretiminin aynılığından bıkmışlardır. Pasifik okyanusunu iki haftada aşacak bir konteynır gemisinin gelmesini bekleyemezler. Bu nedendir ki yeni bir tür imalatın ortaya çıkarılması kaçınılmaz olmuştur. İmalat süreci, artık tüm dünyayı dolaşan ve çepeçevre saran işlemler zincirine dönüştürülmüştür. Dünya tek ve bütünleştirilmiş bir makine haline gelmiştir. Bu durumda, dünya global bir taşıma bandı ya da üretim hattı haline dönüştürülmüştür demek daha doğru bir ifade olmaktadır.

Bu global bant sürecinin yüksek katma değere sahip bölümünün, Amerika ve Avrupa'da yer almasına şaşmamak gerekir. Kitle üreticiliği çağında, müşterilerle imalatçılar ve sunumcular arasında olanak bulan kolay ve rahat ilişkiler, bu bölgedeki işletmeleri avantajlı kılmaktadır. Örneğin, Silikon Vadisinin elektronik dünyasından “Emile Romagno”nın ayakkabı-tekstil dünyasına ya da, “Bader-Wurtemberg” ve Bavyera'daki oto imalatı dünyasına dek, bu durum geçerliliğini korumaktadır.

Atlantik dünyasının ekonomist ve politikacıları, “güneşi doğan” veya “batan” sanayilerden bahsetmektedir. Yüzeysel olarak yapılan bu değerlendirmelere göre, gemicilik” kötü”, elektronik “iyi” sayılmaktadır. Ancak daha ciddi bir değerlendirme yapıldığında, “güneşi doğan sanayilerin” bile düşük ücretli yerlere göç ettiği görülmektedir. Kuşkulular için bu gelişmeler, “kıyamet gününün” belirtilerdir.

Ancak, son günlere dek gözlerden kaçan nokta, imalat sektörünün alt sanayi dalları söz konusu olmadan, tümüyle evrim geçirmekte olduğu ve global bir yapıya dönüştüğüdür. Gerçekten arz-talep yasası; arz zincirindeki en düşük katma değer yaratan bölümünün daima, üretimin en ucuz

olduğu ülkelere yerleştirileceğini öngörmektedir. H.Kong kortlarında hafta sonunda tenis oynayan Amerikalı ve Avrupalılar, Köln ve Şikago’da tasarladıkları ürünler için, Çin’de daha ucuz fabrikalar arayan çok uluslu şirket personelidir.

Bu takdirde tıpkı tarımın çoğu ülkede yok olduğu gibi Amerika ve Avrupa’da da imalat sektörün sonu mu gelmiştir? Basit ve dar kapsamlı imalat tanımına göre bu son kaçınılmazdır. Ancak yeni teknolojilerin kazandırdığı yeni anlama göre, eskiden servis işleri olarak tanımlanan faaliyetler artık imalatla bütünleşmektedir. İşlerin bütünü, bu iki bölümden oluşmaktadır. Bunu uygulamaya olanak bulanlar için gelecek çok parlak görünmektedir.

4. ULUSLARARASI ÖRGÜTLERİN KÜRESELLEŞMEDEKİ ROLÜ

Uluslar arası yatırımların ve ticaret ortamının serbestleştirilmesi amacıyla uluslararası örgütler faal bir rol üstlenmişlerdir. Bu amaçla GATT (Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması-General Agreement for Tariffs and Trade);

- Koruma oranlarındaki azalmaların ülkelerarasında karşılıklı olmasını,
- Bir ülkenin tanıdığı ayrıcalıkların ticarete öteki GATT üyesi ülkelere de tanınmasını,
- Gümrük vergisi dışında kalan kısıtlamaların (kota vb) vergiye dönüştürülmesini ve bunların da tedricen kaldırılmasını sağlamaya çalışmaktadır.

AB, ortak pazarını oluşturmaya çalışırken bir yandan üye ülkeler içinde rekabet ve serbestleştirimin korunması için “anti-merger” (tröst-karşıtı) yasalarıyla devlet ve özel tekelleşme eğilimlerini önlemeye gayret etmekte diğer yandan uluslararası pazarlarda ve diğer ülke ekonomilerinde de benzer serbestleştirme çabaları sergilemektedir. Şirketler arasında adaletsiz ve ayrıcalıklı devlet yardımlarının AB içinde kaldırılması amaçlanmaktadır. Ortak para sistemine geçişin ön koşulu, ulusal hükümetlerin diledikleri şirketleri kurtarma ve kalkındırma işlemleri yapmamalarıdır. Kamu ihalelerinde ulusal sanayi standartlarında korumacılık kaldırılmıştır. İhracat kredileri, sanayide millileştirme, yatırım teşvikleri ve bölgesel yardımların da yakında gündeme getirilmesi beklenmektedir. Güçlü ekonomiler zaman zaman GATT kurallarının kendi aleyhlerine dönmesine engel olmuşlardır. Rekabet üstünlüklerini kaybedeceklerini anlayanlar, gümrük vergisi yerine ülkelerin rızasını alarak ihracatlarını kısıtlamaktadırlar. Bu tür uygulamalar GATT kurallarının yetersiz kaldığı durumlarda geçerlidir. Serbestleştirme karşılıklı gerçekleşmezse bu türden gönüllü önlemler alınması yoluna gidilmektedir.

Örneğin, Avrupa ülkeleri Japonya'nın ihracatını çok fazla artırdığını görünce ya Avrupa ülkelerinden ithalatını artırmasını ya da ihracatını gönüllü olarak kısıtlamasını istemektedirler. 1970-1980 arasında 300 adet VER gönüllü ihracat kısıtlaması yapılmıştır. Bunların 50 tanesi Japonya, 35 tanesi G.Kore'ye karşı Amerika ve Avrupa pazarlarını korumaktadır.

Dünya ticaretinde küreselleşme, birbirini tamamlayan iki ayrı doğrultuda kendini göstermektedir. Evrensel yaklaşım denilen ilk gelişme, geçmişte GATT çerçevesinde üye ülkeler arasında gümrük tarifeleri ve öteki ticaret kısıtlamalarının kaldırılması ya da indirilmesi ilkesine dayanır. Günümüzde GATT yerine görev kapsamı ve yaptırım gücü daha da artırılmış olan Dünya Ticaret Örgütü-DTÖ (World Trade Organisation–WTO) geçmiş bulunmaktadır. İkinci yaklaşım, iktisadi birleşme hareketlerini kapsar. Belirli bir coğrafik bölgede yerleşik ve yakın ekonomik ilişki içindeki ülkeler arasında dış ticaret ve öteki etkinliklerin serbestleştirilmesi için oluşturulan gruplaştırmalar buna örnektir.

Bölgesel ve evrensel yaklaşım arasında bir çelişki yoktur. Kendi aralarında iktisadi birlik oluşturan ülkelerin çoğu aynı zamanda DTÖ üyesidir. Bu ülkeler bir yandan DTÖ tarafından alınan kararlar doğrultusunda tarifelerini ve tarife dışı engellerini çok yanlı biçimde azaltırken öte yandan kendi aralarında daha ileri bir serbestiye gitmektedirler.

4.1. Dünya Ticaret Örgütü –DTÖ

DTÖ, 1 Ocak 1995 tarihinde Uruguay görüşmelerinde oluşturulmuş ve faaliyete geçmiştir. Daha önceki GATT, geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştı. Ana ilkesi dünya ticaretini serbestleştirmeye yönelik çalışmalar yapmaktı. Oysa, DTÖ yasal bir zemine oturtulmuştur. Yaptırım gücü de bu nedenle daha fazladır. Ayrıca, sanayi mallarıyla birlikte; tarım, tekstil ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi yanı sıra fikri mülkiyet haklarını da bünyesine almıştır. Böylece dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla DTÖ, Bretton Woods Anlaşmasının iki temel kuruluşu olan Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'nun yanında üçüncü bir örgüt olarak belirmiştir. DTÖ'nün halen üye sayısı 146 dolayındadır. Bütün Batılı sanayileşmiş ülkeler DTÖ üyesidir. Doğu bloğunun yıkılmasından sonra GATT üyesi olan Polonya, Macaristan, Romanya, Çek Cumhuriyeti ve Slovenya artık DTÖ üyesidir. DTÖ tarafından sürdürülen faaliyetler şu şekilde özetlenebilir.

Örgütün kapsamına giren anlaşmaların uygulanması, yönetim ve işleyişinin sağlanması, yapılacak çok yanlı ticaret görüşmeleri için bir forum oluşturma ve ticari serbestleştirme çabalarına yeni alanlar katılması; örgütün sanayi ürünlerinin yanında tarım, tekstil ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi, ticarete ilişkin sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunması gibi alanlarda çalışmalar yapması öngörülmektedir. Üyeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıkları çabuk ve etkin biçimde çözebilecek hızlı ve etkili bir arabuluculuk ortamı oluşturulması; Anlaşmazlıkların çözümü konusunda etkili karar alınmasını sağlamak üzere bir “Anlaşmazlıkların Çözüm Organı” kurulmuştur. Üyelerin dış ticaret politikalarının gözden geçirilmesi ve değerlendirilmesi; DTÖ, üyelerinin dış ticaret politikalarının denetlendiği bir forumdur. Ticaret politikalarını Gözden Geçirme Organı, üye ülkelerin dış ticaret politikalarını iki veya dört yıl gibi belirli aralıklarla incelemeye tabi tutmaktadır. Sürekli bir kurumsal yapı olarak IMF, Dünya Bankası ve bunlara bağlı kuruluşlarla yakın işbirliği yapılması; örgütün böylece global ekonomik politikaların oluşturulmasında daha etkin bir rol oynaması amaçlanmaktadır. Uluslararası ticaret sisteminin yararlarından pay alabilmeleri için gelişmekte olan ülkelere ve dönüşüm içindeki ekonomilere yardımcı olunması da amaçlanmaktadır.

Uluslararası ticarete ayrımcılığın kaldırılmasında iki önemli kural vardır. En çok kayrılan ülke kuralına göre, bir üye ülkenin ötekinin mallarının ithalatıyla ilgili olarak kendisine tanıdığı her türlü ödün, ayırım yapılmaksızın tüm ülkelere de aynen uygulanmalıdır. Ancak, serbest ticaret bölgeleri ve gümrük birlikleri bu kuralın dışındadır. İkincisi ulusal işlem kuralıdır. Buna göre yurt içinde uygulanan vergi ve işlemlerde, yerli mallarla yabancı mallar arasında bir fark gözetilmeksizin hepsine aynı işlem yapılmalıdır.

DTÖ'nün dayandığı yönetim yapısı fazla karmaşık değildir. Üye ülkelerin ilgili bakanlarından oluşan, en az her iki yılda bir toplanan ve tüm üye temsilcilerinden oluşan bir Genel Kurul bulunmaktadır. Nihayet, örgütü temsil eden ve ilgili bakanların atadığı bir genel direktör görevlidir.

Uruguay toplantılarında yeni bir çok konuda anlaşmaya varıldığından ve bunlar da DTÖ'nün görev alanına alındığından, söz konusu anlaşmaların bilinmesinde yarar vardır.

Sanayi malları üzerindeki Gümrük Tarifeleri; Gelişmiş ülkeler sanayi malları üzerindeki tarifelerini ortalama yüzde 34 indireceklerdir. Bu indirim taahhütleri 1.1.1995'den başlamak üzere dört yıl içinde ve tersine hüküm yoksa beş eşit taksitle yapılacaktır. Böylece gelişmiş ülkelerde sanayi ürünleri üzerindeki ağırlıklı tarife %4,7'den %3'e düşürülmektedir.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları; Genellikle “gri” alan önlemleri denilen gönüllü ihracat kısıtlamaları veya iç piyasa düzenlemesi anlaşmaları gibi önlemler, dört yıllık bir süre içinde kaldırılmaktadır.

Az Gelişmiş Ülkeler; Uruguay görüşmelerinin bir özelliği de az gelişmiş ülkelere bağlayıcı tarife indirimleri öngörmüş olmasıdır. Böylece az gelişmiş ülkeler de tarifelerini artırmayacak ve mevcut tarifelerini zaman içinde azaltacaklardır.

Tarım; Tarım da DTÖ kapsamına alınmıştır. Avrupa ve Amerika arasında uzlaşma sağlanmıştır. Bunlar; pazara giriş, iç destekler ve ihracattaki sübvansiyonlardır.

Üye ülkeler tarım ürünleriyle ilgili olarak piyasaya girişte, yani bu malların ithalatında uyguladıkları tarifeleri indirecekler, iç üretim desteklerini ve ihracata uyguladıkları teşvikleri azaltacaklardır. Pazara girişteki ithalat tarife oranlarını gelişmiş ülkelere altı yılda %36, az gelişmiş ülkeler de on yıl içinde %24 oranında indireceklerdir. Ticareti bozucu iç desteklerdeki indirim oranları ise gelişmiş ülkelerde altı yılda %20 ve az gelişmiş ülkelerde on yılda %13 ‘tür. İndirim için, 1986-1988 dönemi esas alınmıştır. İhracat sübvansiyonları ise bütçe harcamalarını ve sübvansiyondan yararlanan ürün sayısının azaltılması biçiminde uygulanır. Buna göre gelişmiş ülkeler, altı yıl içinde bütçe harcamalarını %6, sübvansiyon verdikleri ürün sayısını %24 azaltacaklardır. Az gelişmiş ülkelerde ise bu oranlar sırasıyla %24 ve %14 olacaktır. İndirim için 1986-1990 dönemi esas alınmıştır.

Tekstil ve Giyim Sektörü; Tekstil ve giyim üzerindeki “Çok Elyaflılar” anlaşmasına dayanarak konulan ihracat kotaları on yıllık bir süre içinde daha az kısıtlayıcı olan tarifelere dönüştürülecek ve bu süre içinde tarifeler de % 25 oranında indirilecektir.

Hizmetler Ticareti; Dünya ticaretinin beşte birine yakın bölümü hizmet işlemlerinden oluşmaktadır. Genel anlaşmayla, hizmetler sektörünün serbestleştirilmesine karar verilmiştir.

Fikri Mülkiyet Hakları; Bu konu da gelişmiş ülkelerin isteği üzerine anlaşmalara konulmuştur. Günümüzde uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerin değeri, giderek daha çok araştırma ve geliştirme, teknoloji ve insanın yaratıcı emeğini içermektedir. Fikri mülkiyet haklarının kapsamı çok geniş olup örneğin patentler, teklif hakları, ses bandı yapımcılarının hakları, ticaret markaları, sanayi tasarımlar, ticaret sırları ve benzeri haklar bu kapsamda ele alınmaktadır. Patentler, markalar ve telif haklarının korunması için öngörülen süre 20 yıldır. Az gelişmiş ülkelere yönelik patentlerin korunma süresi ise on yıl olarak kararlaştırılmıştır.

Miktar Kısıtlamaları; Kural dışı olarak belirli durumlarda uygulanabilecek miktar kısıtlamalarının sanayileşmiş ülkelerde iki yıl, gelişmekte olan ülkelere beş yıl içinde kaldırılması öngörülmüştür.

Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri; Anlaşma ile imalat sanayiindeki yabancı sermaye yatırımcılarının uymak zorunda oldukları yerel malzeme kullanma veya ihracat yapma zorunlulukları da aşamalı biçimde kaldırılmıştır. İthalattan zarar gören yerli üreticiyi korumak üzere uygulanacak geçici ithalat kısıtlamaları daha sıkı disiplin altına alınmış, antidamping ve teşvik edici vergi anlaşmazlıklarını daha kesin ve hızlı biçimde çözümlenecek hükümlere yer verilmiştir. Bundan 20 yıl öncesine kadar serbest ticaret, mallar üzerine konmuş gümrük tarifeleri ve kotalarının kaldırılması olarak anlaşılırdı. Oysa, ticaret sadece mallara özgü değildir. Telefon görüşmelerinden, bir mimarın planlarına kadar pek çok ürün alım-satımına konu olabilmektedir. Sınır ötesi alışveriş yerine aynı amaçla doğrudan yabancı sermaye yatırımları da yapılabilir. Ayrıca, ticaret engelleri sadece gümrük tarifeleri ve kotalardan ibaret değildir. Ulusal düzenlemeler de ticareti kısıtlayıcı rol oynayabilmektedir.

GATT Uruguay pazarlıkları bu gerçekleri göz önüne sermiştir. 1994 de yapılan anlaşma, ticaret kuralları kapsamını çok genişletmiştir. WTO (DTÖ), eskiden sadece malları göz önüne alan GATT'ın yerini alırken; hizmetler, yatırım, fikri eserler, ticaretteki teknik engeller, sağlık önlemleri ve bitki sağlığı gibi konulara da el atmıştır. Tarım ve tekstil gibi şimdiye dek çok sıkı korunan sektörler de GATT kurallarına dahil edilmiştir. Telekomünikasyon, mali hizmetler ve bilgi teknolojisi ile ilgili ticaret konularında da anlaşmaya varılmıştır.

Telekomünikasyon anlaşması, ticaretin kurallarının nasıl geliştiğine iyi bir örnektir. Anlaşmaya imza atan 69 üye, telekom düzenlemelerinin üreticilerden bağımsız olarak yapılması konusunda söz vermiştir. Böylece ulusal tekellerin hem oyuncu hem de hakem rolü oynayarak rekabeti engellemelerinin önüne geçilmiştir. Yerel rekabet politikaları böylece dünya ticaret ilkelerine boyun eğdirilmiş olmaktadır. Ancak, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında veya rekabet politikalarında yeterli bir uygulama henüz yoktur. Ticaret ve ekonomik birleşmeler konusunda anlaşmalar hızla yaygınlaşmaktadır. Bu anlaşmaların dünya serbest ticaretini artırıp artırmayacağı kesin olarak bilinmemektedir. Ticarete karşı eski moda bir çok engelleyici uygulama hâlâ korunmaktadır. Tarım ve hizmetler alanında daha pek çok görüşme yapılması beklenmektedir. DTÖ'nün yaygınlaşması serbest ticaret taraftarlarıyla insan hakları ve çevreci grupların sürtüşmesine yol açmaktadır. Bu politik gruplardan da taleplerinin çözümlenmesi, gelecekteki uygulamaların başarısı için gereklidir.

-Karşılaştırmalı Üstünlükler

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre, ülkelerarası farklılıklar nedeniyle ticaretin daima yarar sağlayacağı bir alan vardır. Hiçbir ülkenin tüm üretim dallarında aynı ölçüde verimsiz olması beklenemez. Bir ülkenin kendi içinde ürettiği ürünler arasında öteki ülkelere göre verimliliği daha

az düşük olan bir kaçı vardır. Bunun karşısında sektörlerin verimliliğinin aynı düzeyde yüksek olduğu bir ülke de bulunamaz. Ürünler arasında daha verimli üretilebilen ya da verimsiz üretilen başka ürünler vardır. Bu nedenle her üründe mutlak anlamda üstün verimliğe sahip bir ülkenin, ya da her ürün dalında mutlak geri kalmış bir ülkenin dahi kendi içinde göreceli üstünlüğe sahip bir ürünü vardır. Bu farklılıklara dayanarak, ülkeler kendi içlerinde göreceli üstünlüğü olan ürünlerin üretilmesine ağırlık vererek, ticarete yönelmekle daha zengin olacaklardır.

Göreceli avantaj (Revealed Comparative Advantage-RCA) teorisi, ülkeler arasındaki teknoloji ve faktör donanımlarındaki farklılıkların ticarete neden olduğunu ve yarar sağladığını bildirir.

Türkiye için bu koşulları sağlayan RC;

$$RCA = \ln(X_i/X_t) (M_i/M_t)$$

formülünde gösterildiği gibi,

X_i ; Türkiye'nin belli bir (i.) mal grubunda yaptığı ihracat,

X_t ; Türkiye'nin yaptığı toplam ihracat,

M_i ; Türkiye'nin o mal grubunda yaptığı ithalat,

M_t ; Türkiye'nin yaptığı toplam ithalattır.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, geleneksel anlamda malların homojen olduğunu ve bir mal grubunda hem ithalat hem de ihracat yapılabileceğini öngörmektedir. Piyasalarda tam rekabet koşulları varsayılır.

$RCA > 50$ ise karşılaştırmalı üstünlük yüksektir.

$-50 < RCA < 50$ ise marjinal üstünlük vardır,

$RCA < -50$ ise karşılaştırmalar avantaj düşük olarak belirlemektedir.

Ekonomistlere göre bir ülkenin yabancı mallara açılmasıyla rekabet artar. Serbest ticaretin yokluğunda yerel şirketler, tekel veya oligopol avantajı yakalayarak marjinal maliyetlerin üstünde fiyat oluşturmaya çalışırlar. Ticaretin serbestleştirilmesi bu pazarın gücünü kırar. Rekabet artışı, verimsiz yerel şirketlerin aşırı maliyetleri daha yüksek fiyatlandırma yaparak müşterilere aktarmalarını önler.

Ayrıca serbest ticaret, şirketlerin sadece yerel pazarların büyüklüklerine bağlı kalmadan faaliyet göstermelerine olanak getirir. Üretim artışıyla birlikte ortalama üretim maliyetlerinin düştüğü bir sektörde bunun anlamı daha düşük maliyet ve fiyatlar anlamına gelmektedir. Örneğin, bir otomobil yapımcısı kendi ulusal pazarıyla kısıtlı kaldığı takdirde çok çeşitli modellerden az sayıda üretim yapmak ya da ölçek ekonomisi sayesinde az çeşitte ve çok sayıda üretim yapma seçenekleriyle karşı karşıyadır. Oysa serbest ticaret koşulları, çok sayıda üretim yapabilmelerine

olanak verecek ve çok farklı çeşitte modellere yönelebileceklerdir. Böylece kaynakların yeniden dağılımı ve çalıştırılmasıyla statik yararların sağlanmasının yanı sıra ticaretin dinamik kazançlar sağlayacağı da bilinmektedir. Bunun anlamı ise ticaretin daha serbest bırakılmasıyla daha hızlı bir ekonomik büyümenin gerçekleştirilebileceğidir.

Geleneksel karşılaştırmalı avantaj teorisini karşısında, endüstri içi ticaret kavramı (EİT) geliştirilmiştir. Yeni dış ticaret teorisi anlamında; bir mal grubunda ülkelerin aynı anda hem avantajlı hem dezavantajlı konumda olabileceği dolayısıyla hem ithalat hem de ihracat yapabilecekleri öngörülmektedir. Mallar homojen olarak algılanmamaktadır. Türkiye ile Almanya arasında belli bir mal grubu için aşağıdaki formülasyon hesaplanabilir.

$$EİT=1-\{|X_{ij}-M_{ij}\}/(X_{ij}-M_{ij}) ; 0<EİT<1$$

X_{ij}; Belli bir (i.) mal grubunda Türkiye'nin (j.) ülke örneğin Almanya'ya ihracatını,

M_{ij}; Belli bir (i.) mal grubunda Türkiye'nin (j.) ülke, örneğin Almanya'dan ithalatını gösterir.

Yeni EİT teorisine göre piyasalarda aksak rekabet, ölçeğe göre artan getiri ve ürün farklılaşması öngörülmektedir. Mal farklılaştırması olanağı bulan ülkeler, aynı malı ithal ederek, ihracatını da gerçekleştirebilmektedir. Mal farklılaştırması, teknoloji, Ar/Ge ve reklamlar yoluyla yapılabilir. EİT, bire yakınsa (EİT>0,50) endüstri içi ticaret yüksektir. Uluslararası o mal grubunda ihracat ve ithalat birbirine yakındır.

EİT sifıra yakınsa (EİT<0,50) mal grubunda sektör içi ticaret önemsizdir. Endüstride sektörler arasında uzmanlaşma var demektir.

-Serbest Ticaret

Son yıllarda ekonomi teorisi çok karmaşıklaşmıştır. Genel ekonomik büyümenin temel belirleyicisi, verimlilik artışı olarak kabul görmeye birlikte, bunun dış faktörler sonucu verildiği varsayılmıştır. Artık verimlilik büyümesi de açıklık kazanmaya başlamıştır. Serbest ticaret, pazarları büyütürken “yaparak öğrenme” (know-how) olanağı sağlamaktadır. Şirketler, üretimde gerçekleştirdikleri yinelemelerle daha verimli duruma geçmektedirler. Büyük Pazar olanaklarının tanınmasıyla, şirketlerin Ar/Ge yatırımları yapmaları özendirilmiş olur.

Bunun sonucunda; Ticaret, teknoloji ve büyüme karmaşık bir ilişkiler ağı oluşturur. Örneğin, serbest ticaret her zaman daha hızlı büyüme demek değildir. Eğer bir ülkenin göreceli avantajı yavaş büyüyen geleneksel sanayilerde ise daha hızlı büyüyen sektörlerdeki üretim kesintiye uğrayacaktır. Bunun sonucu büyüme hızı da olumsuz yönde etkilenecektir. Ancak, daha sonra bu hızlı büyüyen sektörler de verimli olan ülkelerin ilerlemelerinden yararlanabileceklerdir. Kendi

yapabileceğinden çok daha nitelikli bilgisayarlar ve ilaçlara ticaret yoluyla sahip olabileceklerdir. Dolayısıyla kısa dönemdeki yavaş büyüme, uzun dönemde daha hızlı büyüme ile dengelenebilecektir. Ülkelerin ticaret politikalarında serbestliğin derecesini ölçmek o kadar kolay değildir. Ticaret engellemeleri pek çok şekilde uygulanabilmektedir. Ancak, genel kabul gören ilke, ticaret serbestisinin ülkelerin kalkınmasına olanak sağladığı şeklindedir.

Serbest ticaret her zaman en iyi politika mıdır? Bunu her zaman söylemek mümkün olmayabilir. Optimal tarife kavramı bu kuralın geçersiz olduğu alanlardan biridir. Yeterince büyük bir ülke ticaretini yaptığı malların dünya fiyatlarını etkileyebilir. Fiyat tarifelerini artırarak dünya talebini azaltabilir. Malların dünya fiyatlarını düşürebilir ve ticaret hadlerini kendi yararına değiştirebilir. İkinci örnek, 1980’lerde ticaret politikası olarak bilinen durumdur. Ölçek ekonomisine sahip bir sektörde tarife uygulanmasıyla ülke pazarı yerli bir şirkete tahsis edilebilir. Böylece şirkete maliyetlerini düşürmek ve şans da yardım ederse dış pazarlarda yabancı rakiplerini alaşağı etmek olanağı sağlanır. Bu politika sivil uçaklar, yarı iletkenler ve otomobiller için geçerli sayılmaktadır.

-Korumacılık

Günümüzde de “korumayı” önlemek zor olmaktadır. Kotalar, lisanslar ve belirli tarifeler yine de vardır. DTÖ üyeleri tarifeleri, “en tercihli ülke” ilkesine göre bir düzeye getirmektedirler. Bu ilkenin ayırım gözetilmeksizin uygulanması gerekirken pek çok istisnalara rastlanmaktadır. Bölgesel ticaret anlaşmalarındaki tarafların birbirlerinden ithalatı tarife dışıdır. Gelişmiş ülkeler, yoksul ülkelere almış oldukları bazı mallara az oranda özel tarifeler koymaktadırlar.

En tercihli ülkelere uygulanan gümrük tarifeleri maksimum düzeyin çok altındadır. Bu yüzden korumacılığın derecesini göstermek bakımından fiilen uygulanan tarifeler, ülkelerin resmen DTÖ’ne taahhüt ettiklerinden çok daha gerçekçidir. Ancak, bunların beklenmedik şekilde aniden artırılmaları riski vardır. Örneğin, Nijerya’nın tarım ürünlerindeki sınırlandırılmış tarife %150 iken çok az sayıda sanayi ürününün sınırlandırılmış tarifesi bulunmamaktadır. Uygulanan ortalama tarife %20’dir. Ama son yıllarda sürekli değiştirilmektedir. Ayrıca ortalama tarife kavramı birçok gerçeği gizler. DTÖ, tarifelerin ortalama hesabında ağırlık kullanırken, bir ülkenin ithalatındaki malların oranını esas almaktadır. Ancak, çok yüksek belirlenmiş bir tarife nedeniyle ticareti tümüyle kesilmiş bir ürün için bu ağırlık sıfır olacağından, bu hesaplamanın bir anlamı kalmamaktadır.

Kullanılan ağırlıkların hiçbirisi mükemmel değildir. Örneğin, bir ölçüm yönteminde ürünün ithalatçı ülkenin genel üretimi içindeki payı esas alınmıştır. Bu tür bir hesaplamada, çok fazla korunan malların ağırlığı yüksek tutar. Ağırlıksız basit ortalama ise çeşitli malların göreceli önemini göz ardı eder. Bir başka ölçüm yönteminde ise kullanılan ithalat ağırlıkları ülkelerin kendilerinin değil, OECD'nin ortalamasıdır. Oysa, OECD ülkeleri aynı sektörleri koruduklarından bu durum ağırlıkları azaltmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere göre daha düşük vergi tarifeleri uygulamalarına karşın gelişmiş ülkelerde bile ağırlıkların kullanılması çok farklı sonuçlar yaratmaktadır. 1996'da OECD tahminlerine göre Kanada'da ithal ağırlıklı ortalama tarife %5,7 idi. Bunun basit ortalaması % 7,2 olup, üretim ağırlıklı ortalaması %12,1'dir.

Hangi ağırlık sistemi kullanılırsa kullanılsın ortalama değerler, hiçbir zaman gerçek değerler hakkında bilgi vermez. İmalat sektörü ürünleri ticaretinde, yüksek vergi oranları artık geçmiştekine göre çok azalmıştır. Ancak, gelişmiş ülkelerde bile hâlâ varlığını sürdürmektedir. Örneğin, kamyonlara Amerika'da % 25'lik bir vergi tarifesi uygulanırken, AB'e %22 oranında uygulanmaktadır. Gıda sanayiinde uygulanan yüksek tarife oranları tarım sektörünün aşırı korunduğunu göstermektedir. Amerika yer fıstığı yağına % 132 vergi tarifesi koyarken; AB meyve sularına %46-215 arasında vergi uygulamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin oranları daha da yüksektir. Malezya'da uygulanan ithalat ağırlıklı ortalama tarife 1993'de 15,2 iken 1997 de %8,1'e düşmüştür. Buna karşın tarım ürünlerinde ve otomobil imalatında lisans kısıtlamalarının yanı sıra vergi tarifeleri %145'e kadar ulaşmaktadır. Bir çok gelişmekte olan ülke otomobil imalatını korumak için yüksek gümrük tarifeleri koymaktadır. Tüm bunlar gösteriyor ki DTÖ'nün daha yığınla düşünmesi gereken tarife vardır. Başlangıç için en uygun nokta, imalat sanayi sektörüdür. Gelişmiş ülkelerde bunların bazılarını konan tarifeler, toplanmaya değmeyecek kadar düşüktür ve kaldırılması gerekir. Gelişmekte olan ülkelere ortalama düzeye ulaşabilmek için daha yapacak çok iş vardır. Örneğin "Mercosur" bölgesinde dışarıya karşı uygulanan ortalama tarife %20 ye kadar çıkmaktadır.

DTÖ, özellikle dünyanın en çok korunan iki sektörü olan tekstil ve tarım için çok çalışmak zorundadır. Uruguay toplantıları, bunları öteki ürünlerle aynı kapsama almıştır. Böylece yeni pazarlıklar için ortam hazırlanmış fakat fazla bir ilerleme sağlanamamıştır. Dünya tekstil ve giyim ticareti tüm lifler sözleşmesi (Multifibre Arrangement) uyarınca, karşılıklı ithalat kotalarına göre yapılmaktadır. Bu kotalar aşamalı olarak artırılacak ve bu anlaşmanın kapsamına giren ürünler aşamalı olarak GATT kuralları altına getirilecektir. DTÖ üyeleri (1990 yılının ithalatı temel alındığında) ithalatlarının %16'sına karşılık gelen tutardaki ürünlerini 1995'e

gelindiğinde bu yeni sisteme kaydırmak zorunda bırakılmıştır. Toplamın %17'si kadar bir bölümü daha 1998'e gelindiğinde eklenmiştir. 2002'e kadar 518' i, 2005'e kadar ise kalanı bu kapsam alınacaktır.

İşleri daha da yavaşlatmak için çoğunluğu kalkınmış olan ithalatçı ülkeler, çok elyaflılar sözleşmesinden GATT'a geçerken öncelikle kotaları tamamen kullanılmamış ürünlerle işe başlamışlardır. İlk yıllarda bu yüzden bir iyileşme beklenmemektedir. Tüm kotalar ortadan kalktığına bile, yüksek tarifeler kaldığı sürece ticaretin daha fazla serbestleşeceğini söylemek zordur. Örneğin, Amerika, çoğu yapay elyaf, yünlü ve pamuklu giyim eşyalarına % 14-32 oranlarında tarife uygulamaktadır. Japonya'dan ithal edilen 25 dolarlık bir çift deri ayakkabıya %16 oranında vergi konmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler kendi pazarlarını korusalar da genel olarak tekstil ürünlerini ithal etmeyi yeğlemektedirler. Tekstil sözleşmelerine yapılanın aynısının yapılarak tarım sektörünün de GATT disiplini altına alınması sağlanmıştır. Tüm tarife dışı engeller ve sınırlandırılmamış tarifeler (unbounded tariffs), sınırlı tarifelere (bounded tariffs) dönüştürülmüştür. Bu tarifeler 1995-2000 arasında ağırlıksız olarak ortalama %36 azaltılmaktadır. İkinci olarak, yeni ihracat teşvikleri kaldırılmış ve eskiler azaltılmıştır. Üçüncü olarak çiftçileri rekabete karşı tarifelerle aynı etkinlikte koruyan her türlü yerel teşvikler göz altına alınmıştır. Kotaların yerini alan ve ticareti tamamen durdurmaya yönelik yüksek tarifeler vardır. Örneğin, Kanada'da tereyağına %300, Japonya'da pirince %550, AB'de sığır etine %215, Amerika'da süt tozuna %179 düzeyinde tarife konmuştur.

Öte yandan devletin büyük tarım işletmelerinin egemenliğindeki Çin ve Rusya gibi ülkeler de DTÖ'ye üye olmak istemektedirler. Bu nedenle yüksek tarife ve teşviklerin yol açtığı sorunların bir an önce çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Son olarak Amerika, devletin üretim destekleriyle çiftçi desteklerini birbirinden ayırmak üzere yeni bir adım atmıştır. İhracata hazırlanmış Amerikan çiftçileri bu konuda çok hızlı işleyecek bir kurumun özlemi içindedir. AB ise doğuya açılma nedeniyle ortak tarım politikaların reform edilmesi yönündeki baskılar artmıştır. GATT kurulduğunda gelişmiş ülkelerin imalat sektöründeki ortalama tarifeleri %40 idi. 2000 yılına gelindiğinde DTÖ bu oranın % 4 olduğunu açıklamıştır. Ancak, 1940'larda bir ortalama tarife tanımlamak çok zordu. Amerika dışında tarifelerin uluslararası ticarete engel oluşturduğu söylenemez. Öyle ki 1947'lerde tarifelerin ticaret hacmi üzerinde herhangi bir etki yaratmadığını söylemek daha doğru sayılabilir. O zamanlar, para birimleri serbestçe değiştirilemediği gibi, ithalat lisans ve kotalara tabi idi. Kotaların özelliği bir kere doldurulduktan sonra yerel üreticileri yabancı ülkelere karşı tamamen korumalarıdır. Böylece

kota sahibi ithalatçılar bir tekel üstünlüğü sağlamış olmaktadır. GATT, tarifelerin en az zararlı koruma yöntemi olduğuna inanarak, maksimum tarife hadlerinin pazarlıklarını yapma yolunu açmıştır. Günümüzde tüm OECD ülkelerine bu limitler konmuştur. Bunlara sınırlandırılmış tarife denilmektedir.

Ayrıca, geçmişte tarifeler belirleyiciydi. Diğer bir deyişle tarifeler, ithalatın değeri üzerine değil hacmi üzerine konurdu. Örneğin, Amerika'daki ortalama tarife haddinin 1930'da %50 iken 1950'lerde %12'ye düşmesinin nedeni bu tanımlamadır. Bu düşüşün beşte dördü, enflasyona bağlı olarak gerçekleşmiştir. Çıkabilecek güçlükler göz ardı edilmemelidir. Eğer tarım fiyatları düşecek olursa, Amerika ve Avrupa ihracat teşviklerini kaydırmaya yanaşmayacaktır. O zamanlara kadar tarım fiyatları, sabit pazarlar nedeniyle zaten baskı altındaydı. Amerika'nın fıstık, şeker ve mandalina üreticileri korumaya sınımsız sarılmaktadır. Avrupa'da bile serbest tarım ticaretine karşı olanlar vardır.

-Uluslararası Ticaret ve Yatırımlar

Son zamanların global ekonomi bütünleşmesinde, uluslararası ticaretin büyümesi en büyük değilse de en etkileyici faktörlerden biridir. Uluslararası sınırları geçen malların değeri 1990-1997 yılları arasında dolar olarak % 60 artmıştır. Buna karşı DYSY aynı dönemde neredeyse iki katına ulaşmıştır. Bu yatırımların çoğu bir OECD ülkesinden ötekine olmuştur. Bu günde Asya başta olmak üzere gelişmekte olan ülkelere doğru artan oranlarda yatırım yapılmaktadır.

Eskiden bu DYSY (FDI), ticaretin ikamesi olarak gösterilirdi. Yabancı ülkelerdeki yüksek gümrük vergisi engellerini aşabilmek için fabrika kurmak tek çözümdü. Bunun sonucudur ki günümüzde Brezilya'dan Kuzey Doğu Asya'ya kadar olan ülkelere yabancı otomobil imalatçıları vardır. Ancak, son günlerde ekonomistlerin gözünde DYSY ve ticaret, birbirlerini tamamlayıcı olarak algılanmaktadır.

Örneğin, bir ülkede kurulan fabrikalar sayesinde komşu pazarlara sunumda bulunma olanağı doğabilir. Amerika'nın bilgisayar şirketlerinden "Gateway-2000"i Avrupa'nın hangi kentinde ararsanız, Dublin'de bir hava alanı yakınlarındaki tesislerinden telefonunuza cevap verildiğini ve siparişlerinizin de buradan karşılanacağını öğrenmiş olursunuz. DYSY'nin bir bölümü, imalatın çok sayıda ülke arasında paylaşılması ilkesinin gereği olarak yapılmaktadır. Amerika'nın resmi istatistiklerine göre bu ülkenin ticaretinin üçte biri şirketler içinde gerçekleştirilmektedir. Özellikle hizmet sektöründe yatırımların bir bölümü, yabancılara satış yapabilmek için kaçınılmaz görülmektedir. Örneğin, N.York'tan ihraç edilseydi, Londra'da kim BigMac

hamburgeri alabilirdi? Bu durumda iki soru ortaya çıkmaktadır. Niçin hükümetler, DYSY'a ve onunla ilişkili ticarete karşı öteki ticaret türlerinden farklı biçimde davranmaktadır? Ülke olarak böyle bir davranışın kabul edilir yanı yoktur. Ancak pratikte bu konu çok tartışılmaktadır. İkinci soru, serbest ticaretin DYSY kapsamındaki karşılığı nedir?

Malların ticareti konusunda DTÖ yaklaşımı “ulusal muamele” kavramını içermektedir. GATT'ta bunun anlamı, bir ithalat sınırı geçtikten sonra herhangi bir vergiye ya da başka bir şekilde ayrıma tabi tutulmamasıdır. DYSY için ulusların öngördüğü güçlü ve zayıf uygulamalar söz konusu olabilir. Zayıf türünde, sahibi yurt dışında mukim olan (yabancı) yatırımcıların bir kere yerleştikten sonra, sahibi ülkede mukim olanlar gibi (yerel şirketler gibi) muamele görmesidir. Güçlü yöntemde ise yabancı mülk sahibi kuruluşlar ile yerel olanların arasında hiçbir fark kalmamasıdır (establishment right). İşte DYSY'nın sıfır gümrük tarifesi karşılığı bu tür bir davranıştır.

- Uluslararası Yatırımların Serbestleştirilmesi

Yabancı yatırımlar için gün geçtikçe yeni haklar tanınması beklenmektedir. Yabancı yatırımcılar “en tercihli ülke” statüsünde olmalıdır. Ev sahibi ülke, çeşitli ülkelerin yatırımları arasında ayırım yapmamalıdır. Anlaşmazlıkları çözümlmek için ayrı bir forum olmalıdır. Eğer ev sahibi ülke taahhütlerini yerine getirmemezse yatırımcıların yabancı yargı kurullarından ya da ulusal mahkemelerden tazminat isteyebilmelerine hak tanınmalıdır. Bu kavram DTÖ'nün mevcut yöntemlerinden farklıdır. Mevcut yöntemde, savunma ve iddia makamları sadece hükümetler olmaktadır.

Mevcut DTÖ kuralları yatırımlarda yabancılara bunlardan çok daha az hak tanımaktadır. Tanınan tüm haklar, üç Uruguay toplantısına aittir. İlk olarak yapılan (Assesment on Trade Related Measures) Ticarete İlişkin Yatırım Önlemleri Değerlendirmesi, sadece imalat yatırımlarına yönelik olmuştur. Buna göre hükümetlerin yatırımlarda belli oranlarda yerli girdi kullandırma ya da en azından ithal ettiği kadar ihracat yapılması gibi koşullar getirmeleri önlenmektedir. İkinci toplantı olan, Hizmetler Ticareti Genel Sözleşmesi (General Agreement On Trade in Services- GATS) ticari varlığı ya da bir iş yeri açmayı, hizmet alım satımının bir aracı olarak görmektedir. Ancak, DTÖ üyelerinin tüm hizmet sektörünü her gelene açmalarını gerekli kılmaktadır. Üye ülkeler, genel ilkelerine uymak koşuluyla sadece taahhüt ettikleri listedeki sektörleri yabancılara açmaktadır. Bu liste şimdilik çok kısadır. Üçüncüsü, Ticarete İlişkin Fikrî Mülkiyet Hakları (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)

Sözleşmesi, DTÖ üyelerinin patent, marka ve “copy rights” (telif hakları) konularında minimum bir süreyle koruma teminatı vermesini gerektirmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler yasalarını uyumlu duruma getirmek konusunda kalkınmış ülkelere göre daha çok zamana sahiptirler. Bu sözleşme, yabancı yatırımcıların icat ve markalarını yerel halkın taklitçiliğinden korumaktadır. Bu öneriler şimdiye dek bölgesel ticaret anlaşmalarında ve imzalanan 1600 kadar karşılıklı yatırım anlaşmalarında itibara alınmıştır. Ancak, tüm bu ilkeleri kapsayan tek bir DYSY kuralının gerçekleşmesi çok güçtür. AB içindeki herhangi bir ülkede yerleşen bir şirketin, birlik içinde dilediği yere gitmesine hiçbir engel yoktur. Kuzey Amerika serbest ticaret anlaşması, yatırımcılara ev sahibi ülkeyi özel mahkemelere sevk etme hakkı tanınmaktadır. Ancak, bu şekilde sonuca bağlandığı varsayılan pek çok konuda çekişmeler yine de sona erdirilememiştir. Öte yandan OECD'nin çok taraflı bir yatırım anlaşması düzenleme çalışmaları, yeni bir DTÖ sözleşmesine temel hazırlamaktadır. Yatırımların ne derece serbestleştirilebileceği konusunda hükümetler arasında bir uzlaşmaya varılamamıştır. Çevreciler, işçi sendikaları ve hükümet dışındaki öteki örgütler böyle bir girişime karşı çıkmaktadır. Bunların hükümetlerin işçiler ve çevreyi korumak konusundaki kararlılığını ve yetkilerini ellerinden almaya çalışan çok uluslu bir kartel olduğunu öne sürmektedirler. Bu tepkiler politikacıların da geriye adım atmasına neden olmaktadır. Oysa, OECD içinde zaten fazla sorun yoktur. OECD ülkelerinin çoğu, şimdiden serbest DYSY rejimlerine sahiptir. Çok taraflı yatırım anlaşmalarıyla yabancı fabrikaları çekmek için pek çok teşvik uygulanmaktadır. Çok taraflı anlaşmaların bu tür olumsuz nitelikleri, içeride bir DTÖ sözleşmesi yapılabilmesi için iyiye işaret değildir.

Buna ek olarak gelişmekte olan ülkeler DTÖ nezdindeki her DYSY'e karşıdır. 1990'larda bir çok ikili yatırım anlaşması yapılmıştır. Böylece, yabancı yatırımcılara ulusal muamele görmek hakkı tanınmıştır. Ancak, Hindistan bu konudaki gönülsüzlüğünü, yabancı kuruluşlara ulusal statü tanımının geçmişteki sakıncalarına bağlamaktadır. Doğu Hindistan şirketi, Hindistan'a ticaret amacıyla geldikten sonra ülkenin işgaline geçmiştir. O halde hükümetler ne yapmalıdır? Eğer zengin ülkeler tekstil sektörünü açarsa, Hindistan'ın çekimserliği kaldırılabilir. Herkes serbestlik ilkesi yerine, GATS' da olduğu gibi hükümetler aralarında anlaşmış sektörlerde sırayla serbestliğe gidilebilir. Günümüzde hükümetler DYSY'a kucak açmaktadır. Özellikle imalat sektöründeki yatırımların ülkelere gelişmiş uzmanlık ve teknoloji getirmesinin, yerel şirket ve işçileri etkileyerek tüm ekonomide kalkınmaya yol açacağına inanmaktadırlar. Kimi

zaman karşı yabancı yatırımcıları teşvik etmeye de (örneğin Çin’de) gerek yoktur. Buna karşın: Sahara’da yatırım için bir DTÖ anlaşmasının vereceği teminatlar bile yabancılara yetmeyecektir. Ancak, hizmetler sektöründe yabancı yatırımcılara karşı hâlâ engeller bulunmaktadır. GATS ile zengin ülkeler sözleşme kapsamındaki hizmet sektörünün yarısını dışa açmışlardır. Gelişmekte olan ülkeler ise ancak altıda birini açmışlardır. Oysa, hizmet sektörünün kısıtlı kalması bu ülkelerin kalkınmasını yavaşlatmaktadır. Ulaştırma ve telekomünikasyon gibi hizmetler, ekonominin takıntısız işlemesi için gereklidir. Öyle ki, bunların yetersizliği bir ülkede mal ticaretini serbestleştirmenin yararlarını bile önleyebilmektedir. Vergilerin azaltılması imalat kesimini dış rekabete açmaktadır. Eğer kara yolları, deniz ve demiryolları ile öteki iletişim olanakları malların pazarlara çok çabuk ulaştırılmasını sağlayamazsa bunların imalatçıları olumsuz yönde etkilenecektir. Örneğin, Şili gemi ulaştırma sektörünü serbestleştirmekle çok avantaj kazanmıştır. Artan rekabet yeni teknolojilerin girişini özendirilmektedir. Örneğin, soğuk koruma teknolojisinin Şili’nin başarılı bir “salmon” balığı ve kivi meyvesi ihracatçısı olmasını sağlamıştır. Buna karşın Amerika’da “Jones” kanunu nedeniyle Amerikan limanlarına Amerikan bayrağı taşımayan gemilerin girmesi yasaktır. Bu nedenle taşıma ücretleri özgür ticaret koşullarında olması gerekenden iki veya dört katı daha fazladır. Ayrıca servis sektörüne yapılacak yabancı yatırımlar misafir ülkeye imalat yatırımlarından çok daha fazla yetenek sağlayacaktır. Bunun nedeni, bir mal üretimi kolaylıkla onu oluşturan parçalara ayrılabilirken, hizmet üretiminin ayrılamayıdır. Bir imalatçı Meksika’da basit bir tornavida-montaj fabrikası kurabilir. Oysa, en can alıcı bölümü olan Ar/Ge merkezini Amerika’da tutabilir. İleri teknoloji isteyen parçaların üretimini ise Avrupa’ya kazandırabilir. Buna karşın otelleri işleten veya bankacılık hizmeti veren bir şirketi yerel otelci, bankacı, sigortacı ve iletişim mühendislerini kendi yetiştirmek zorundadır. Bu avantaj fazla sürmeyecektir. Zamanla telekomünikasyon teknolojisinin gelişimi daha pek çok hizmetin sınırlar ötesine taşınmasına olanak tanımaktadır. Böylece, Venezüella halkını sigortalamak isteyen birisinin Karakas’da bir ofis yeri bulması gerekmeyecektir. Bunun know-how’ı ise N.York ve Zürih’te kalabilir. Bu olanaklar ışığında gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri, serbestliğe geçmezlerse gelecekte neler kaybedeceklerinin bilincine varmaktadırlar.

-Uluslararası Rekabetin Artırılması

Tüm hükümetlerin uluslararası ticaretteki engelleri kaldırdığını ve yabancı yatırımcılar kuracakları işletmelerde kendi vatandaşlarıyla eşit haklar tanıdıklarını varsayalım. Bu takdirde serbest ticaret yerleşecek midir? Herhalde değil. Kimi pazarlar yine de yerel veya dışarıdaki rekabete açılmayacaktır, çünkü, ya doğal tekel durumu olması nedeniyle birden fazla üreticiyi destekleyemezsiniz ya da tekel veya oligopollerin engelleri rekabete yol vermemektedir. Ticarete

özel kesimin koyduğu engeller, kimi zaman devletin koyduklarının yerini almaktadır. Bu nedenle bir çok ülkede ticaretin ve DYSY politikalarının gelişimi rekabet düzenleme kurullarının oluşturulmasını izlemektedir. 1990'dan bu yana gelişmekte olan 30 kadar ülkede ve eski komünist ülkelerde anti-tröst yasaları yürürlüğe konmuştur. Günümüzde yaklaşık 80 ülke bu tür yasaya sahiptir.

Buna karşın bir ülkedeki rekabet yetkililerinin davranışları, ülkenin pazarına girmek isteyen yabancı şirketleri etkiler. Hatta bu tutum öteki ülkelere de sıçrayabilir. Kimi ekonomist ve politikacılar, rekabet politikalarının uluslararası kuruluşlarca çok daha yakından koordine edilmesi gerektiği görüşündedir. Kimileri de ticaret ve politikalarının bu denli yakın ilişki içinde olması nedeniyle DTÖ'nün rekabet politikası konusunda da etkili olması gerektiğine inanmaktadır. Rekabet politikaları ticarete çok çeşitli şekillerde etki yapmaktadır. Bunları bazı sektörler itibarıyla örneklemek yerinde olacaktır.

Uçak Sektörü; Aynı ülkedeki iki şirketin aralarında bir merger veya uzlaşma yapmaları durumunda, diğer ülkelerdeki rekabet de etkilenebilmektedir. Bu yüzden Amerikalı denetleyiciler dev uçak şirketi olan "Boeing" in zor durumdaki "Mcdouglas"ı satın almasını hoş karşılamışlardır. Oysa, AB'nin Rekabet Komiserliği'ne göre bu birleşme, Avrupa'da "Airbus" aleyhine olarak rekabeti azaltacaktır. Ancak, bu birleşmenin önüne geçilememiştir.

Hava Yolları: Farklı ülkelerdeki iki şirket arasında bir "merger" veya uzlaşma iki pazardaki rekabeti farklı şekillerde etkileyebilir. Örneğin, Amerikalı denetleyiciler Britanya Hava Yollarının (BA) Amerikan Havayolları ile birlik oluşturmak istemesi üzerine, bu çok tartışılan Atlantik-ötesi hatların Amerika yakasında, rekabeti etkilemeyeceğini düşünerek onay vermişlerdir. Avrupa Birliği Komiserliği ise Avrupa açısından konuya bakarak bu birleşmenin rekabete zarar vereceği görüşünü savunmuştur. Birleşmeyi önlemek için BA'nın Londra-Heathrow'daki bazı iniş ve kalkış alanlarındaki haklarından vazgeçmesi gerektiği yolunda karara varmıştır.

Detroit'e göre Japon kalesi; Bir pazardaki tek el ve öteki şirketler, rekabet politikalarındaki gevşeklik nedeniyle yabancıların girişini engelleyebilir. Son 20 yıldır Amerikalı iş adamları, düşük tarifelere karşın Japon pazarlarına girmenin olanaksızlığından söz etmektedirler. Japonların oto imalatçıları ve satış yerlerini başkalarını dışlayan bir işbirliği içinde görmektedir.

Amerika, 1995'de bu nedenle Japonların lüks otolarına cezai tarifeler koymaya çalışmıştır. Daha sonra bundan vazgeçmiştir. 1997'de Amerika'nın DTÖ'ne yaptığı başvuru da geri çevrilmiştir. İddialarına göre, Amerika'nın bir numaralı film yapımcısı "Kodak"ın Japon pazarlarına girmesini önlemek için yerel engeller uygulanmaktadır. Bu ürünün Japon pazarlarında dağıtım

ve satışını ülkenin en büyük film ve kağıt yapımcısı olan “Fuji” firmasının engellediği öne sürülmüştür.

Uluslararası karteller; şirketler kendi aralarında anlaşarak uluslararası fiyatları sabit tutmaya çalışabilirler. Bunlara karşı, ülkelerin rekabet yetkilileri arasında bilgi iletişimi ve davranış yönünden etkin bir koordinasyon uygulanmalıdır. İhracat Kartelleri; Bazı ülkelerde şirketlerin, ihracat kartelleri kurmalarına izin verilmektedir. Bunun nedeni, bu uzlaşmalar sonucu artırılan fiyatların sadece yabancı müşterileri etkileyecek olmasıdır. Pratikte, bu şekildeki karteller ticaretin sadece küçük bir oranıdır. Ancak, bunların yasaklanması için çok güçlü ekonomik nedenler vardır.

DTÖ, bu tür sorunlara karşı nasıl çare bulacağını bilememektedir. AB, rekabet politikası konusunda bir DTÖ sözleşmesi için diretmektedir. Ticaret Komiserliği; üyelerinin merger, tekel ve kısıtlayıcı iş pratiklerini kapsayan etkin rekabet yasaları uygulamalarını istemektedir. Bu yasalar, minimum standartlara uymalıdır. Uygulamalar saydam olmalı ve yaptırımlarla desteklenmelidir. Yerli ve yabancı şirketlerin ulusal mahkemelere başvurma konusunda eşit hakları olmalıdır. Dünyadaki farklı rekabet yasaları, bir minimum standart oluşturulmasını önlemektedir. Rekabet kurallarında anlaşma sağlanması zordur. Örneğin, “Boeing” olayında, Amerika ve AB çok farklı bakış açılarına sahip olduklarını göstermişlerdir. Ayrıca, her ikisinin de “dikine engelleme” denilen satıcılarla imalatçılar arasındaki ayrıcalıklı anlaşmalara karşı tutumları çok farklıdır. AB’de bu çeşit anlaşmalar, belirli bir muafiyet tanınmadığı takdirde yasadışı sayılmaktadır. Amerika’da ise her uygulama kendi koşullarında ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Ulusların rekabet yetkililerinin kendi aralarında yapacakları ikili düzenlemelerin bir DTÖ sözleşmesinden daha çok yararı olmaktadır. “Positive Comity” (olumlu tutum) uygulamasıyla, bir ülkedeki rekabet denetimcisi bir başka ülkedeki meslektaşlarından kendi adına oradaki rekabet dışı uygulamaları soruşturmasını isteyebilmektedir. AB ile ABD arasında 1991’de böyle bir anlaşma yapılmıştır.

Ülkeler arasında bir minimum standarda ulaşılması çok zor olacaktır. 60 DTÖ üyesi ülkede rekabet yasalarının olmadığı bilinmektedir. Ticaretle rekabet politikası arasındaki en önemli bağlantıyı “anti damping” uygulaması oluşturmaktadır. Bu konuda ne AB ne de ABD bir tartışmaya girmeye cesaret edememektedirler. DTÖ kurallarına göre ülkeler, normal değer altında satılan ithal ürünlere karşı anti damping vergileri koyabilmektedirler. Normal değer, o malın menşe ülkedeki fiyatı veya üretim maliyeti anlamına gelmektedir.

Böylece, yerel şirketlerin yabancıların haksız rekabetinden korunması sağlanmaktadır. Ancak, bu yöntemin bir çeşit korunma şekli olduğu da unutulmamalıdır. “Normal değer” hesaplanması açık olarak belirlenmemiştir. Ticaret yetkilileri; ticaretten zarar gören üreticilerin şikayetlerini dikkate alırken, ucuz ürünlerden tüketicilerin gördüğü zarar hesaba katılmamaktadır. Ayrıca, ABD, AB ve Kanada’da uygulanan “Anti dumping” yöntemlerinin çoğunlukla rekabet politikalarını olumsuz yönde etkilemekte olduğu bilinmektedir.

Ancak, artık gelişmekte olan ülkelerde bu yöntemlere sıkça başvurmaya başlamışlardır. Bu gelişmelerin üzerine, AB ve Amerika’nın bu konuyu gündeme getirmeye çalıştıkları görülmektedir. Rekabet politikalarının ülkeler arasında yaygınlaşması sayesinde anti dumping uygulamasını makul gösterecek nedenler ortadan kalkmış olacaktır.

4.2. Öteki Dünya Örgütleri

-OECD (İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) Örgütü:

OECD örgütü, gelişmekte olan ülkelere yapılacak DYSY’ni teşvik eden kuruluşlardan biridir. Örgüt bünyesinde uluslararası yatırımlar ve ÇUŞ’lar konusunda üye ülkeler arasında işbirliğini geliştirme görevini üstlenen Uluslararası Yatırım ve Çok Uluslu Şirketler Komitesi (CIME), 1975 yılında oluşturulmuştur. Komite, gelişmekte olan ülkelere özel yatırımların teşvik edilmesine özel önem vermekte ve ilgili çalışmalar yapmaktadır. Komiteye bağlı çalışma gruplarından üçü bu konuyla yakından ilgilidir.

Bankalar CIME Rehberlik Çalışma grubu, CIME Uluslararası yatırım Politikaları Çalışma Grubu ve CIME Sermaye Hareketleri ve Görünmeyen İşlemler Komitesi (CMIT) ortak çalışma gruplarıdır. Komite, özellikle üye ülkelerin DYSY konusunda koordine olmasına ve aksaklıkları düzeltmeye çalışmaktadır. Gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere DYSY’ni teşvik etmeleri ile ilgili, önemli öteki organizasyonlarının başlıcaları şöylece sıralanabilir.

- Alt programları (EC-CDI ve EC-IIP)
- Uluslararası Ticaret Merkezi,
- Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü (UNIDO)
- Uluslararası Finans Kurumu (IFC)
- Çok Taraflı Yatırım Garantisi Ajansı (MIGA)

-Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD)

-Uluslararası Finans Kurumu (IFC)

IFC'nin kuruluş amacının, gelişmekte olan ülkelerde özel yatırımların özendirilmesi olması kurumun önemini açıkça göstermektedir. IFC, kredi ya da sermayeye katılım şeklindeki finansman faaliyetlerinin yanı sıra, yatırım öncesi planlama, proje yapımı, proje sonrası destek, şirketlerin yeniden düzenlenmesine destek, sermaye yasalarını geliştirme ve yabancı yatırımların danışmanlık hizmetleri gibi teknik desteklerle DYSY'ni teşvik etmektedir. IFC'nin faaliyetleri özellikle 1980'li yılların ikinci yarısıyla birlikte DYSY'nin teşviki üzerinde yoğunlaşmaya başlamıştır. DYSY'nin her çeşidini teşvik etmeye çalışan IFC'nin promosyonları; sektör promosyonları, eşleştirme ve proje geliştirmenin kombinasyonlarını içerir.

IFC, Türkiye'de etkin bir şekilde yatırım olanakları araştırmaktadır. Türkiye, IFC'nin toplam portföyü içinde % 4,5 oranında pay almaktadır. IFC'nin kendisine ait yatırım portföyünün hacmi, 2001 sonu itibarıyla, 649 milyon dolardır. IFC tarafından sağlanan sendika kredilerinin bakiyesi tutarı 177 milyon dolardır. Bunun yanı sıra IFC, Türkiye'nin yurt dışında özellikle Balkanlar ve Bağımsız Devletler Topluluğu üyesi Doğu Avrupa ve Asya ülkelerinde yaptığı yatırımları içinde 150 milyon dolar kredi sağlamıştır.

-Çok Taraflı Yatırım Garantisi Ajansı (MIGA)

Gelişmekte olan ülkelere yönelik DYSY akımlarını artırmak ve koordine etmek amacıyla Dünya Bankası'nın bir yan kuruluşu olarak 1988'de kurulmuştur. Gelişmekte olan ülkelere yönelik DYSY'nin ticari ve politik riskler sonucu bir türlü istenilen seviyelere ulaşmaması nedeniyle ve bu ülkelere akan geleneksel dış finansman kaynaklarının sınırlı kalması üzerine bu ajansın kurulması gündeme gelmiştir. MIGA'nın hedefi, kalkınma amaçlı özel sektör yatırımlarını teşvik etmek, DYSY'ni ticari olmayan risklere karşı sigorta etmek, üyelerine teknik ve danışmanlık hizmetleri vererek gelişmekte olan ülkelerdeki yatırım ortamını geliştirmektir.

Yatırımları risklere karşı koruma yönündeki girişimler yeni değildir. 1948 yılından bu yana Amerika'da ve Avrupa'da faaliyet gösteren firmalar için benzer kurumlar vardır. Günümüzde de çoğu gelişmiş ülkelerde ve kimi gelişmekte olan ülkelerde benzeri kurumlar vardır. Ancak, bunların genellikle yatırımlara limit koymaları, bölgesel düzeyde faaliyet göstermeleri ve kimi kısıtlamalar içermeleri nedeniyle etkin oldukları söylenemez. İşte MIGA bu yetersizliklere karşı çözüm üretmek üzere kurulmuştur. MIGA'nın sigorta kapsamına, döviz transferlerindeki kısıtlamalar, her türlü kamulaştırma, anlaşma ihaleleri, sivil karışıklık ve savaş hallerindeki riskler girmektedir.

Garanti alanı normal olarak üye ülkeleri kapsarken özelleştirme ile elde edilenleri, yeni sermaye yatırımlarını, modernizasyonları ve finansal yapılanmaları da sigorta etmektedir. MIGA'nın promosyon hizmetlerindeki amaç; ÇUŞ'lar, politika yapımcılar ve gelişmekte olan üye ülkelerdeki özel yatırımcılar arasında bir diyalog sağlamaktır. Bu amaçla genellikle hedef ülke baz alınarak, 1990'da Gana, 1991'de Jamaika da olduğu gibi konferanslar düzenlenmektedir. Bu konferanslar sonucunda oldukça olumlu gelişmeler sağlamış ve özellikle Joint-Venture tipinde bir çok yatırım gerçekleştirilmiştir.

Genel olarak MIGA anlaşmaları 15-20 yıllık olmaktadır. MIGA'nın uygulama sürecinde projeler; finansal, ekonomik, çevre ilişkisi ve ev sahibi ülkeye kalkınmada katkılarıyla birlikte değerlendirilmektedir. Genellikle asgari bir yatırım tutarı belirlenmezken, en yüksek tutar 50 milyon dolarla sınırlandırılmıştır. Proje başına primler ise proje türüne göre değişmektedir. MIGA'nın pirim oranları kendi kendini finanse etmesi nedeniyle ulusal sigortalardan biraz daha yüksektir. Üye sayısının yüzü aştığı bu kurum, kuruluşunu izleyen üç yıl içinde 15 garanti anlaşması yapmıştır. Tahminen bu projeler, binlerce istihdam ve bir milyar dolarlık döviz sağlamıştır. MIGA'nın garanti altına aldığı projeler şu ana kadar genellikle madencilikte yoğunlaşmıştır. Ayrıca, MIGA danışmanlık hizmetleri de vermektir.

MIGA'nın faaliyetleri Dünya Bankası Grubu'nun yardım programlarının anahtar kuruluşlarındandır. Türkiye'nin MIGA portföyü içerisindeki payı 2001 yılı sonu itibarıyla 165 milyon dolar olup, toplamın %4'üdür. MIGA'nın faaliyetleri şimdilik finansman konusunda olmakla birlikte, altyapı ve hizmetler sektörüne ait projelere de yönelmeyi planlamaktadır.

-Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD)

Dünya Bankası Grubunun Türkiye'ye yardım programının çerçevesi, "Ülke Yardım Stratejisi" (Country Assistance Strategy-CAS) kapsamında, 2001 yılında yeniden gözden geçirilmiştir. Buna göre ek olarak özel yapısal uyum stratejisi olarak 1,2 milyar dolar kadar IBRD desteği sağlanacaktır. Bu kapsamda, 2001-2003 yılları arasında toplam olarak 6,2 milyar dolar yardım kredisi öngörülmektedir. Bankanın destek programlarının uygulanmasında her hangi sorun çıkmamaktadır. Sadece 2001-2002 arasında 2,5 milyar dolar ödenmiştir. Bu kredinin büyük bölümü, "Sorunlu Mali ve Kamu Sektörü Uyum Programı" kredisidir. Bu program, bankacılık ve kamu sektöründe yapısal ve kurumsal reformlar gerçekleştirilmesi amacıyla sunulmuştur.

Yeniden gözden geçirilmiş CAS, ekonomik krizlere karşı sosyal koruma tedbirlerini de içermektedir. “Özelleştirmede Sosyal Destek” amacıyla 2000 yılında 250 milyon dolar, “Sosyal Risklerin Azaltılması” projesi kapsamında 2001 sonunda 500 milyon dolar tahsis edilmiştir. Uyumlaştırma Programı kredilerinin ikinci aşaması olarak, temel eğitim ve öğretime destek olunması amacıyla 2002 yılında 300 milyon dolar daha öngörülmüştür.

IBRD kredi programları özel sektörün geliştirilmesi amacıyla yapısal reformlar yapılmasını ve sürdürülebilirliğini de içermektedir. Bu amaçla Ekonomik Reform kredisi adıyla 375 milyon dolar ve Tarım Reformu uygulaması girişimiyle 600 milyon dolar daha 2001 yılında tahsis yapılmıştır.

-Öteki Özendirici Programlar

Gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere DYSY’ni teşvik etmek üzere kurulan kurumların çoğu, potansiyel yatırımcılara yardım şeklidir. Ayrıca, kimi programlar bu ülkelere ki var olan güçlükleri aşmaya yöneliktir. Bu kuruluşların sundukları promosyon hizmetleri belli başlıklar altında toplanmaktadır.

Danışmanlık hizmetleri; Potansiyel yatırımcılara yatırım yapılması düşünülen ülkelere ilgili yatırım ortamı, koşullar ve gerekli görülen öteki hususların hazır olarak sunulması şeklindedir. Bu hizmetler potansiyel yatırımcıların talebi üzerine verilmektedir.

Yatırım amaçlı ve İleri Programlar; Danışmanlık hizmetleri talebe bağlı olarak verilirken, çoğu zaman potansiyel yatırımcılara yatırım fırsatları hakkında bilgiler veren çeşitli inceleme ve araştırmaların doğrudan sağlanması ve potansiyel yatırımcılara elden bilgi veren seminerler, ticaret fuarları ve telekonferanslar sağlanmasına yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır.

Eşleştirme faaliyetleri; Yaygın olarak yürütülen promosyon faaliyetlerindedir. En basit haliyle eşleştirici, ilkin gelişmekte olan ülkelere bir yatırım fırsatının belirlenmesini sağlar. Sonra bunu sağlayan gelişmiş ülkelere bir ilgili yatırımcı arayarak bunların eşleştirilip faaliyete başlamasını sağlamaya çalışır.

Sektör Promosyonları; Eşleştirme şeklindeki proje bazlı teşviklerden ziyade promosyona sektörel yaklaşımda, promosyon ajansı, özel bir ülke ve sektörlerde olası yatırım fırsatlarını belirlemekte ve potansiyel yatırımcılara aktarmaktadır. Sektörel taban, promosyonun eşleştirmeden ayrılan yönünü oluşturmaktadır.

Fizibilite çalışmalarına destek; Çeşitli nedenlerle gelişmekte olan ülkelerde DYSY'ına girişildiğinde fizibilite çalışmaları gerekmektedir. İlgili organizasyonlar bu aşamada promosyon amaçlı olarak faaliyete geçmekte, gerek ön fizibilite gerekse tam fizibilite uygulama çalışmalarında firmalara yardımcı olmaktadır. Bu çalışmalara zaman zaman fizibilite maliyetlerinin %50'sine kadar olan bölümlerinde maliyetine katılmaktadır.

Proje Geliştirme ve Başlatma Desteği; Fizibilite çalışmaları bir kez tamamlandıktan sonra bazı organizasyonlar da proje geliştirme ve başlatma desteği sağlamaktadırlar. Bu tür destekler özellikle tecrübesiz firmalara yöneliktir. Bu programlar çoğunlukla finansman bulmada yardım, anlaşma metinlerinin hazırlanması, teknolojik adaptasyon ve yerel personelin eğitimiyle ilgili olan desteklerdir.

Bu örgütlerin yanı sıra, gelişmiş ülkeler de artan bir şekilde konuya ilgilerini artırmakta ve gerek kamu kuruluşlarını gerekse yarı kamu kuruluşlarıyla firmaların gelişmekte olan ülkelerde DYSY'nı desteklemektedirler. Bu kuruluşların çabalarının ardında yatan gerçek ise uluslararası kuruluşlardan farklı olarak çoğunlukla ülke çıkarları ve zaman zaman da siyasi hedeflerdir. Örneğin, Fransa geçmişten günümüze kadar bir çoğu eski sömürgesi olan Afrika ülkesini ön planda tutmaya çalışmıştır. Ancak, yakın zamanlarda yeni fırsatlar arayan Fransız sermayesinin de baskısıyla promosyon programlarını Asya, L. Amerika ve Orta Doğu ülkeleri için de genişletmiştir.

Bu ülkelerin teşvik programları genellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin joint-venture tipi yatırımlarını teşvik etmek üzere odaklanmıştır. Bu konudaki yaygın varsayım bu firmaların gelişmekte olan ülkelere uygun teknoloji transferinde büyük ölçekli firmalardan çok daha esnek ve uygun araçlar olduğudur. Ayrıca, büyük firmaların zaten yeterli kaynağa sahip olduğu varsayıldığından, asıl olarak küçük ve orta ölçeklilerin teşvik edilmesi ön planda tutulan bir düşüncedir.

Dünya Bankasının kredi dışında faaliyetleri de vardır. Sürdürülebilir büyüme için yapısal reformlar yapılması amacıyla yapılan ekonomik tavsiyeler raporu 2000 yılında hazırlanmıştır. Kamu harcamaları ve kurumsal gözden geçirmeler, ülke tedarik (ihale) sistemi değerlendirme raporu ve ülke mali sorumluluk değerlendirme raporları 2001 yılında bitirilmiştir. Şirket sektörlerinin yeniden yapılandırılması kapsamında "İstanbul yaklaşımı" adıyla bilenen, "yetkiler stratejisi" raporları yapılmıştır. Bankalar dışı mali kurumlar ve ekonomi üzerine yeni bir

tavsiyeler raporu üzerinde çalışılmaktadır. Kamuda suiistimallerin önlenmesi ve adil yönetim konularında 2001 yılında uluslararası bir sempozyum düzenlenmiştir. İkinci bir uluslararası konferans ise kamu harcamalarının etkin yönetilmesi amacıyla yapılmıştır. Yabancı Sermaye Yatırımları Danışma Servisi (FIAS) Türkiye'deki DYSY ve idari engellemeler konusunda bir teşhis çalışması yapmıştır. Dünya Bankası yeni bir Yatırımcı Kurulu oluşturulması için hükümetlere destek vermektedir.

4.3. Bölgesel İktisadi Birleşmeler

Bir grup ülkenin, aralarındaki ticareti serbestleştirici politikalar izleyerek ekonomik birlikler oluşturmalarına iktisadi birleşme hareketi denilmektedir. İktisadi birleşmeler siyasal bakımdan bağımsız olan ülkeleri ekonomik yönden birbirlerine daha bağımlı duruma getirir. Ülkeler, iktisadi birleşme akımlarına katılarak üretim kapasitelerini, kaynak verimliliklerini ve sonuçta toplumsal refah düzeylerini artırmayı amaçlarlar.

Sanayileşmiş ülkelerde hızlı üretim artışlarına karşın iç ulusal piyasaların yetersizliği, bu gibi birlikler oluşturarak piyasa hacminin geliştirilmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca, geniş bir piyasa, kaynak verimliliğini yükseltmek, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri sağlamak, teknolojik gelişmeyi hızlandırmak ve dış rekabeti artırmak gibi avantajlara sahiptir. Az gelişmiş ülkeler ise iç piyasalarını birleştirmek yoluyla sanayileşme hızlarını yükseltmeye çalışırlar.

Dış Pazar ve üretim etkinliği gibi ekonomik faktörlerin yanı sıra iktisadi birliklerin oluşturulmasında, iktisadi ve siyasal güçlerin bir araya getirilmesiyle bölge dışında ve uluslararası politikada daha etkin bir rol oynamak hedeflenmiş olabilir. Günümüzde ulaştırma ve haberleşme tekniklerinin ulaştığı boyutlar uzaklık faktörünü ortadan kaldırarak, ülkelerarası ilişkileri yoğunlaştırmış ve iktisadi birleşmeler için daha uygun bir ortam hazırlamıştır.

Günümüzde iktisadi birleşme ve gruplaşma hareketleri çok değişik şekiller almaktadır. Bunların başlıcaları aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Tercihli Ticaret Anlaşmaları (Preferential Trading Agreements): En dar kapsamlı iktisadi işbirliği örneğidir. Burada anlaşmaya üye olan ülkelere, tek yanlı veya karşılıklı olarak belirli mallar üzerindeki gümrük tarifelerinde indirimde bulunurlar.

Serbest Ticaret Bölgesi (Free Trade Association): Bu tür birleşmelerde birliğe üye ülkeler, aralarındaki ticarete gümrük tarifelerini ve miktar kısıtlamalarını kaldırmakta fakat birlik

dışında kalanlara karşı her biri kendi özel tarifesini uygulamaktadır. Diğer bir deyişle, aynı mal birlik üyesi bir ülkeden ithal edildiğinde tarife ödenmez ama, üçüncü ülkelere ithal edildiğinde ulusal gümrük vergisi uygulanır.

Gümrük Birliği (Customs Union); Burada serbest ticaret bölgelerinden daha büyük bir birleşme söz konusudur. Şöyle ki hem üyelerin kendi aralarındaki ticarete gümrük tarifeleri ve kotaları kaldırılmakta hem de birlik dışındaki ülkelere karşı tek bir ortak tarife uygulanmaktadır.

Ortak Pazar (Common Market); Gümrük birliğinden daha ileri bir iktisadi birleşmedir. Çünkü gümrük birliğinde olduğu gibi üyeler arasındaki ticaret serbestleştirilip dışa karşı ortak tarife uygulanırken, emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin de bölge içinde serbest dolaşımı sağlanmaktadır.

İktisadi Birlik (Economic Union); İktisadi birleşme hareketlerinin en ileri şeklidir. İktisadi birlikler, ortak pazarın ötesinde ekonomik ve mali politikaların koordinasyonunu da gerektirir. Üye ülkelerin bireysel makro ekonomik politika izlemedeki serbestileri bir ölçüde birliğe devredilir. Böyle bir aşamaya geçilmiş olabilmesi için tek bir para ve bankacılık sistemi, ortak mali politikaları belirleyecek ve uygulayacak ülkeler üstü bir organın kurulması gerekir.

Ekonomik birliğin diğer bir şekli de “parasal birlik” (monetary union) olmaktadır. Bununla üye ülkelerin ulusal paraları arasında sabit kur ilişkisi kurulması öngörülmekte bunun için de ulusal para ve mali politikalarının uyumlaştırılmasını amaçlamaktadır.

Avrupa Ortak pazarında ekonomik birliğe geçiş önce tek bir pazar oluşturulması yönündeki önlemleri kapsıyordu. Bu ise ortak standartların benimsenmesini yani farklı ulusal düzenlemelerin ortak bir standarda dönüştürülmesini gerektirir. Bu standartlar şunlar olmuştur.

Mal standartları: Mal konusundaki düzenleme ve standartlar bir dizi alanla ilgili olabilir: sağlık normları, teknik özellikler, sağlık ve çevre standartları vb. gibi. Bu standart ve normlardaki farklılıklar birer koruyuculuk aracı durumuna dönüştürülebilmektedir. Hizmet sektörü; Ekonomik birliğin kurulabilmesi için hizmet sektörlerinde de liberalleşme gerekmektedir. Çünkü, bankacılık, finans, sigortacılık, iletişim araçları, taşımacılık vb. gibi alanlarda sınır ötesi rekabetin bulunmaması hizmet kalitesini düşürür ve fiyatları yükseltir. Bu ise kaynak israfıdır.

Rekabet Politikası: Ekonomik birlikler, rekabeti sınırlandıracak nitelikteki şirketlerarası birleşmeleri yani tröstleşmeyi önleyici önlemler alınmasını gerektirir.

Kamunun Satın Alma İşlemleri: Kamu ihalelerinde de sınır ötesi rekabet sağlanmalıdır. Diğer bir deyişle, bir üye ülkede açılan kamu ihalelerinde tüm topluluk üyeleri katılabilmelidir.

İşletme Hukuku İlkeleri: Tek paranın oluşturulması açısından işletme hukukunun uyumlaştırılması, böylece tüm topluluk çapında bir işletme hukukunun yaratılması gerekmektedir.

Ortak Rekabet Kuralları: Topluluk düzeyindeki üreticilere aynı sansın sağlanması için ülkeler arasında rekabeti bozacak uygulamaların önlenmesi gerekir. Örneğin, bu amaçla vergi farklılıkları ortadan kaldırılmalıdır. Nitekim bugün, Avrupa birliğinde KDV sisteminin uygulanışındaki ana nedenlerden birisi budur.

İnsanların Serbest Dolaşımı: Birlik içinde herkes, dilediği ülkeye göç etme ve herhangi biri ayrımcılığa uğramadan oralarda çalışma olanaklarına sahip olabilmelidir. Bu konuda ülkelerin eğitim sistemlerindeki farklılıkların giderilmesi ve birinin verdiği diplomaların diğerleri tarafından tanınması önem taşır. Ayrıca, meslek standartları ve niteliklerinin de uyumlaştırılması gerekir.

Yasal ve Yönetmelik Engeller: İşletme, Vergi, muhasebe, antitröst yasaları gibi alanlarda uyum sağlanmalıdır. Ayrıca, sınai ve fikri haklar yasası, patent yasası ve ticaret unvanı gibi ekonomik ve ticaret alanlarına ilişkin yasalardaki farklılıkların da giderilmesinde zorunluluk vardır. İktisadi birliğin oluşturulabilmesi için tüm önemli ekonomik, mali, sosyal ve yasal konularda adeta bütünleşmiş bir piyasa durumuna gelmiş olmalıdır.

Hizmet Sektörü:

Sanayi ve ticaretin öteki yanı finansmandır. Liberal dünyanın büyümesi için parasal yardım ve destek sağlanmalıdır. IMF, finans dünyasının güven aracıdır. Serbest dünya, Doğu bloğunun çöküşünü aktif bir yatırım politikası ile olumlu bir biçimde liberal dünyaya doğru kaydırma zorunluluğunu hissetmektedir. Bu global pazarda IMF finansman bakımından ülkelere kaynak transferi sağlarken, GATT’da dış ticaret engellerinin kaldırılmasına hizmet etmektedir. Gelecekte uluslararası ortama hizmet ve diğer ekonomik faaliyetlerin de artan oranda açılmasına tanık olunacaktır. Amerika en büyük hizmet ihracatçısı olup milli gelirinin %70 ini bu sektörden kazanmaktadır. Toplam ihracatının da % 18 ini hizmet sektörü oluşturur. Bankacılık, pazar araştırması, reklamcılık, sigorta, haberleşme, ulaşım, turizm, inşaat, muhasebe, mali ve teknik danışmanlık ve kamu hizmetleri her ülkede yaklaşık milli gelirin % 50’sini oluşturur. Hükümetlerin hizmetler sektörünü koruma için çıkardıkları düzenlemeler de çok çeşitlidir. Tüketiciyi riskli finansman kurumlarından, vasıfsız mimar ve doktorlardan koruyucu yasalar vardır. Gemicilikte karasularında kabotaj, sivil havacılıkta hava hakları korumacılık altındadır. Ev sahibi ülke; diğer ülkelerin mimar, mühendis ve müşavirlerine kendi sertifikasına sahip

olmadıkça çalışmasına izin vermez. Liberal pazarın temel taşları olan sanayi patent, marka ve teknoloji haklarının da korunması gerekmektedir. Ortak Pazar ile birlikte tüm dünyada GATT çerçevesinde hizmet sektörünün serbestleştirilmesi ve uyumlaştırılması programları da başlatılmıştır. Bu nedenlerle, geniş kapsamlı olarak çok uluslu yatırım şirketlerinin desteklenmesi de gerekmektedir.

Meksika'daki "Tijuona" çevresinde: "JVC", "Sony", "M.Griesheim" gibi Amerikan pazarına ürün sunan yabancıların sahip olduğu fabrikalar yerleşmiştir. Buradaki bir TV üreticisi; imal ettiği TV'leri Amerikan pazarına gümrüksüz olarak sokabilir. NAFTA'ya göre bir TV nin gümrüksüz olarak ithali için kritik bir parçanın (örneğin tüplerin) üye ülkede üretilmesi yeterlidir. Oysa, NAFTA dışındaki ülkelere karşı bir ayırım uygulanmış olmaktadır. Amerikalı tüketiciler için aynı maliyetle TV'lerin Asya ülkelerinde imal edilmesinden vazgeçilmiş olmaktadır. Bu nedenle bölgesel anlaşmalar sonucunda yeni ticaret yaratılmaktan ziyade, bölgeler arasında aktarma söz konusu olmaktadır. Son elli yılda bu türden 153 bölgesel ticaret anlaşması yapılmıştır. Bunların yarıya yakını son on yıl içinde gerçekleştirilmiştir. NAFTA dışında güney ülkeleri için Mercosure, Avrupa Birliği ve 2020'de Pasifik bölgesinde serbest ticareti öngören APEC gibi anlaşmalar sayılabilir.

Oysa, bunlara bölgesel veya serbest ticaret anlaşması yerine tercihli ticaret sözleşmesi demek daha doğrudur. Tüm bölgesel anlaşmalar, bölge dışındaki ülkelerle ticareti engellemektedir. Öte yandan çağımızın imalatçıları üretimlerinin çeşitli aşamalarını değişik ülkelere kaydırma eğilimi içine girmişlerdir. Bu nedenle bölgesel anlaşmalarda menşe ülke kuralı geçerli bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Örneğin, Meksika'da monte edilen bir TV'nin parçaları tüm dünya ülkelerinden sağlanabilmekte iken ABD'ye gümrüksüz girmesi için yeterince Meksikalı sayılabilmesi gerekir. Tercihli ticaret anlaşmaları, menşe ülke konusunda çok karışık kurallar koymaktadır. Öyle ki bu durum yatırım kararlarının alındığı ortamı çarpıtarak rasyonel davranımı engellemektedir. Ayrıca, bölgesel anlaşmalar, serbest ticaret kavramını "ulusal muamele görme" (vatandaşlık hakkı) ilkesinin ötesine taşımaktadır. Oysa, bu ilke gereği bir ülke sınırından içeri girdikten sonra mal ve hizmetlerin menşei ne olursa olsun aynı düzenlemelere ya da yasa ve vergilere tabi olması gerekmektedir. Bu yüzden tüm şirketlerin aynı anti tröst ve merger yasalarına uymaları gerekir. İthal edilen ilaç, gıda ve elektrik gereçleri yerel olarak üretilen ürünlerle aynı güvenlik testlerine tabi olmalıdır. Örneğin, doktor ve muhasebeciler çalışabilmek için o ülke profesyonellerinden beklenen yeterliliklere sahip olmalıdır.

Ancak bu kurallar ticarete engelleyici rol oynayabilir. Kimi zaman kasıtlı olarak bu yönde kullanılabilirler. Örneğin, Meksika Amerika'dan ithal edilecek domuzların domuz kolerasına karşı aşılmasını isterken, bu hastalığın 1970'den beri ABD'de kökünü kazındığını bilmezlikten gelmektedir. Üretildiği yerde güvenlik testi uygulanmış ürünlerin ihraç edileceği zaman ayrı bir testten geçirilmesi gerekebilir. Dışarıda çalışacak profesyonellerin yeniden ve ek nitelikler gerektiren sınavlardan geçirilmesi istenebilir. Kimi ülkelerle aralarındaki bu tür istek ve sorunları uyumlaştırmak için, standartlarında "karşılıklı tanıma" (Mutual Recognition Agreement) anlaşmaları yoluna gitmektedirler.

Bu tür anlaşmaların bir örneği olarak AB gösterilebilir. 1979'da AB mahkemesi, bir Fransız likörünün Almanya'ya ihracının düşük alkol oranı nedeniyle yasaklanmasına izin vermemiştir. Karşılıklı tanıma ilkesi devreye konarak, bir üye ülkede satılan ürünlerin ötekilerinde de satılabilmesine olanak sağlanmaktadır. Kimi zaman AB içinde de uyumlaştırma (harmonisation) yoluna gidilmektedir. Örneğin, ürünler ortak bir minimum güvenlik standardına bağlanmaktadır. Ulusal rekabet yasaları, tek bir Avrupa'yı kapsayan yasama sistemiyle desteklenmektedir. On bir ülke arasında tek bir para sistemine geçilmesiyle, dünyadaki en önemli "uyumlaştırma" aşamalarından birine geçilmektedir.

Öteki bölgesel ticaret anlaşmalarında da hükümetler, hem karşılıklı tanıma hem de uyumlaştırma sözleşmeleri yapma yoluna gitmektedirler. Tıp ve elektrik gereçlerinden ilaçlara dek bir çok sektörlerde Avrupa ve Amerika arasında buna benzer anlaşmalar yapılmaktadır. Gerek Avrupalı örgütlerin Amerikan test örgütleri adına ürünlerin Amerika standartlarına uygunluğu test etmesi, gerekse Amerikalı örgütlerin Avrupa'nın test örgütleri adına ürünlerin Avrupa standartlarına uygunluğunu test etmesi konusunda her iki taraf arasında uzlaşmaya varılmıştır. Bu uygulama karşılıklı tanıma uygulamasının gerisinde kalmış olsa da bu yönde atılmış olumlu bir adımdır.

Bu türden bütünleşmeye yönelik çabalar ticaret kadar politikanın da konusu olmaktadır. Öyle ki uyumlaştırma ve karşılıklı tanıma anlaşmaları bir yandan yeni ticaret olanakları yaratırken bir yandan da ticareti saptırmaktadır. Diğer bir deyişle mevcut ticaretin bölgeler arasında aktarılması da söz konusu olabilmektedir. Örneğin, Avrupa ile Amerika arasındaki yeni anlaşma bir yandan elektrikli ürünlerde transatlantik ticareti artırırken öte yandan Avrupa ülkelerine kendi pazarında öteki ülkelere göre ayrıcalıklı bir avantaj tanımış olmaktadır. Buna karşın AB geliştirmekte olan ülkelerle karşılıklı tanıma anlaşması yapmaktan çekinmektedir.

DTÖ'nün bölgesel anlaşmalara ilişkin kuralları oldukça eski ve belirsizdir. GATT'ın 24. kuralına göre bir bölge anlaşması üyeler arasında temel olarak her ticareti kapsamalıdır. Ayrıca üye olmayanlara karşı engeller artırılmamalıdır. Oysa bunlar ticaretin saptırılmaması için alınmış ama, çok belirsiz ve yetersiz kalmış kurallardır. 1996'da DTÖ, bölgesel ticaret sözleşmelerini incelemek üzere bir komite kurmuştur. Böylece dünya ülkeleri arasındaki her bir anlaşmanın bu 24. maddeye uyumunu inceleyen grupları tek bir örgüte indirmiştir. Zaten, bu çalışma grupları arasında fikir birliği hiç oluşmamıştı. Ancak, herhangi bir bölgesel gruplaşmanın bundan sonra da aşırı bir eleştiri göreceğini ummak zordur. Nasıl karşı çıkılabilsin ki? DTÖ'nün 132 üyesinden sadece üçü (Japonya, H. Kong ve G.Kore) herhangi bir bölgesel ticaret kulübüne üye değildir. Bölgesel anlaşmaların sakıncası, üyeleriyle dış dünya arasında ayırım yapmalarıdır. DTÖ'nün bu anlaşmalarla meşgul olmak yerine çok yönlü ticaret serbestleştirme anlaşmalarına yönelmesi çok daha uygun görülmektedir.

5. DIŞ ÜLKELERDE YATIRIM STRATEJİLERİ

5.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Genel bir tanımlama ile bir ülkede yerleşik kişi veya kuruluşların ülke dışında servet edinmelerine uluslararası yatırım veya yabancı sermaye yatırımı adı verilir. Yabancı tahvil ve hisse senedi gibi menkul değerler birinci gruba örnektir. Bu tür yatırımlara uluslararası portföy yatırımı da denir. Yabancı ülkelerde bina, fabrika arazi ve üretim tesisi gibi fiziki değerler edinilmesi ise dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını oluşturur.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları, bir büyük firma diğer bir deyişle çok uluslu şirketin ana merkezinin bulunduğu ülke dışında yeni bir şirket kurması veya var olan yerli bir firmayı satın alarak ya da sermayesini artırarak kendine bağlı bir duruma getirmesi biçimde tanımlanabilir. Yatırımı yapan asıl şirkete ana şirket, “parent company” yabancı ülkede edinilen şirkete de yavru şirket ya da şube (subsidiary) denir.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının en önemli özelliklerinden birisi, yalnızca yavru şirketin mülkiyetini elinde bulundurmakla kalmayıp aynı zamanda yönetimini de denetimleri altında bulundurmalarıdır. Yavru şirket genellikle ana şirketin elinde bulunan teknoloji, ticaret sırları, yönetim bilgileri, ticaret unvanı ve öteki kolaylıklardan yararlanma ayrıcalığına sahiptir. Karşılığında ise kazanılan kârlar, kısmen veya tamamen ana şirkete aktarılır.

Ev sahibi ülke açısından dolaysız yabancı sermaye yatırımları, döviz transfer edilerek ya da böyle bir transfer olmadan, aynı sermaye ve gayrimaddi hakların girişi veya yerel kaynaklardan finansman yollarıyla gerçekleştirilebilir. Kuşkusuz tek bir yatırım kapsamında çeşitli kaynakların bir arada bulunması da söz konusu olabilir. Örneğin, kısmen döviz, makine ve donatım kısmen de lisans, teknik bilgi ve know-how biçiminde gelen yabancı sermayede olduğu gibi.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında, yabancı ülkede kurulan şirket ana şirketin doğrudan denetimi altındadır. Çoğu kez bu şirketin üst yönetim kadrolarında ana şirket tarafından atanan yöneticiler yer alır. Yabancı sermaye yatırımının başındaki dolaysız ya da “doğrudan” sözcüğü, işletme yönetimindeki bu yabancı yönetimi ifade etmektedir. Oysa, uluslararası portfolyo yatırımları durumunda, bir yabancı tahvil veya hisse senedi satın alınırken şirket yönetiminin doğrudan denetlenmesi söz konusu değildir. Dolaysız uluslararası yatırımlarda yabancı yatırımcı, sermayesinin yanında genellikle üretim teknolojisi ve işletmecilik bilgisini de birlikte getirmektedir.

Dünyadaki talep ortamı, batılı şirketlerin arz fazlası için hazır bir sunum kapısıdır. Tüm sektörler için büyük bir potansiyel var olmasına karşı, tüketim malları öncelikle cazip bir sektördür. Yatırımların bu sektörde ticaret amacıyla yapılması durumunda kısa vadede az bir sermaye ile kâra geçme olanağı vardır. İkinci tür veya aşama yatırım, sermaye yatırımlarıdır. Ortak girişim, özelleştirme ve çevreci yatırımlar olarak her ülkenin içinde bir üretim temeli kurmak olanağı bulunmaktadır. Çeşitli stratejiler birer fırsat olarak ayrı ayrı değerlendirilmelidir.

Sömürgecilik dönemlerinde ana ülke sanayiinin ihtiyacı olan hammaddelerin karşılanması amacıyla sömürgelere yapılan yatırımları saymazsak, dolaysız yabancı sermaye yatırımları ve bunları gerçekleştiren çok uluslu şirketler, özellikle ikinci dünya savaşı sonrası döneminin bir özelliğidir.

1950-1973 dönemi; Birinci dönem, Kore savaşından dünya petrol bunalımına kadar olan süreyi kapsar. Bu dönemde dünyada dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında çok hızlı bir artış görülmüştür. Özellikle Avrupa ekonomik topluluğunun kurulmasından sonra Amerikan şirketlerinin Batı Avrupa’daki yatırımlarında büyük bir artış vardır. Amerika kaynaklı dolaysız uluslararası yatırımların dünya toplam yatırımları içindeki payı yaklaşık yüzde 60’ları buluyordu. Oysa, İngiltere, Fransa ve Almanya gibi ülkeler dolaysız yatırımlardan çok portföy yatırımlarına

ilgi duyuyorlardı. Bu dönemde dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının dörtte üçüne yakın bölümü Batı Avrupa ülkelerine yapılmıştır. Japonya ise bu tür yatırımlara karşı kapılarını büyük ölçüde kapamıştı. Az gelişmiş ülkelere yönelen yatırımlar daha çok petrol ve benzeri bir madene sahip bulunan ya da geniş bir iç piyasası olan az sayıdaki ülkeye (G. Kore, Arjantin, Brezilya ve Meksika gibi) yönelmiştir.

1973-1981 Dönemi: İkinci dönem, dünya petrol bunalımının başlangıcından çoğu az gelişmiş ülkenin içine düştüğü dış borç bunalımına kadar olan süreyi kapsar. Bu dönemde dünyadaki dolaysız uluslararası sermaye yatırımları yine artmakla birlikte, petrol krizinin etkisiyle bu artışın hızı yavaşlamıştır. Ayrıca, mevcut yatırımların önemli bir bölümünü hâlâ Amerikan çok uluslu şirketleri karşılarken, B. Avrupa ve Japonya kaynaklı şirketlerin uluslararası yatırımları da önemli oranda artmaya başlamıştır. Bu arada az gelişmiş ülkelere yapılan dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında ise azalma görüldü. Bunun nedenleri arasında özellikle petrol alanındaki yabancı sermaye şirketlerinin millileştirilmesi ve çoğu az gelişmiş ülkede yabancı sermayeye karşı izlenen olumsuz politikaların etkileri belirtilebilir. Bu dönemde Çin, 1979 yılında yasal düzenlemelerle yabancı sermayeye karşı oldukça özendirici politikalar uygulamaya koymuştu. Bu değişiklikteki asıl amaç, ülke ekonomisini modernleştirmek ve ihracat piyasalarını geliştirmektir. Çin'deki yatırımların önemli bir bölümü H. Kong ve Macau'daki Amerikan firmalarınca yerine getirilmiştir. Gelişmiş piyasa ekonomisi ülkeleri, Çin'e doğrudan yatırım yapmayı hâlâ rizikolu bulmaktadır.

1981 sonrası dönem, kimi az gelişmiş ülkenin borçlarını ödeyememesiyle 1982'de dış borç bunalımı ortaya çıkmıştır. Diğer yandan petrol ve öteki ilkel madde fiyatlarındaki düşüşler, az gelişmiş bölgelerin çekiciliğini azaltmış ve sonuç olarak bu bölgelere yapılan yatırımlar büyük ölçüde gerilemiştir. Buna karşılık çoğu az gelişmiş ülke dışa açılma politikalarına paralel olarak yabancı sermaye yatırımlarına karşı daha liberal ve özendirici politikalar izlemeye başlamışlardır.

Yabancı sermaye 1980 başlarında gelişmiş ülkelere doğru yön değiştirmiştir. Bu dönemde uluslararası yabancı sermaye yatırımları toplamının yarısı Amerika'ya yapılmıştır. Amerikan piyasasına yatırım yapan ülkeler arasında sırasıyla Hollanda, İngiltere, Kanada, F. Almanya ve son yıllarda özellikle Japonya yer alır.

Daha Sovyetler birliği yıkılmadan önce, 1990 başlarında üye ülkeler, batı teknolojisi ve sermayesinden yararlanmak üzere, yabancı sermayeye karşı oldukça özendirici politikalar

izlemeye başlamışlardır. Sovyetler Birliğinin yıkılmasından sonra oluşan cumhuriyetler, piyasa ekonomisine geçiş çabaları içinde yabancı sermayeye karşı da oldukça liberal politikalar uygulamaya koymuşlardır. Bunların sahip oldukları petrol, doğal gaz, orman ürünleri ve altın gibi değerli kaynaklar batı sermayesi için oldukça çekicidir. Ancak bu ülkeler, gerekli ekonomik alt yapının henüz tam olarak gelişmemiş olması ve yaşanan siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle yabancı sermayedar bakımından tam güvenilir bulunmamaktadır. Bu dönemin özelliklerinden birisi de dolaysız yabancı sermaye yatırımının türlerinde görülen çeşitlemedir. Geleneksel yatırım şekillerinin yanında yeni yeni uygulamalar ortaya çıkmıştır. Örneğin, “geri satın alma”, “yap-işlet-devret”, “yap-işlet” veya “işletme haklarının devri” uygulamaları bunlar arasındadır.

5.2. Diğer Yatırım Stratejileri

-İthalat stratejileri

Temkinli yatırımcılar, dünya pazarlarına aşamalı olarak girmektedir. Batılı şirketler, çok çeşitli ürünlerin az miktarda ihraç edilmesi yoluyla ihracatlarının yerel talep düzeyine uydurulmasını sağlarlar. Bu yöntem, bir çeşit pazar testidir. Ticaret yapısı oluşturmak, diğer ülkeler içindeki dağıtımını kontrol etmek isteyen batılı şirketler için gerekmektedir. İthalat stratejisi, bir ülke içinde varlık edinebilmek için yararlıdır. Bu şekilde Batılı bir şirket, dünyada arzu ettiği ölçüde temsil düzeyine erişebilmek için gerekli pazar bilgilerini özümleme olanağı bulur. Yatırım mallarında ithalata uygulanan gümrük tarife oranlarının düşük oluşu nedeniyle, ithalat stratejisi uygun bir yöntemdir. İthalat stratejisi uygulayan bir batılı şirketin yerel bir ofis kurması; dünya pazarının gelişmelerine anında cevap verebilmek ve iş alanını büyütmek için gerekli olan bir husustur.

-Temsilcilik veya Şube Açmak

Diğer ülkelerde şube açmak isteyen yabancı firmalar için iki çeşit tüzel kişilik söz konusu olmaktadır. Temsilcilik ofisinin işlevi, şirket merkezinin kontratları için görüşmeler yapmak, pazarlık ortamı hazırlamak ve imzalamaktır. Ancak, arsa ve hisse senedi satın almak veya müşterilere fatura yazmak gibi işler yapamaz. Bir şube açılması durumunda ise, batılı şirketler iş yetkisi konusunda %100 temsil hakkı kazanmaktadır.

Temsilcilik veya şube kurulması, batılı şirketlere tüm ülke içinde yerel üreticiler, satıcı ve dağıtıcılarla temas kurabilme olanağı verir. Dünya çapında bir temele sahip olmak, Batılı şirketlerin kendi satış elemanlarını yetiştirmek ve yönetmelerinin ön koşuludur. Böylece marka tanıtımı olanağı da bulurlar. TV reklam kampanyaları ve gazetelerdeki tanıtım yoluyla ürünün

pazara sürülmesinden hemen önce Batının bilinmeyen markalarının üreticilere duyurulması da sağlanır.

-Ortak Girişim Yatırımları

Bu tür iştirakler genel olarak büyük ölçekli az sayıda şirket tarafından başlatılmaktadır. İş hizmetleri, depoculuk, toptan ve perakende ticaret konularında yapılan ortak girişimler; dünyada ilk yabancı sermaye yatırımlarını oluşturmuştur. Son zamanlara kadar, yurt dışındaki bir şirketteki hisselerin tümüne sahip olmak yabancılar için hemen hemen olanaksız (yasak) olduğundan ancak küçük hisseler satın alabilmişlerdir. Daha sonra yavaş yavaş şirketin çoğunluk hisselerini ele geçirme yöntemi uygulanmıştır.

Ortak girişimlerde yerel ortak, pazar bilgisi sağlamaktan öte pazardaki rakip firmaların durumunu belirleyici rol oynar ve ucuz işgücünün kaliteli olarak sağlanabileceği koşulları gösterir. Ayrıca, yerel ve ulusal yetkililerle uygun ilişki ortamına sağlar. Bu tür ortak yatırımlar özelleştirme kanalıyla yeni iştirak olanaklarının doğmasıyla önemini kısmen yitirmiştir.

-Montaj Sanayi

Montaj (kurgu ya da takma sanayi) özel bir dolaysız yabancı sermaye yatırımı yöntemidir. Dışarıdaki ana firmadan sağlanan temel nitelikteki ara malları ev sahibi ülkede yapılan kimi basit parçalarla birleştirilerek üretimin son aşaması, ana merkezin dışında gerçekleştirilir. Örneğin, otomobil sanayiinde yabancı firma tarafından ana merkezden getirilen şanzıman ve diferansiyel gibi parçaların, ucuz yerel işgücü kullanılarak yerli kaporta üzerine takılması bir montaj işidir. Montaj sanayiinde yabancı sermayenin asıl amacı az gelişmiş ülkedeki düşük ücretlerden yararlanmak, tüketici piyasasına yakın olmak veya taşıma giderlerinden tasarruf sağlamaktır.

Montaj tipi imalat çoğunlukla otomotiv, makine imalatı ve kimya sanayi gibi piyasaya yönelmiş endüstrilerde görülür. Takma ve kurma gibi işlemler sonucunda, bu malların hacmi ve ağırlığı artar. O bakımdan üretimin son aşamasının yurt dışında, piyasaya yakın yerlerde gerçekleştirilmesi taşıma giderlerinden tasarruf sağlayarak üretim maliyetini düşürmeye yardımcı olur. Ev sahibi durumunda olan az gelişmiş ülkeler, montaj yoluyla yabancı sermaye ithalini, çoğunlukla belirli endüstrilerin kurulmasında ilk adım olarak düşünürler. Bu ülkelerin izin verdikleri montaj yatırımları genellikle ithalatı ikame edici niteliktedir. Böylece eskiden bitirilmiş şekliyle ithal edilen malların, şimdi son aşamada da olsa yerli üretimine başlanmasıyla döviz giderlerinden tasarruf sağlanacağı beklenir. Ayrıca, işsizliğin yaygın olduğu bu ülkelerde montaj sanayiinin yerli işgücüne istihdam yaratması söz konusudur. Fakat, ev sahibi ülkenin montaj sanayiinden asıl beklediği, teknoloji transferi sağlaması ve yerli parça kullanımını

artırarak zamanla tümünden yerli üretime geçmektir. Montaj sanayiinden beklenen diğer bir yarar da kuşkusuz ülkede gerçekleştirilen üretimin dışarıya ihraç edilerek döviz gelirlerine katkı sağlamasıdır.

Türkiye’de montaj tipi üretime özellikle 1960’larda otomotiv endüstrisinde başlanmıştır. Bu sanayi dalında faaliyet gösteren yabancı firmaların uyacakları kurallar 1964 yılında çıkartılmış olan bir montaj talimatnamesi ile belirlenmiştir. Bu endüstriler ayrıca, çeşitli yatırım ve ihracat teşvikleriyle de desteklenmişlerdir. Bir kısım ülkeler, montajla başlattıkları sanayilerini zamanla hemen hemen bütünüyle yerli üretime dönüştürmeyi başarmışlardır. Kimilerinde ise montaj tipi üretim, ödemeler bilançosu üzerinde ağır bir yük doğurmuş ve yerli firmaların kurulmasını ve gelişmesini engellemiştir. Türkiye’de üretime başlanan otomotiv endüstrisinin kimi dallarında yerli üretim payı yüzde yüze yaklaşmıştır.

-Yap-İşlet-Devret Modeli

Yap-işlet-devret modeli bir ülkede temel alt yapı yatırımlarının yapılmasında özel kesime açılmayı ve yabancı sermayenin katkısını sağlamayı amaçlayan, dünyada ve Türkiye’de uygulaması oldukça yeni olan bir modeldir. Bu yöntemle daha çok büyük elektrik santralleri, barajlar, hava alanları, metrolar ve kimi karayollarını yapımı gerçekleştirilebilir. Devletin bu gibi projeleri bütçe kaynaklarından karşılaması büyük bir mali yük doğurur. İlgili projenin gerçekleştirilmesi için uluslararası yatırım bankaları ve öteki kuruluşları kapsayan bir konsorsiyum oluşturulur. Söz konusu yatırım için gerekli fonların sağlanması, inşaat projelerinin hazırlanması, inşaatın gerçekleştirilmesi yatırımın tamamlanmasından sonra tesisin işletilmesi gibi işler, bir konsorsiyum tarafından yerine getirilir. Ancak, projeyi fiilen uygulamak ve işletimini yapmak üzere yerli kuruluşlarla işbirliğine gidilir. Diğer bir deyişle, bu projeler bir uluslararası konsorsiyumla yerli şirketin ortak girişim (joint-venture) yatırımıdır. Bir özel veya kamu kuruluşu biçiminde olan yerli şirket de belirli oranda bu yatırım üzerinde hak sahibidir.

Yatırımın gerçekleştirilmesi karşılığında ev sahibi ülkenin bir taahhüdü vardır ki o da tesisin ürettiği mal ve hizmetleri satın almaktır. Bunun için ev sahibi ülkenin konvertibl dövizler cinsinden ödemede bulunması öngörülür. Projenin toplam bedeli önceden sabit bir miktar olarak belirlenmiştir. Ayrıca, 10-15 gibi belirli bir süre sonra yatırımın bedelsiz olarak ev sahibi ülke hükümetine devredilmesi de kararlaştırılır. Böylece üretilen mal ve hizmet gelirinden dışarıya yapılan transferler, toplam dış borç miktarını, tesisin işletme giderleri ile yerli ortağın koyduğu sermayeyi, gerekli faiz ve kârları karşıladıktan sonra tesis, ev sahibi ülke hükümetine devredilir. Türkiye’de 1980’li yıllardan başlayarak, yap-işlet-devret modeli oldukça büyük ilgi görmüştür.

Bu kanaldan özellikle büyük şehir belediyeleri, toplu taşımacılık, şehir suyu tesisi gibi temel alt yapı tesisi niteliğindeki yatırımların tamamlanmasında yararlanılmıştır.

- Özelleştirme

Kompleks düzenlemelere, güçlü muhalefete ve geç uygulanmasına karşın, dünyadaki özelleştirme oldukça ilerlemiştir. Küçük ölçekli özelleştirmeler tamamlanmış, orta ölçekliler rayına oturtulmuş, büyük şirketler için ise yararlı sonuçlar alınmaya başlanmıştır. İlgilendikleri şirketin büyüklüğüne göre yabancı firmaların özelleştirme sürecine katılabilmelerini sağlayacak üç seçenek bulunmaktadır. İlk olarak ticaret ve yatırım ihalelerinde bir şirketin hisselerini satın alabilirler ya da özelleştirmesi tamamlanmış bir şirkette hissedarlardan doğrudan doğruya pay satın alabilirler. İkinci olarak, yerel vatandaşlarına dağıtılmış hisse alma hakkı veren senetleri satın alabilir ve böylece açık artırmalarda satışa sunulan işletmelerde pay sahibi olabilirler. Son olarak özelleştirme fonlarına yatırım yapabilirler.

Batı standartlarına göre gelişmekte olan ülke şirketlerinin varlıkları oldukça ucuzdur. Çok çeşitli idare kademelerinin karıştığı kompleks bir örgüt yapısı içinde yürütülmesine karşın, dünyada özelleştirme yoluyla yatırım yapmak diğerlerine göre en kolay yöntem olmakta ve en fazla önerilen husus olmayı sürdürmektedir.

-Çevre Yatırımlar

Çevreyi koruyucu yatırımlar, yüksek sağlık ve teknoloji standartlarının uygulandığı imalat konularında zorunludur. Örneğin, eski Sovyetler Birliği yeni Birleşik Devletler Topluluğu (BDT) içinde bebek şampuanı talebini karşılamak üzere pazara giren, “Jhonson –Jhonson” firması, Moskova’da tamamı kendisine ait bir şirketle yerinde üretime geçmek zorunda kalmıştır. Özel mülkiyetin tüm haklarıyla uygulanmasını gerektiren bu tür çevreci yatırımlar oldukça nadirdir. Yasal olarak genel bir belirsizlik ortamında faaliyet göstermeyi önceden kabul etmek gerekmektedir.

-Ortak Hisseli ve Özel Dağıtıcılar

Eski Doğu bloğunda devlet mülkiyetinde dağıtım şirketleri varsa da Batılı şirketler için birlikte iş yapabilecekleri uygun bir ortak özelliğe sahip değildirler. Buna karşın; büyük eski devlet mülkiyeti altındaki toptancılar, anonim şirket statüsüne dönüştürülmüş oldukları için daha uygun bir başka dağıtım kategorisini temsil ederler. Bu dağıtıcılarla iş yapmanın avantajı, Batılı şirketlerin ürünlerini döviz parası olarak satabilmelerine olanak bulunmasıdır. Ayrıca, bu dağıtıcılar eski merkezi sistemin bağlantılarını da hâlâ sürdürmektedirler. Üçüncü dağıtım kanalını, her çeşit özel toptancılar oluşturmaktadır. Deneyimler gösteriyor ki bir dağıtıcı ortağın

seçimi; ortağın kendi kanallarına, ürün uzmanlaşmasına ve güvenilirliğine bağlıdır. Özel dağıtıcıların kullanılmasının avantajı, Batılı dağıtım yöntemlerine yakınlıkları ve müşteriye yönelik çalışmalarıdır.

-Stok Depoları

Eğer Batılı şirketler, büyük miktarlarda satış yapmak isterlerse yerel bir stok deposu bulmaları en uygun öneri olmaktadır. Bu sayede talepteki değişimlere anında cevap verebilmek olanağı bulurlar. Batılı bir şirket, iş taahhütlerini artırmak istiyorsa, pazarda daha fazla temsil edilmeyi düşünüyorsa ve yeterli hacimde satış düzeyine sahipse ülke içinde stok tutmak için yeterli gerekçelere sahip demektir. Bu takdirde bir stok deposu hizmetlerinin tümünden yararlanması uygundur. Ayrıca, fabrika inşaatı Batıya göre daha uygun bir sürede tamamlanabilir. Bu tür yatırımlar mafyanın da en fazla tehdit altında tuttuklarıdır. Son olarak çevre yönü olan yatırımlar mevcut bir işletmenin satın alınmasından ibaret olmadığı için maliyeti de yüksek olmaktadır. Bu tür yatırımlar ancak, başka bir seçenek bulunmuyorsa söz konusu olabilmektedir.

-Dağıtım Kanalları

Eski kurulmuş ve yerleşmiş merkezi dağıtım kanallarının çökmesi sonucu, etkin bir dağıtım yapısının kurulması idareciler için en önemli bir görev olmaktadır. Devlet mülkiyetindeki dağıtıcılarla özel dağıtıcılar birbirine karışmıştır. Bu kanallardan ya da mozaikten birini seçmek veya her ikisini birden kullanmak, şirket stratejilerinin temel ilkesidir.

-Dağıtım Riski Olmadan Satış

Batılı şirketler eğer küçük bir işletmeyi temsil ediyorsa, küçük iş hacmine sahipse veya dışarıda düzensiz satışlar yapıyorsa, döviz olarak fatura çıkarıp daha sonra malını sevk eder. Böylece kur riskinden ve dağıtım riskinden kurtulmuş olur. Bu sistemin dezavantajı ise hedef ülke içindeki dağıtım zincirini idare edebilme yeteneğini yitirmeleridir. Bu durumda ürünle ilgili yapılan her türlü işlem üzerinde kontrollerini ellerinden kaçırmış olurlar. Kimi zaman bu türden ürün çeşitlendirmesi uygulamaları görülmektedir. Sonuçta, ürün farklı nicelik ve niteliklere bürünmektedir. Dışarıda uygun bir dağıtıcı ortak bulmaları en fazla önerilen yöntemdir.

-Dış Ticaret Şirketleri

Kıt döviz kaynaklarını sağlamak üzere dış ticaret şirketleri, planlı kalkınma stratejisi olarak tüm dünyada yaygın uygulama bulmaktadır. Dış ticarete uzmanlaşmış örgütler pazar odaklı ekonomilerin can damarıdır. Bu durum, Amerika, Avrupa ve Uzak Doğu için aynı oranda önemlidir. Japonya ve G. Kore'de dev dış ticaret şirketleri (sogo sasha) bulunurken, Tayvan ve H. Kong'da küçük ticaret şirketleri ve diğer ülkelerin ticaret şirketleri esas olmuştur.

Dünyadaki en büyük on şirketin (Amerika dışında) altısı “Sogo Sasha”dır. Bu şirketler Japon ticaretine egemen olmakla kalmayıp, pazarlama aracı olma görevlerinin dışında, tüm üretim sisteminin ve zincirlerinin koordinatörlüğü işlevini de görürler. Çok boyutlu faaliyet gösterirler. Yurt içi pazarlama, lojistik destek verme, ithal malzemelerin ve ekipmanların temin edilmesi konuları; bitirilmiş ürünlerin okyanus ötesinde pazarlanmasından daha az önemli değildir. “Sogo Sasha” müşterilerine finans olanağı da sağlar. Sistemdeki bağlantıların “Sogo Sasha”lara bırakılmasıyla, müşterilerin kıt kaynaklarını dağıtım ağlarına tahsis etmeleri yerine fabrika ve ekipman yatırımlarına olanak doğar. Böylece üretim giderleri azalmış olur.

Tüm sisteme yayılmış müşteri ilişkilerine dönük olarak imalat-pazarlama yönetimini gerçekleştiren “Sogo Sasha” böylece ölçek ekonomisi yaratarak kazanç sağlar. Her hangi bir sanayide “Sogo Sasha” ve müşterileri birbirlerini tamamlarlar. Bu bütünleşme uzun vadeli ilişkilerin ortamını oluşturur. Genelde, “Sogo Sasha” müşterileri, gevşek örgüt yapısı içindeki sanayi gruplarının kardeş şirketlerinden oluşur. “Sogo Sasha” 1990’da Japonya ithalatının üçte ikisini, ihracatının ise yarsını gerçekleştirmekteydi. Son zamanlarda, çok işlemleri sanayilerin (tekstil ve kimyasallar) geleneksel yapısı olgunlaşma aşamasına gelmiştir. Buna karşın, Japonya’nın ihracatı; tüketim malları, otomobil ve ileri teknoloji ürünlerine doğru çeşitlenme göstermiştir. Bu gelişmeler sonucu kazancın azalacağı endişesiyle “Sogo Sasha” yeni faaliyet alanlarına girmektedir. 1990’larda faal olarak yürütülen işler arasında; fabrika ve proje ihracatı, emlakçilik, geniş çaplı yabancı sermaye yatırımları ve üçüncü ülke ticareti önem kazanmıştır. Yeni olanaklar ve fırsatlar yeni riskler getirmiştir. Artık, geleneksel faaliyetin limitine ulaştığı ve yeni riskleri yüklenebilecek güçlü “Sogo Sahsa” dışındakilerin eleneceği görülmektedir.

Nitekim, Çin’de dış ticaret şirketlerinin kimilerine cömertçe kredi sağlanarak işletmeleri satın almaları veya imalat sektöründe dikey entegrasyon gerçekleştirmelerine olanak verilmiştir. Kimi durumlarda, dış ticaret şirketleri ile imalatçılar arasındaki bu bağlantılar, her iki tarafın da yararındadır. Böylece, dış ticaret şirketleri hazır bir ikmal ağını devralmakta, imalatçılar ise daha geniş finans olanaklarına kavuşmaktadır. Ayrıca, dış ticaret şirketleri arasındaki birleşmeler de teşvik edilmektedir. Böylece, dış ticaret şirketleriyle çok uluslu şirketler arasındaki ayırım da ortadan kalkmaktadır.

-Risk Sermayesi

Risk sermayesi aracılığıyla, belirlenen proje konularında (ortak veya tamamen kendi kaynaklarıyla) şirket kurarak yatırımı gerçekleştirir. İşletme aşamasında da bilgi ve deneyim sağladıktan sonra, kâr aşamasına geçildiğinde işletmeyi proje sahiplerine bırakırlar. Böylece proje dışında; finans,

yatırım ve işletme konularında yetersiz olan girişimcilerin pratik koşullarda yetiştirilmesi sağlanır. Bu girişimcileri özendirilecek ortam sağlanarak doğabilecek riskler yüklenilir. Bunun karşılığında, çok değerli ve kârlı ancak uzun zamanda gerçekleşebilen bir yatırımın hissedarı olunur.

Aynı süreç, örgüt oluşturulmasında dış finans ve ticaret (Sogo Sasha) şirketleri oluşturulmasında da uygulanabilir. Aynı şekilde proje-mühendislik, muhasebe, yönetim danışmanlığı hizmetleri verilmesi gereklidir. İştirak finansmanı yönteminde olduğu gibi daha sonra hisselerin blok veya borsa yoluyla devredilmesi sağlanır. Japonya'nın büyük şirketleri büyük risk ve sermaye gerektiren dış ticaret alanına böyle girmişlerdir. Pazar bilgisi ve olanakları böylece paylaşılmıştır. Maliyetler azaltılmıştır. Bu "Sogo Sasha" türü şirketler, yurt içi şirketlerin işbirliği ve katılımıyla çalışmaktadır. Konunun finans yükü göz önüne alındığında bir risk sermayesi yatırımı olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Yurt içindeki bu koordinasyonu "merger-acquisition" denilen satın alma ve birleşme stratejisi içinde bir kalkınma bankasının yönlendirmesi gerekmektedir. "Sogo Sasha" örneği, Tayvan ve Japonya'da incelendiğinde çok işlevli örgütler olarak kalkınma ve yatırım bankacılığının aktif ve çok yönlü nitelikte olmaları gerektiğine işaret etmektedir. Bu şirketler, Uzak Doğu'da kalkınmanın ve planlamanın (mali, ekonomik ve politik alanda) uygulama aracı olmuşlardır.

-Alıcı-Satıcı Bağlantısı

Bir ihracatçı ile okyanus ötesi alıcı arasında doğrudan bağlantı kurulması bilgi ve deneyimlerin paylaşılması için çok önemlidir. Bu kontratlar sayesinde ihracatçı, pazarın niteliğini öğrenir, alıcı doğrudan doğruya kalite kontrolü uygulayabilir ve çok değerli tasarım, paketleme, üretim ve know-how teknolojisini aktarabilir. Bu durum tüketici malları için çok önemlidir. Uluslararası ticaretin karmaşıklığı nedeniyle, alıcı ve satıcıları bir araya getirecek araçlara gereksinim vardır. Dış ticarete uzmanlaşmış örgütler, pazar odaklı ekonomilerin can damarlarıdır. Bu durum Amerika, Avrupa ve Uzak Doğu için aynı oranda önemlidir. Japonya ve G. Kore'de dev dış ticaret şirketleri (Sogo Sahsa) bulunurken, Tayvan ve H. Kong'ta (Çin) küçük ticaret şirketleri ve diğer ülkelerin ticaret şirketleri esas olmuştur.

Japonya'nın aksine G. Kore'deki ticaret şirketlerinin tarihi yenidir. G. Kore genel ticaret şirketleri (GTS), Hükümet politikası sonucu oluşturulmuştur. Japonya örneği taklit edilerek 1975'de kuruldu. Bu şirketler, asgari ödenmiş sermaye ve ihracat düzeyine göre tanımlanırlar. Bu kriterleri sağlayanlara olağanüstü teşvikler sağlanmıştır. Ancak işlev olarak Japon türüne göre daha çok kısıt altındadırlar. Büyüklükleri nedeniyle dev şirketlerin bir uzantısı olmuşlardır.

Hatta onların ihracat ajansdırlar. Buna karşılık toplam ithalattan % 15 pay alırlar ve koordinasyon yönleri zayıftır. Ayrıca aktif hükümet desteği ve şirket dayanağı altında performans gösterebilirler. Hükümetin ihracat hedeflerini gerçekleştirmek için sağladığı teşviklerin ele geçirilmesi esas gayeleri olmuştur. Bu nedenle çok dağınık konulara girmişler ve kârlarını zedelemişlerdir. G. Kore ihracatındaki payları 1982'den beri % 50'de kalmıştır. Proje ihracatı ve üçüncü dünya ülkeleriyle ticaret konularında atılım yapabilmeleri kısıtlı finans olanakları nedeniyle Japonya'ya göre daha zordur.

Bu örneklerden etkilenen Tayvan'da buna benzer şekilde "Büyük Ticaret Şirketleri" adıyla dış ticaret şirketlerini destekleme yoluna gitmiştir. Ancak, G. Kore'deki gibi yüksek ödün ve teşviklerin sağlanmamış olması, gelişmelerini yavaşlatmıştır. Ayrıca, bu şirketler G. Kore'deki benzerlerine göre çok daha fazla bir rekabetle karşı karşıyadırlar. Tayvan'da dış ticaretin yarısını Japon "Sogo Sasha" şirketleri gerçekleştirir. Yabancı perakendeciler, yerli imalatçılar ve kamu sektörü ajanslarının her biri de yaklaşık % 10 oranında pay alırlar. Yurt içi ticaret şirketlerinin sayısı 40 000 kadardır. Bu sayı G. Kore'nin yirmi katı, Japonya'nın ise dört katıdır. İç ticaretteki payları ise % 20 oranındadır. Tayvan'daki büyük ticaret şirketleri, diğer adaşlarının aksine, yerel (yurt içi) işveren gruplarından da destek görmemektedir.

H. Kong'da da (Çin) Tayvan'daki gibi küçük ticaret şirketleri yaygındır. Bu ticaret aracıları ülke ihracatının % 80-90'ını gerçekleştirirler. Tayvan'ın aksine yabancı ticaret şirketlerinin payı azdır. H. Kong'daki (Çin) ticaret şirketleri uzmanlaşma eğilimindedir. Hem hizmet türü hem de elden geçirdikleri ürünlerin sayısı itibarıyla uzmanlaşırlar. Bir veya en fazla iki ürüne el atarak ihracat, ithalat ve reeksportunu yaparlar. Küçük olmalarına karşın H. Kong ticaret şirketleri, basit ajanslık veya komisyonculuk esasına göre çalışmazlar. Tam teşekküllü aracılar gibi, ürünlere kendi unvanlarını verme riskini dahi üstlenirler. Bir çok durumda, kusurlu ürünlerin belli yüzdelerde ödemesine katılır, teslim tarihinin atlanması durumunda malın paket maliyetini kendi üstlenir veya alternatif taşıma anlaşmaları yapar. Böylece alıcıya teslimatın zamanında ve beklenen kalitede gerçekleştirileceği konusunda teminat vermektedirler. Yurt içi imalatçılar açısından, önemli bir teknik yardım işlevi görürler. Sevkiyat öncesinde çok sıkışıklık yaşandığı kimi durumlarda ürünlerin, üretimin çeşitli aşamalarında denetimini yaparlar. Ayrıca üreticinin; ürün kalitesi, stil ve ambalaj yönünden müşterinin talimatları doğrultusunda hareket etmesini sağlar.

Son olarak H. Kong ticaret şirketleri; yerel imalatçılara yükleme öncesinde, sevkiyat öncesi prefinansman kredisinde olduğu gibi ek bir finans desteği sağlarlar. Çoğunlukla bu finansman, ithal edilen girdiler için kredi olarak verildiği gibi ön ödeme (avans) niteliğinde de olmaktadır. Japon “Sogo Sasha”, verimli imalat sistemlerinin geliştirilmesine katkıda bulunurken, G. Kore’deki örnekleri birbirleriyle bağlantılı holding türü gruplar- arası ticaretin gelişmesini sağlamışlardır. Dış ticaret şirketlerinin bir ileri ayağını çok uluslu şirketler oluşturmaktadır. Ulusal kalkınma stratejisi olarak dış ticaret şirketleriyle bütünleştirilmiş veya her iki işlevi (üretim ve dış ticareti) birlikte üstlenen çok uluslu şirketlerin kurdurulması çağdaş dünyanın en önemli olgusudur.

6. ULUSLARARASI YATIRIMLARIN SAKINCALARI

6.1. Çevre

Meksika’da Tijuona serbest bölgesindeki depolanmış kimyasalların kaplarından sızarak çevreye yayılması ve kontrolü yapılamayan öteki kirletici atıklar, geri kalmış bölgelerde çevre sağlığının ekonomik gelişmeye feda edilmesinin tipik bir örneğidir. Özellikle çocukların sağlığı tehdit altındadır. Ağır metaller ve asitler çevreyi kirletirken halkın sağlığını da bozmaktadır. Uzun dönemde sağlık sorunları yaygınlaşmakta ve çok ciddi boyutlara ulaşmaktadır. Ekonomik gelişme karşısında insan sağlığı ve mutluluğunun gerilemesi, sağlıksız gelişme demektir. NAFTA ülkelerinin her birinin kendi ayrı işgücü ve çevre yasalarına sahip olabilmelerine olanak tanınmış olması, bu olumsuz koşulların sürmesine neden olmaktadır. Bu sonuçlar göz önüne alındığında, serbest ticaret düzenlemeleri dünya sağlığını tehdit edecek boyutlara gelmiştir denilebilir.

Çevreyi ve insan sağlığını korumaya yönelik ulusal yasalar, DTÖ uzlaşma toplantılarında geri plana itilmektedir. Amerika’nın “temiz petrol” yasasının Venezüella’dan yapılan ithalata karşı ayrımı amaçladığı öne sürülmektedir. Amerika, deniz kaplumbağalarının telef olmasına yol açan balıkçı ağlarıyla yakalanan karideslerin ülkesine ithalini yasaklamıştır. Bunun üzerine; Malezya, Pakistan ve Tayland bu yasağı DTÖ’ne şikayet etmiştir. Bu şikayeti DTÖ göz önüne almaya karar vermiştir. Buna benzer biçimde, AB tarafından Amerika’nın hormonlu etlerinin yasaklanması kararının da DTÖ kurallarını ihlal ettiğini kabul etmiştir.

Çevrecilere göre DTÖ kuralları kimi zaman global çevreyi korumak için yapılmış uluslararası sözleşmeleri (Çok Yönlü Çevre Sözleşmeleri) ihlal etmektedir. Bu çeşitten 200 kadar böyle sözleşme yapılmış olup, bunların 20'si belirlenmiş zararlı maddelerin ya da bunlarla üretilen malların ticaretini yasaklamaktadır. Ayrıca, bu yasanın uygulanması amacıyla ticaret yaptırımları uygulanmasına izin vermektedir. Örneğin, “Montreal” protokolü ozon tabakasına zarar veren CFC (chloro–fluoro-carbons) ürünlerinin ticaretini yasaklamaktadır. Ticaret yasağı söz konusu olunca, pek çok ülke bu protokolü imzalamak ve CFC üretimini sona erdirmek zorunda kalmıştır. Nedense, çok yönlü ticaret sözleşmelerinin öngördüğü ticaret koşullarını şimdiye dek hiçbir hükümet sorgulamamıştır. Ancak, bu durum böyle sürmeyebilir. Örneğin, zararlı maddelere ilişkin olarak hazırlanan “Besle sözleşmesi”, bazı kimyasal atıkların ve metallerin ticaretini yasaklamaktadır. Ancak, bu sözleşmeyi imzalamayan bir ülke, belirlenen kara listedeki ürünleri ithal ederek el altından tekrar satmanın veya bazı imalat süreçlerinde kullanmanın yollarını arayabilir. Bu ürünlerin ithalatı sözleşmeyi imzalamış olanlarca yasaklanacaktır. İmzalamayanların ise kendilerine karşı çekimser davranan ithalatçıları DTÖ’ne şikayet etmeleri durumunda davalarını kazanma şansları oldukça fazladır.

Yine de DTÖ’nün uzlaşmazlıkları çözme yeteneği GATT’dan çok daha etkindir. Eğer bir hükümet her hangi bir ülkenin, ithalatı DTÖ kurallarını çiğneyerek engellediğine inanırsa görüşme talebinde bulunabilir. Bu görüşmeler, tartışmaları sona erdiremezse, şikayetçi hükümet ticaret görevlilerinden oluşan bir panelin hakemliğine başvurabilir. Eğer panel, kuralların çiğnendiği yargısına varırsa suçlu taraf, yasa ve uygulamalarını DTÖ kurallarına uydurmak zorundadır. Temyiz olanağı da vardır. Ancak, nihai bir karara ulaşıldıktan sonra sadece DTÖ üyelerinin tümünün ittifakıyla engelleme söz konusu olabilir. GATT sisteminde ise, suçlu taraflar da dahil her üyenin bir veto hakkı vardı. Bu güne dek, hiçbir üye panel kararlarını göz ardı etmemiştir. Hiçbir ülke kurallara dayanan bir ticaret sisteminin güvenilirliğini bozmaya cesaret edememektedir. Eğer, bir ülke bunu yaparsa mağdur olan taraf sonunda kendi özel ticaret yaptırımlarıyla karşılık verecektir.

DTÖ kuralları gerçekten ülkelerin, çevre ve sağlık gerekçeleriyle ticareti kısıtlamalarına olanak vermektedir. GATT’ın XX. maddesi; “insan, hayvan ve bitki yaşamı ve sağlığı ya da tükenebilir doğal kaynakların korunabilmesi için”, ticari önlemler alınmasına izin vermektedir. Ancak, o ülkenin uygulamada etkinliği artırmak amacıyla aynı zamanda o ürünlerin yerel üretim ve tüketimini de kısıtlaması beklenmektedir. Bu türden kimi yeşil kuralların, çevre ve sağlık yönünden hiç gerekli olmadıkları halde “korumacılık” amacıyla uygulandıkları görülmektedir.

Amerika'nın Venezüella petrolünü yasaklaması buna bir örnektir. AB'nin hormonlu et ithalatını yasaklaması da böyle yorumlanabilir. Hormonlu etlerin zararlı olduklarını gösteren bilimsel kanıtlar çok yetersizdir. Kimi “yeşil çevreciler”, DTÖ'nün bağımsız bir ülkenin çıkardığı yasalara karışmasının egemenlik haklarının çiğnenmesi anlamına geldiğini öne sürmektedirler. Ancak, DTÖ'nün kuruluş amacı zaten ulusal yasalarla ticaret anlaşmalarının birbirlerine uyumluluğunu sınamaktır. DTÖ'nün bu amaçla baş vurduğu uyuşmazlık ve sürtüşmeleri çözme süreci de yine tüm üyeleri tarafından peşinen kabul edilmiştir. Buna karşın, hükümetlerin ne ölçüde bilimsel testler talep edebilecekleri ve tüketiciler için ne derecede risk yüklenmeleri gerektiği belli edilmemiştir. DTÖ kurallarına göre, hükümetler ithal gıdalarda ne kadar riski göze alabileceklerine kendileri karar verebilir. AB gerçekte hiç risk almamayı yeğlemektedir denilebilir.

DTÖ ve çevrecilerin üzerinde anlaşamadıkları bir başka konu, GATT'ın “benzer ürünlerin aynı muameleyi görmesi” ilkesidir. Buna göre, birkaç istisna dışında (örneğin, mahkumların ürettiği mallar) ülkelerin üretim şeklini bahane ederek ithalatı yasaklamalarına izin verilemez. DTÖ panelleri üretim metodunu tartışma dışında tutmaktadır. Bir karidesin avladığı ağa göre farklı tanım ve muamele görmesine bu yüzden karşı çıkmaktadır. Çevreciler bu konuda çok endişelidirler. Eğer, DTÖ eski ve yeni üretim metotları arasında ayırım gözetmiyorsa temiz çevre için yeni olanaklar nasıl bulunacaktır? Çevreyi daha az kirleten yöntemlerle üretilen malların özendirilmesi nasıl sağlanacaktır? Kirilenmenin sınır ötesine atılması durumunda ticaret yasaklamaları bu amaçla kullanılabilir. “Montreal Protokolü” böyle bir uygulamadır. DTÖ'yü imzalamayanlara karşı çok yönlü anlaşmalar etkin olabilir. Kimi gazların emisyonunun azaltılmasını öngören çok yönlü anlaşmalara imza atan ülkeler genellikle zengin ülkelerdir. Yoksul ülkeler ise imzalamamayı yeğlemektedirler. Gelişmekte olan ülkeler, kirliliğin azaltılmasıyla pek ilgilenmezler. Kendilerine taşıyamayacakları bir yük yüklenmesinden çekinmektedirler. Zengin ülkelerin yoksullardan yapılacak ithalatı yasaklamalarını mazur gösterecek kimi gerekçeler bulunabilir. Ancak, her ne olursa olsun “Çok Yönlü Anlaşmalarla” ilgili XX. Maddenin ayrıcalıkları çok titiz belirlenmelidir.

Kirliliğin tek bir ülkeye özgü olduğu durumlarda ticaret yaptırımlarını mazur göstermek zordur. Dünyanın her bölgesi kirliliğe karşı; iklime, yerel halk ve hükümetlerin tercihleri ve mevcut kirlilik derecesine bağlı olarak farklı düzeyde tolerans göstermektedir. Her ülkeye aynı çevre kurallarını uygulamak ve ticaret yasalarıyla desteklemek, özellikle kalkınmakta olan bir çok ülkenin karşılaştırmalı avantajlarını kaybetmesine yol açabilir. Ayrıca, korumacılık yanlılarının

çevrecileri bahane ederek ithalatı kısıtlamaları da çok kolaylaşmış olurdu. DTÖ, çevrecilerle uzmanlaşma yolları aramaktadır. Onların şikayet ve görüşlerinin de alınması için; hükümet dışı örgütlerin de anlaşmazlıkların çözümlendiği panellere katılma hakkının tanınması ve uzman-danışmanlık rolü verilmesi istenmektedir. Şimdiden, karides–kaplumbağalar konusunda uzmanların görüşlerinin alınması için bir deniz-biyologlar grubu oluşturulmuştur. Çevrecilerin DTÖ ile ilgili olarak yönelttikleri suçlamalar arasında, hiçbir konuda know-how sahibi olmaması ve kamu oyunun gözünden gizlenmesi gibi konular bulunmaktadır. Ancak, DTÖ'nün örgüt olarak yenilenmesi pek kolay değildir. DTÖ kurallarının değiştirilebilmesi için üyelerinin dörtte üçünün oyunun gerekli olduğu unutulmamalıdır.

Hükümetlerin yatırıma, enerji ve ulaştırmaya sağladıkları destekler nedeniyle çevrenin zarar gördüğü bilinmektedir. Örneğin, minimum tarım fiyatları, çiftçilerin daha fazla enerji ve kimyasal madde kullanmalarına yol açmaktadır. Kömür destekleri enerji şirketlerinin elektrik üretiminde en kirlili yöntemleri uygulamalarına yol açmaktadır. Bu çeşit desteklerin gittikçe azaltıldığı görülmektedir.

6.2 Uluslararası Yatırımlarda İnsan Faktörü

Uluslararası ilkelere göre çocukların çalıştırılması yasaktır. İşçi sendikaları, politikacıların da desteğiyle durumu daha iyiye götürmek için uluslararası ticaretin kullanılması gerektiğini düşünmektedirler. Bu yönde atılacak bir adım olarak, minimum dürüstlük ilkelerini çiğneyen ülkelere karşı ticaret yaptırımlarına gidilmesini önermektedirler. Böylece bu ülkelerin kendilerini düzeltebilecekleri umulmaktadır. DTÖ ise buna karşı çıkmaktadır. DTÖ kurallarına göre sadece mahkumların emeğiyle üretilen ürünlere ticaret yasağı konmaktadır. Ancak, köle ve çocuk çalıştırmaya karşı bir yaptırım söz konusu değildir. DTÖ'nün kimi üyeleri (özellikle Amerika) için ticaretin serbestleştirilmesiyle işgücü standartları birbirleriyle ilişkilidir. Ötekiler (özellikle gelişmekte olan ülkeler) için bu konu korumacılık baskısı içermektedir. Amerikan işçi sendikaları uzun zamandır üçüncü dünya ülkelerindeki düşük ücretler ve işgücü standartlarının Amerikan işçileri aleyhine haksız rekabet yarattığını öne sürmektedirler. DTÖ ise “işgücü standartları” konusunun Cenevre'deki Uluslararası İşçi İdaresi'nin (International Labour Office) görev alanına girdiğini öne sürmektedir.

ILO; hükümetlerin, işçi sendikaları ve işverenlerin bir araya gelerek oluşturduğu bir örgüttür. Örgüt, 1919 yılından bu yana 173 ülkenin katılımıyla çalışmalarını sürdürmektedir. 1998'de “İş Hayatını Temel İlke ve Hakları Bildirisi”ni yayınlamıştır.

Üyelerce imzalanmış olsun olmasın daha önceden çıkarılmış yedi ILO sözleşmesinde tanımlanmış olan temel işgücü standartlarına ilişkin ilkelere tümünün saygı gösterip, teşvik edici yaklaşım içinde gerçekçilik kazandırmaları zorunluluğu getirilmiştir.

TABLO 8. ILO'NUN İŞGÜCÜ STANDARDI SÖZLEŞMELERİ

SAYI	TARİH	KONU	ONAYLAR
29	1930	Zorla çalıştırma	149
105	1957	Zorla çalıştırma	132
87	1948	Örgüt kurma özgürlüğü	122
98	1948	Örgütlenme hakkı ve ortak pazarlık	138
100	1951	Eşit işe eşit ücret	137
111	1958	Ayrımcılık	128
138	1973	En az çalışma yaşı	61
		Yedisini de onaylamış üye sayısı	35

Kaynak.” The Economist” Oct. 3. 1998, p.31

ILO için işgücü standartlarıyla ticaret arasında bir bağlantı yoktur. Gerçekten de yukarıda sözü edilen bildiride, işgücü standartlarının korumacılık amacıyla kullanılamayacağı belirtilmektedir. O halde bu kurallar nasıl uygulanabilecektir? ILO, üyelerinin ve kamuoyunun hükümetler üzerindeki baskısıyla bu yükümlüklerin yerine getirileceğine inanmaktadır. İşçi sendikaları, DTÖ kurallarının ve uzlaşmazlıklara çözüm getiren panel sisteminin etkin olduğuna inanmaktadırlar. Temel standartların dünyada yerleşmesi için çaba sarf eden sendikalar, tek bir dünya hükümeti olmadığı sürece sorunları için tek çarenin DTÖ'dan geçtiğine inanmaktadırlar. Ancak gelişmelere ve edinilen izlenimlere göre, temel işgücü standartlarıyla ticaret akışı arasında güçlü bir ilişki yoktur. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkelerin ihracatçıları için ILO geleneklerini kabul etmenin kendilerine bir zararı olmayacaktır. Aynı şekilde, zengin ülkelerdeki işçilerin de gelişen dünyadaki rekabetten korkmalarına gerek yoktur. Öte yandan ILO standartları çağdaş insanlık anlayışına da uygundur. İşçilerin köleleştirilmesi veya sendikacıların hapsedilmesi her insan için kabul edilemez davranışlardır. Ancak, standartların uygulanmasının da her zaman aynı beklenen sonucu verdiği söylenemez. Eğer işçi sendikalarına geniş haklar tanınırsa, bir yanda sendikalı işçilerin ücretleri artarken öte yanda istihdam azalabilmektedir. Ayrıca, yerinden edilen işçiler, eskisinden çok daha düşük ücretli işlere zorlanmış olabilirler.

İnsanların hayat koşullarını düzeltmek için ticaret yaptırımları uygulamak pek anlamlı olmaz. Varsayalım ki olgun yaştaki işgücünün imal ettiği ürünleri ihraç eden gelişmekte olan bir ülke, girdi olarak çocuk işçiler tarafından üretilen ürünleri kullansın. Bunun üzerine öteki ülkeler çocuk işçi kullanımını önlemek için gelişmekte olan ülkenin ürünlerine karşı tarifeler koyabilirler. Bu durumda, bu ihracatın talebi düşecek, sektördeki olgun işçilere olan talep ve ücretler kısılacaktır. Kullanılan girdilere ve bunları imal edecek çocuk işçilere olan talep de azalacaktır. Daha az insan çalışabilme olanağı bulacak ve ücretleri de düşecektir. Sonuçta, hem olgun işçilerin hem çocuk işçilerin durumları daha da bozulacaktır. Bunu telafi etmek için dünyanın öteki ülkeleri tarifelere maruz kalan ülkeye, ya bu tarife gelirlerinden ya da başka vergilerden pay aktarmalıdır. Hedef ülkedeki asgari çalışma yaşamının yükseltilmiş olmasının maliyeti böylece bir şekilde tazmin edilmiş olmaktadır. Belki çok daha uygun bir çözüm, ticaret kısıtlamaları koymak yerine, başka temel yöntemler bulmaktır. Örneğin, işçi çocuklarının işe zorlanmalarındaki temel etken ailelerinin yoksulluğudur. Olgun yaştakiler için daha yüksek ücretle ve yeni iş olanakları bulmak bir çözüm getirebilir. Bu durumda ticareti kısıtlamak yerine serbestleştirmek daha anlamlı olacaktır. Aynı şekilde çocuk işçileri iş hayatından uzaklaştırmanın bir yolu da, bunların eğitim ve öğretimlerinin sağlanmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerde eğitim konularını desteklemekle bir yandan çocukların ağır iş koşullarından uzaklaştırılmaları sağlanırken öte yandan eğitilmiş bir işgücünün uzun dönemde ülkenin üretici potansiyeline daha çok katkıda bulunacağı bilinmelidir.

Tarife ve ithalat yasakları, ticaretle işgücünün bağlantılı olduğuna inananlara da pek uygun gelmemektedir. ILO standartlarına uymayan ülkelerin DTÖ'nün uzlaşmazlıkların çözümü panellerine katılmalarına izin verilmemesi düşünülmektedir. Ancak, bu kez de uzlaşmazlıklara çözüm bulunması riskini taşımayan ülkeler, yoldan çıkmış sayılan bir ülkeden yapılan ithalata karşı ticaret engellemeleri koyabileceklerdir. Bu durumda da kaybedenler ve cezalandırılanlar; o ülkenin ihracatçıları, çalışanları ve işverenleri olacaktır.

6.3. Uluslararası Yatırımlarda Ücret Faktörü

Amerika ekonomisi için 1990'lar altın yıllar olmuştur. Büyüme yüksek oranlarda gerçekleşirken enflasyon ve işsizlik düşüktür. Ancak, çalışanların ücretlerinde olumlu bir gelişme göze çarpmamaktadır. Enflasyondan arındırıldığında, ortalama saat ücretleri 1973'deki düzeyin de altındadır. Yan ödemeler sayesinde ortalama yıllık gelir artmış görünmektedir. Bununla birlikte,

ücretler arası farklılık büyük ölçüde artmıştır. 1973-93 arasında ücret dağılımında en alt %10'luk dilimde bulunan erkek çalışanların reel ücretleri %21 oranında düşerken üstteki %10'un ücretleri ancak %10 kadar artmıştır. Bayan çalışanlarda ise, en alt dilimdekilerin kazançları %3 artarken, en üst dilimdekiler %29 artmıştır.

Avrupa ülkelerinde de yoksul işçilerin durumu bozulmuştur. Amerika gibi Britanya'da da ücret eşitsizliği büyümüştür. Kıta Avrupa'sında ücretler esnek olmadığı için eşitsizlik fazla açılmamıştır ama, işsizlik artmıştır. Politikacılar bunun suçunu serbest ticarete ve gelişmekte olan ülkelere yıkmışlardır. Aynı suçlama, Amerika tarafından özellikle NAFTA'ya karşı yapılmıştır. Amerika'nın 1973'de imalat sanayi ürünleri ithalatının sadece altıda biri gelişmekte olan ülkelere gelirken, 1998'de bu oran üçte bire çıkmıştır. Bir çokları için Amerika'nın rekabet gücü ucuz yabancı işgücünün karşısında erimekte gibi görünmektedir. Oysa, ücretler verimliliği yansıtmaktadır. Amerika'nın ücret artışının 1973'den beri yavaşlamasının nedeni, verimlilik artışının düşük olmasındandır. İkincisi, Amerika'daki ücretlerle, gelişmekte olan ülkelerin ücretleri arasındaki fark yüksek verimliliği yansıtmaktadır. Bu nedenle Amerikalıların yüksek ücret almalarına karşılık ürettikleri her bir ürün başına düşen maliyetleri daha fazla değildir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerdeki ücret artışı zengin ülkelere göre çok daha hızlı artmaktadır. Ticaret engelleri kaldırıldıkça, ülkelerin kaynakları göreceli üstünlüğe sahip oldukları sektörlerde kayarak daha verimsiz oldukları sektörlerden çekilmektedir. Amerika'da bu değişim, tüm ülke ekonomisinin yararına da olsa niteliksiz düşük ücretlilerin zararına olmaktadır. Genelde tarifelerin azaltılması sonucu bir ürünün fiyatının düşmesi, o ürünün imalatında en fazla kullanılan işgücünün ücretlerinde azalmaya yol açmaktadır. Bu nedenle Meksika'daki niteliksiz işçilerin ürettiği malların ithalatında tarifelerin azaltılması Amerika'daki düşük nitelikli işçilerin ücretlerini düşürmektedir. Nitekim üniversite mezunları ile orta tahsildeki çalışanların ücretleri arasındaki oran (yetenek primi) gittikçe yükselmektedir. 1970'lerde bu oran 1,3 iken 1980'den itibaren 1,7'ye dek yükselmiştir. Yetenek primi oluşturan bir faktör de ticarettir. Bu faktör, prim artışının en az beşte birini belirlemektedir. Göçmenlere etkisi daha da çoktur. Berberlerden taksi şoförlerine kadar bir çok servis sektörü çalışanı uluslararası ticaretten korunmuş bile olsa göçmen işçilerin rekabetinden kaçamazlar.

Daha da önemlisi teknolojik gelişmelerdir. Bu gelişmeler daima iyi eğitilmiş iş gücünün yararına. Ancak, ticaret ve teknolojinin etkileri birbirinden ayrılmamaktadır. Örneğin, yeni bir üretim teknolojisi geliştiren yabancı bir şirketin Amerika'nın ithal ettiği ürünlerin fiyatını

düşürmesi durumunda, Amerika'nın rakiplerinin ücretlerinin düşmesi ticarete mi yoksa teknolojiye mi, bağlıdır?

Ticaretin ücret eşitsizliğine katkısı “yetenek primi” üzerindeki etkisinden daha da azdır. Ücret eşitsizliğinin en az üçte biri çalışanların eğitim, ırk ve cinsiyet gibi niteliklerdeki farklılıklarına bağlı olarak açıklanabilir. Ticaretin rolü en fazla %7 dolayında belirlenmektedir.

-Yatırımlarda Dışa Kaymanın İşgücü İstihdamına Etkileri

Bilimsel verilere karşın, bu serbest ticaret konusu politik olarak sürekli kullanılmaktadır. Yabancıların rekabeti sonucu kaybedilen işleri ya da işyerlerinin Meksika'ya göç etmesi için düşük ücrete katlanan işçilerin durumu çok konuşulmaktadır. Bir fabrikanın kapatılması yöredeki için çok göze batıcıdır. Oysa, serbest ticaret genel ekonomiyi etkiler. Daha ucuz ithalat sayesinde tüketicilerin refahı artarken gümrük duvarlarıyla korunmuş verimsiz sektörleri rekabete açar. Serbestlik, ülkeleri çağdaş çizgide rekabet gücüne ve verimlilik anlayışına zorlamaktadır.

Madem serbest ticaret herkes için gelişme, çağdaşlaşma ve kalkınmanın lokomotifidir, o halde politik çekişmelere alet edilmemesi gerekir. Bunun bir yolu, serbest ticaretten zarar görenlerin tazmin ya da telafi edilmeleridir. Pratikte bunun anlamı, ücreti azalan kesim yerine bu politikalar sonucu iş kaybına uğrayanların tanzim edilmeleridir. Serbest ticaret uygulayan ülkelerde, genel ekonomik gelişme sayesinde durumları iyiye gidenlerden vergi yoluyla alınan paralar durumu bozulanlara refah yardımı olarak aktarılabilir. Ülkeler arasında bunu bir anlamda gerçekleştirebilmek üzere DTÖ nezdinde çaba sarf edilmektedir. DTÖ, ülkeler arasında refah sigortası sisteminin arabuluculuğunu yapabilir.

Amerika, kendi ülkesinde 1962'deki “Ticaret Geliştirme Yasası” ile bu görüşü uygulamaya koymuştur. Dış ticaret sonucu işinden olan işçilerin “Ticaret Uyum Desteği” (Trade Adjustment Assistance-TAA) için başvurabilmelerine olanak getirilmiştir. İşsizlik sigortası ödemeleri, bu sektör çalışanları için standart olan altı aylık sürenin dışında, bir sene daha uzatılabilmektedir. Ancak, başvuranların bir eğitim programına katılmaları ön koşuldur. 1974'den bu yana iki milyon dolayında çalışan bu yardıma layık görülmüştür. Bu işçilerin çoğu yeni ve değişik işler bulmuşlardır. Bu sürelerin fazla uzatılması, kişide yeni iş bulma çabalarını gevşetmektedir. Bu nedenle daha düşük ücretle ama, hemen iş bulabilenlere ek ücret yardımı sağlanması da bir çözüm yoludur. Eğitim programlarının yeni iş bulmaya çalışanların yetiştirilmesinde yetersiz kalması nedeniyle kaldırılması da düşünülmektedir. Bu sistemde ticaretten zarar görenlerin

belirlenmesi zordur. Ticaretle gümrük tarifelerinin etkisi birbirinden ayıramamaktadır. Hele Amerika hava yollarının, gemicilik ve TV istasyonlarının yabancı mülkiyete açılması, Avrupa'nın ilaç-test-kabul rejiminin onaylanması ya da doktorların kalifikasyonlarının kabul edilmesi gibi geniş kapsamlı kararların etkilerini belirlemek hiç de kolay değildir. Bu nedenle bu yardımların sadece belli ticaret anlaşmalarının mağdurları için ve yasama organınca belirlenerek sektörleri kapsayacak biçimde uygulanması en doğru yoldur. Öte yandan NAFTA için bu önlemler uygulanırken Uruguay toplantıları gibi çok daha etkin ve kapsamlı anlaşmalarda bu yardımlar devre dışı bırakılmıştır.

Ayrıca, ticaret ve yatırımların serbestleştirilmesinin öteki risklerden bir ayrıcalığı olup olmadığı da tartışmalıdır. Ticaret de öteki ekonomik faaliyetler gibi algılanmalıdır. Dışarıdan yapılan ithalattan ve yatırımlardan dolayı zarar görenler tazmin edilirken moda değişikliği nedeniyle müşteri kaybına uğrayarak ya da teknolojik gelişmeye ayak uyduramayıp batan bir şirketin zararları niçin göz ardı edilmektedir. Bu anlayış biçimi, dış ticaretin işsizlik yaratacağını öne süren “korumacılık” savının bir tür kanıtı değil midir? Bu ayrıcalığın tek açıklaması; konunun kamu oyundaki ağırlığının ötekilere göre farklı olmasındandır. Diğer bir deyişle çıkarılan “uyum” programları politik amaçlıdır. Konunun ekonomik ve rasyonel yönü ikinci planda kalmaktadır. Daha çok seçmenlerin eğilimlerine karşılık vermek amaçlanmaktadır. Örneğin, NAFTA için Amerika ayrıca, İspanyol asıllıları da düşünerek Kuzey Amerika Kalkınma Bankasını (NADBank) bu amaçla kurmuştur. Böylece, Meksika sınırındaki çevreci yatırımların finansmanı sağlanacaktır. Bu banka sayesinde, bölgedeki gevşek işgücü ve çevre standartlarından hiç kimsenin yarar veya zarar sağlamaması gerçekleştirilmiş olacaktır. Buna karşın, her ülkenin kendi çevre yasalarına tabi olmalarına karar verilince banka işlevini yitirmiş olmaktadır.

Serbest ticarete karşı olanlar sadece zengin ülkeler değildir. Politik baskılar yaygındır. Her iki taraf da zarar görmekten korkmaktadır. Son asrın sömürgeleştirme ve buna karşı yapılan bağımsızlık direnişleri belleklerden silinmemiştir. Bu nedenle uluslararası açılma ve global serbestlik çoğu ülkenin kamu oyunda kaygıları da birlikte getirmektedir. Konu o yüzden politik niteliğe bürünmüştür. Güçlü ülkelerin rekabeti karşısında ulusal bağımsızlığın ciddi boyutlarda zedelenmesi korkusunu taşımaktadırlar. Bu ülkelere örnek olarak Hindistan gösterilebilir. Bu korku dışında gelişmekte olan ülkelerin serbest ticarete karşı olan endişeleri zengin ülkelerle aynıdır. Yabancıların güçlü rekabetinin satışları ele geçirmesinden, yerel üretim ve istihdamın yok olmasından korkulmaktadır.

-İşçi Ücretleri ve Rekabet

Ülkeler arasındaki tek fark rekabet konusundaki anlayışlarındadır. Zengin ülkeler üçüncü dünya ülkelerindeki taban yapan işçi ücretlerinden çekinmektedirler. Gelişmekte olan ülkelere, sıkı verimlilik yöntemleriyle kendilerini iş hayatından silmelerinden çekinmektedirler. Ancak, son yıllarda korumacılık yanlıları başarılı olamamışlardır. Hatta, serbest ticarete kucak açmakta gelişmekte olan ülkelere göre çok daha heveslidirler. 1980’de GATT üyeliklerinin yarısı gelişmekte olan ülkelere aitti. Bu grup, 40 ülkenin daha katılmasıyla 1998’e dek DTÖ üye listesinin üçte ikisini kapsamaktadır.

Hindistan 900 milyon nüfusuyla dünyanın ikinci büyük kalabalık ülkesidir. GSYİH düzeyi ise Hollanda’dan fazla değildir. Halkın yoksulluğuna yıllardır uygulanan korumacılığın yol açtığını öne sürenler vardır. Yine de gelişmekte olan ülkelere yeniden “korumacılığa” dönüş olursa bunun ilk adayı büyük olasılıkla Hindistan olacaktır. GATT’ın kurucu üyelerinden olmasına karşın 1991’e dek Hindistan’ın ekonomisi tamamen kapalıydı. Ülkede uygulanan katı korumacılık ve yerel kontroller, Doğu Asya ülkeleriyle karşılaştırıldığında ülkenin gelişimini bir hayli engellemiştir. Ancak, 1990’larda birden hükümet gümrük tarifelerini kaldırmaya başlamıştır. Yabancı sermaye yatırımları kolaylaştırılmış ve yerel kontroller hafifletilmiştir. Ancak, bu tempo fazla uzun süreli olmamıştır. 1996’da hükümet mevcutlara ek olarak %5 tarife koymuş daha sonra bir ek % 6 daha getirmiştir.

Yine de epeyi bir yol alınmış sayılır. Daha önce tüm ithalat lisansa bağlı iken 1998’de bunların oranı üçte bire düşürülmüştür. Lisansların tamamen kaldırılmadan önceki son aşama sayılan özel ithalat belgesi gerektiren ürünlerin sayısı ise toplam içinde %10 oranında indirilmiştir.

Nitekim 1993’te DTÖ tahminine göre ağırlıksız gümrük tarifeleri ortalaması % 71 iken 1998’de %35 düzeyine getirilmiştir. Örneğin, sentetik elyafta konan ithalat vergisi % 200 iken, ek olarak konan vergilerle birlikte etkin oran %500’e kadar çıkmaktaydı. 1998’e gelindiğinde bu oranlar gümrük vergisinde % 352’ye, öteki vergilere de % 35 e indirilmiştir. Tüketim malları konusunda kolaylaştırıcı önlemlere başvurulmamıştır. Tekstil ve giyim sektörü ise hâlâ korunmaktadır. Oysa, Hindistan’ın kendisi bu konuda öteki ülkelerin korumacılığından şikayetçidir. Bir çok sektörlerde yabancı sermaye yatırımlarına “otomatik” olarak izin verilmesine karar verilmiştir. Telekom sektöründe tekel kaldırılmıştır. Ancak, tarifeler ve vergiler arasında çok uyumsuzluklar vardır. Delhi’deki bir şirketin H. Kong’dan gümrüksüz parça ithal etmesine izin verilirken, yerel şirketlerden girdi alımlarında vergi uygulanmaktadır. Kimi mallar dışarıdan çok daha ucuza veya

kaliteli alınabilecekken, böyle yapılmayıp yerel olarak üretimlerine çalışılmaktadır. Bu durumda kaynaklar daha verimli alanlarda kullanılmak yerine israf edilmiş olmaktadır. Ayrıca, tüketim malları ithalinin engellenmesi tüketicilere de pahalıya mal olmaktadır. Oysa, tasarruf edilen bu paralar başka alanlara yatırılabilir.

Hindistan, iç ve dış reformların ne kadar birbirleriyle bağlantılı olduğunu gösteren açık bir örnektir. Ülkenin alt yapısı yetersizdir. Enerji kesintileri günlük olaylardandır. Malların ülkenin en büyük limanı olan Mumbai'ye ulaştırılması haftalar almaktadır. Britanya döneminden kalma yasalar, işçi atmayı ve işyeri kapatmayı engellemektedir.

Şirketlerin bürokrasiyle uğraşma maliyeti çok yüksektir. “Otomatik izinden söz edilmesine karşın, yabancı sermaye yatırımları için yine de “Yabancı Yatırımlar Teşvik Dairesinin” izninin alınması gerekmektedir. Hindistan’ın işgücü yasaları şirketlerin yönetimini çok karmaşık bir duruma sokmaktadır. Örneğin, çok gerekli olmayan personel sürekli istihdam edilmemektedir. Bunu nedeni işten atılmalarının olanaksız olmasıdır. Oysa, teknoloji değiştiği takdirde, hangi personelin gereksiz duruma düşeceği tartışmalı bir konudur.

Uruguay toplantılarında ilgili konuların bir paket halinde tartışılması dahi verimli sonuçlar alınmasını sağlamaktadır. Tek konulu toplantılarda örneğin, hizmet ticareti ve denizcilik hizmetleri gibi tartışmalarda belli üyelerin çekince koyması durumunda bir karara varılmasına olanak yoktur. Aynı şekilde zengin ülkelerin ilgisiz kaldığı, yabancı işçilerin geçici olarak istihdamı konusu da bir sonuca bağlanamamıştır. Toplantılarda bir gündem paketi tartışıldığı takdirde, üyeler nezdinde bir alanda sunulan imtiyazlar karşılığında öteki alanlardan ödün vermeleri özendirilmektedir. Böylece toplantılarda bir karara varılması olanağı doğmaktadır.

Üzerinde karara varılması gereken konular arasında, hizmet ve tarım dışında imalat sektöründeki gümrük tarifeleri, yabancı yatırımcılar ve rekabet politikaları bulunmaktadır. Gümrük duvarlarının kaldırılmasıyla iş bitmemektedir. Yatırım ve hizmetlerde yabancılar “vatandaş muamelesi” gibi hakların tanınması için daha çok zaman vardır.

6.4. Korumacılık Önlemleri

Diğer ülkeler kendi pazarlarını açmadıkları takdirde Amerika kendi adına o ülkelere dış pazar kapısını açmaktadır. Ticaretten sağlanan yararları göz önüne alarak daha sonra bu imtiyaz karşılığında diğer ülkenin de dış ticaretini serbestleştirmesini isteyebilmektedir. Örneğin Çin, en

fazla tercihli ihracatçı ülke sayılarak dış ticaretini artırması teşvik edilmektedir. Özgür dünyanın diğer koşullarına da uyma zorunluluğu altına girebilmeleri için ilk aşama böylece başlatılmaktadır. Daha sonra bu kapıdan öteki ticaret ve özgür pazar tavizleri de girmektedir.

GATT kuralları bu konularda yetersiz kalmaktadır. O nedenle Batı dünyası öteki ülkelere dünya pazarına açma yolunda (VER) türü, gönüllü ticaret uzlaşmaları uygulamaktadır. Amerika bu yöntemi uygulayarak ihracat yapamadığına ya da kendisinden ithalat yapmayana, 12-18 ay içinde karşılık verme hakkını kullanmaktadır. Bu hakkı kendi yasasından almaktadır. Örneğin, yapısal engelleri kaldırmak adı altında Amerika, 200 kadar çeşitli konuda açılma ve serbestleştirme reformu yapılmasını Japonya'dan istemektedir. Liberalizm paketi; perakende dağıtım sistemini, alt yapı ve yol için kamu harcamalarını, tasarruf alışkanlıklarını, istihdamı, hukuku ve daha bir dizi uygulamayı kapsamaktadır. Bu konuda yapılacak pek çok iş vardır. Ülkeler bir taraftan serbestleştirmeye, diğer yandan korumacılık politikalarına meylenmektedir. Her iki politikayı da kendi çıkarlarına göre en etkin biçimde uygulamak isterler. GATT görüşmeleri bu çıkarların çatıştığı en açık arenadır.

Yabancı yatırımcıların da Amerika'yı sarstığı doğrudur. Acil önlem alınmasını isteyen çelik üreticileri, yüz binlerce iş olanağının tehdit altında olduğunu ve yabancıların çelik ürünleri piyasasını boğduğunu öne sürmektedirler. İthalatın kısıtlanmasını isteyenler sadece onlar değildir. Gelişmekte olan ülkelerdeki, ekonomik kriz, Amerika ve Avrupa'yı da etkisi altına almaya başlamıştır. Yeni bir şekil altında da olsa "korumacılık" yine canlanmaya başlamıştır. Kotaları azaltmak veya gümrük tarifelerini artırmak yerine ülkeler çok ucuz gördükleri ithalata "anti damping" vergileri koymayı yeğlemektedirler.

Bu uygulamayı en çok Amerika yapmaktadır. 1997 yılında 16, 1998'de 25 uygulama yapmıştır. Amerikan çelik sanayi; Japonya, Brezilya ve Rusya'dan ürün ithal etmektedir. G. Kore'nin bellek-devresi imalatçıları, bu önlemler sonucunda ağır vergilerle karşılaşmaktadırlar. Tayvanlılar da aynı durumdadır. Makine takımları, tekstil ve giyim sektörlerinde hatta meyve suları imalatında bile bu durum geçerlidir.

Amerika'nın öncülüğünü ettiği bu konuda, öteki ülkeler de onu izlemektedir. Kanadalı çelik yapımcıları dört ülkeye karşı anti-damping yapmaya hazırlanmaktadır. Avrupa Birliği, Slovenya ve G.Kore'ye karşı çelik konusunda yapılan 13 şikayeti incelemektedir. Şimdiden Japonya, Tayvan ve Çin'den yapılan manyetik diskler ve Singapur'dan yapılan elektronik ölçüm aletleri

ithalatına vergi konmuştur. Ayrıca, kimyasallar, elektronik tüketim ürünleri, tekstil ve ormancılık sektörleri de sıradadır.

TABLO 9. ÜLKELERE GÖRE ANTI-DUMPING UYGULAMALARININ DAĞILIMI (1997)

Temel Uygulamacılar	Sayı	Temel Hedefler	Sayı
Avusturalya	42	Çin	31
Avrupa Birliği	41	G. Kore	16
G. Afrika	23	Tayvan	16
A.B.D.	16	A.B.D.	15
Arjantin	15	Almanya	14
G. Kore	15	Japonya	12
Kanada	14	Endonezya	9
Hindistan	13	Hindistan	7
Brezilya	11	Britanya	6

KAYNAK; World Trade Organisation

Bu uygulamalara karşın, gelişmekte olan ülkelerin de karşılık vermesi kaygıları daha da artırmaktadır. Amerika'ya karşı; Meksika, Arjantin ve Brezilya çok sayıda dava açmıştır. G. Afrika'dan sonra Asya ülkeleri de hazırlık içindedir. Anti-damping uygulamaları, Çin ve G.Kore'de hızla yayılmaktadır. Hindistan şimdiden ülkesinde artan bu tür şikayetlere cevap verebilmek için örgütlenmektedir. Ona Tayland ve Endonezya'da katılmaktadır.

Anti-damping uygulamasının çekiciliği, dünya ticaret hukukunda yasal sayılmasından kaynaklanmaktadır. Ülkeler, arka arkaya yapılan ticaret toplantılarında gümrük vergisi tarifelerini azaltmaktadırlar. Tekrar vergilerin artırılması durumunda, ülkelerin DTÖ nezdinde tazminat isteme ya da kendilerinin de yüksek tarife uygulama hakları doğmaktadır. Buna karşın DTÖ kurallarına göre, yurt dışında üretildiği ülkedeki fiyatın altında satılan ya da üretim maliyetlerinin altında ihraç edilen ürünlere anti-damping vergiler konabilmektedir. Yerel üreticilerin bu durumdan zarar gördüklerinin kanıtlanması da gerekmektedir. Anti-damping önlemler yasal olduğu kadar esnektir de. Yöredeki birkaç üreticinin şikayetleriyle soruşturma başlatılabilmektedir. Sadece belirli bir şirkete veya ülkeye karşı yöneltilir. Çok değişik oranda vergi yaptırımları uygulanabilir. Ayrıca, "korumacılık" adıyla değil, "haksız rekabete" karşı yapılan bir misilleme olarak makul gösterilebilmektedir.

Amerika'nın "anti-damping" kuralları, tüm bu avantajlardan yararlanmak üzere kendilerine en rahat gelen biçimde düzenlenmiştir. İthalat nedeniyle, satışların biraz olsun etkilendiğini göstermek, harekete geçmek için yeterlidir. Bir çok ülke, Amerika'nın kurallarını adapte etmektedir. 1980-1997 arasında "anti-damping" iddialarının AB'de %71'i, Amerika'da ise %80'i tasdik görmüştür. Anti-dumping kararların alınması kolay olduğu kadar etkisi de ağır ve uzun sürelidir. AB'de 1991-1995 yılları arasında bu vergilerin ortalama oranı % 29 olmuştur. Bu oranlar çelik gibi ürünler için çok yüksektir. Amerika'daki ortalaması ise % 57'dir. İçlerinde inanılmaz derecede yüksek olanlar da vardır. Örneğin, Japonya'nın NEC şirketince yapılan bilgisayarlara bu vergi % 454 oranında uygulanmıştır. Pazar koşulları çok çabuk değişmesine karşın anti-damping vergiler ancak beş yılda bir gözden geçirilmektedir. Bu süre sonunda geçersiz görülseler bile kaldırmak yerine daha da yaygınlaştırmak gelenek olmuştur. Anti-damping yönteminin önemli tutarda dolaylı maliyeti de vardır. Başarısız anti-damping davaları bile ticaret üzerinde vergi gibi etki yapmaktadır. Söz konusu şirketlerin faaliyetlerini en az bir yıl süreyle kısıtladığı gibi maliyeti de yüksek olmaktadır. Bir şirkete karşı açılan davalar ötekilerinin rekabetini gevşetir. Bir iki göz dağı vermek, öteki yabancı üreticilerin fiyatlarını artırmaları ve satışlarını kısmaları için yeterlidir. Örneğin, Rusya ve Japonya çelik üreticileri şimdiden satışlarını kısmak için masaya oturmaya hazırlanmaktadır. Gerçekte, anti-damping önlemler fiyatların artırılması için yerel ve yabancı üreticilerin bir araya gelmesini özendirir. Kartel türü bu anlaşmalar nedeniyle anti-damping vergilerin ekonomiye etkisi gerçekte aynı düzeyde bir ithalat vergisinin en az iki katı kadar daha maliyetli olmaktadır. Anti-damping taraftarlarına göre, bu uygulama sayesinde korunmuş pazarlarda tatlı kârlar kazanan yabancı şirketlerin indirimli fiyatlar (avcı fiyatlandırma) uygulayarak yerel şirketleri elemelerinin önüne geçilmektedir. Daha sonra artırılan fiyatlarla, önceki açıklar da kapatılmaktadır. Anti-damping uygulamalarını haklı gösteren bir başka gerekçe politiktir. Bu sayede, pazarlarını dünya ekonomisine açan ülkelerin kendilerini korumaları sağlanmaktadır. Oysa, açılan davaların AB'de ancak %3'ü ve Amerika'da ise %4'ü avcı fiyatlandırma gerekçesine dayanmaktadır. Politik gerekçe de yersizdir. DTÖ kurallarına göre ithalattaki sıçramalara karşı ülkelerin her zaman için kendi güvenliklerini sağlayacak geçici önlemler almasına olanak bulunmaktadır. Bunların yerine sadece anti-damping uygulamalarının yeğlenmesi de gösteriyor ki bu ülkeler daha çok serbest ticareti gözetmek amacıyla değil korumacılık amacıyla hareket etmektedirler.

Standartlar, ileri teknoloji cephelerinde yeni ürünler için uygulanan en gizli koruma yöntemleridir. İç pazarlarda bu amaçla standartlar geliştirilir. Avrupa topluluğu, "PAL" yerel ve

uydu nakil sisteminin yerine daha kaliteli yayın için yeni bir sistem geliştirmektedir. Bu maksatla ortaklık içinde teknik konsorsiyumlar kurulmuştur. Dampingle ve anti-dampingle yasaları ayrı bir korumacılık alanıdır. Bir şirket malını kendi ülke pazarındaki fiyatın çok altında ihraç edebilir. Böyle üretim maliyeti ve uygun bir kâr haddi altında fiyatla ihracatla, rakiplerini piyasadan eleyerek tekel sağlar. Daha sonra yüksek fiyatla satış yapar. Bu nedenle, serbest pazarın korunması içte ve dışta alınacak yasal önlemlerle sağlanabilmektedir. Uluslararası yatırımların kısıtlamalardan kurtarılması da amaçlanmaktadır. Yerli katkı denilen yabancı yatırımcının en az belirli oranda yerli girdi kullanma koşulu bir korumacılık önlemidir. Kimi ülkeler yabancı sermayeden üretimlerinin belli bir yüzdesinin ihraç edilmesi koşulunu öngörmektedir. Bir başkası yabancı yatırımcının kullanacağı ithal girdileri kendi döviz gelirinden ödemesini gerektirmektedir. Amerika'nın yapacağı yatırımların yarısında bu tür ön koşullar aranmaktadır. Amerika bu konularda serbestleştirmeye taraftardır.

Hammadde ithaline ve katma değeri yüksek ürünler ihracına dayanan dış ticaret politikaları sonucunda aşırı düzeyde bir ödemeler fazlası oluşmaktadır. Gelişmiş ülkeler, 1970'lerden bu yana sanayilerinde yapı değişikliği içindedirler. Sofistike (ayrıntılı) ve yüksek bilgi gerektiren sektörlere kaymaktadırlar. Bilgi ve teknik yoğunluğu az olan sektörlerin sanayi yapısı içindeki payı azaltılmaktadır. Özellikle tekstil sektörü bu konumdadır. Devlet tarafından küçük fakat modern tesisler için araç-gereç sağlanması öncelikle teşvik edilmektedir. Japonya'da tekstil sektörü aynı şekilde bir değişim içindedir.

Yerli pazarın korunması dünya pazarlarına açılan ülkeler için geçerlidir. Mal ihracatı yaparken ithalatı kısıtlamak, yerli üretimi belli bir süre rekabetten korur. Ancak, bunun yöntemleri çağdaş ortamda son derece sofistike ve dolaylı yollarla yapılmaktadır. Tepkilere yol açmayacak biçimde ve gizli olarak yapılmasına özen gösterilmektedir. Özellikle Japonya dünyanın diğer çok pazar ekonomilerine hızla girerken, kendi toplum yapısındaki engellemeleri çok yavaş kaldırmaktadır. Bu arada bu gecikmeleri kendi avantajı için kullanmaktadır.

7. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN BÖLGELERE GÖRE YATIRIM STRATEJİLERİ

Temel olarak yatırım faaliyetlerini birden fazla ülkede sürdüren ve üretimle ilgili kararları bir merkezden alan veya çeşitli yollarla bağlı şirketlerin kararlarını etkileyebilen çok uluslu şirketlerin bu üretim faaliyetleri, niteliklerine göre üç ayrı başlık altında toplanabilir.

Geriye bağlantılı üretim faaliyetleri, daha çok doğal kaynakları işletmek için yapılır. Özelliklerine göre kendi sanayi üretimleri veya dünya pazarları için gerekli hammaddelerin çıkarılması, işlenmesi ve satışıyla ilgili faaliyetlerdir. İleriye bağlantılı üretim faaliyetleri ya ana şirketin yabancı ülkelerdeki satış faaliyetlerini düzenlemek ya da ana firmanın bulunduğu ülkenin pazarlarının sınırlı olması nedeniyle diğer ülkelerde yatırım yapmak zorunluluğundan kaynaklanmaktadır. Yatay bağlantılı üretim faaliyetleri, yatırım yapılacak ülkedeki yavru şirkete sermaye ile birlikte üretim için gerekli teknoloji, teknik yardım ve iş gücü transfer edilerek yapılır. Böylece yavru şirketin, ana firmanın üretim stratejisi doğrultusunda üretim yapması sağlanır. Oligopolistik bir yapıya sahip bulunan ve yatırımlarıyla yabancı ülkedeki ucuz üretim faktörleri ve pazar imkanlarından yararlanmaya çalışan bu şirketin amacı kârlarını dünya ölçeğinde maksimize etmektir. Bu yatırım stratejileri dünyadaki çeşitli bölgelere göre farklılıklar göstermektedir.

7.1. Bağımsız Devletler Topluluğu

Eski SSCB'den bağımsızlık kazanan cumhuriyetler, Batı tipi bir demokratik yönetimi ve serbest piyasa ekonomisini ilke olarak kabul etmişlerdir. Eski sistemin düzeltilmesi için ülkelerin merkeze veya diğer cumhuriyetlere dönük fiziki bağımlılığını ortadan kaldırmak üzere yatırımlar planlanmaktadır. Piyasa ekonomisine geçişte, öncelikle piyasa ekonomisinin gerektirdiği ekonomi kurum ve kuruluşlarına ait yasal temelin oluşturulması gerekmektedir. Öncelikle, bankalar kanunu, dış ticaret ve kambiyo mevzuatı, ticaret kanunu, borçlar kanunu gibi temel yasaların hazırlanmasına çalışılmaktadır. Hemen her gün ekonomik olaylarla ilgili kararlar alınmakta, reform paketleri açılmakta, bakanlıklar kurulmakta ve görev tanımları değiştirilmektedir. Bakanlıklardaki eski uygulamalar bitmiş, yeni uygulamalar ise tam olarak bilinmemektedir.

İş yapma, ticaret ve yatırım faaliyetlerinde bulunmak için gerekli ortamın bulunmayışı, yabancı yatırımcıları etkili ve yeterli yerli ortak arayışı telaşına düşürmektedir. Cumhuriyetlerde, dış ticaretin büyük bir bölümü resmi kanallarla yapılmaktadır. Devlet şirketleri, kamu fabrikaları ve bakanlıklar, ihracat ve ithalatı bizzat yapmaya yetkilidirler. Kimi özel kişiler büyük zorluklarla ve belki paralar vererek barter dışında serbest dövizle ihracat-ithalat belgesi olsa bile, bu husus fiiliyatta geçerli olmamaktadır. Bütün bu kararlar, bakan ve başbakan nüfuzu ile yürütülebilmektedir. Sanayi yatırımlarında girdi olarak gelen makine, teçhizat, hammadde veya ara mallar her hangi bir aracı olmadan doğrudan yatırım yapacak olan şirketlere

ulaştırılmaktadır. Tüketicinin ihtiyacını karşıladığı büyük devlet mağazaları yanında özel kişilere ait küçük ve orta büyüklükte mağazalar da vardır. Yatırımlarda izin ve müracaat şekli ve gerekli belgeleri Başbakanlık belirlemektedir. Maliye Bakanlığı tescil işlemini yapmaktadır. İzin sonrasında, bir yıl içinde yatırıma başlanmalıdır.

Türkiye’de faaliyet gösteren firmalar, bankalar, vb. BDT’de temsilcilik açabilmektedir. Bu firmalar kendilerinden istenen belgeleri tamamlayarak, Dış Ekonomik İlişkiler Dairesine başvurmaktadır. İstenen belgeler; büro açma amacının belirtildiği başvuru dilekçesi, firma unvanı ve adresi, faaliyet alanlarını ve idari yapıyla personelini gösteren ana sözleşmeler, kuruluş sözleşmesinin tescil edildiği yer ve tarih bilgilerini içermektedir.

Hükümetler, ihraç kotaları ve yabancı yatırımların hangi alanlara yönettirebileceği konusunda karar almaktadır. Yabancı sermaye dahil dış ekonomik ilişkilerin esasları hakkında kanunlar da çıkarılmaktadır. Özel sektör, sermaye ihtiyacı nispeten az olan imalat sanayi yatırımlarına ağırlık vermektedir. Başlangıç için anlamlı olan bu girişimler, orta vadede büyük ölçekli ve doğal kaynakların işletilmesine yönelik ortaklıklara dönüşebilecektir. Ticaret alanında karşılaşılan başlıca sorunlar; bankacılık faaliyetlerinin yaygın olmaması, haberleşme olanaklarının (telefon, teleks, faks, vb.) kısıtlılığı; ulaşım ve nakliyede karşılaşılan darboğazlar; finansman kaynaklarının yetersizliği; mevzuat belirsizliği ve istikrarsızlığı; yatırım ve dış ticaret sigortasının yaygınlaştırılmamış olması gibi alanlarda belirginleşmektedir. Türk özel sektörü, sermaye ihtiyacı nispeten az olan imalat sanayi yatırımlarına ağırlık vermektedir. Başlangıç için olumlu görülen bu eğilimin orta vadede; tarım, doğal kaynaklar ve madencilik alanlarında ortak projeleri kapsayacak şekilde genişletilmesi Türkiye’nin ve muhatap BDT Cumhuriyetlerinin yararına olacaktır.

7.2. Afrika

Afrika’ya yeni bir akın daha başlamıştır. Bu akının üç nedeni vardır. İlk neden, eski sosyalist Afrika ülkelerinin yabancı maden şirketlerine karşı olan çekingen tutumlarını değiştirmeleridir. Artık Afrikalı bakanlar kıtayı ve dünyayı dolaşarak, yatırımcıların özelleştirilmiş madenlerden hisse satın almaları için çaba harcamaktalar. Örneğin, 1992’ye kadar Sovyet yanlısı Junta ile yönetilen Mali, 1996’da seçim yaparak kapılarını dünya ekonomisine açmıştır.

İkincisi yeni madencilik teknikleridir. Bu yeni teknolojiler, Afrika'nın kapılarını kapatmış olduğu dönemlerde geliştirilmiş ve uygulanmayı beklemektedir. Oldukça düşük yoğunluktaki altının, sızdırma denilen bir yöntemle siyanür kullanılarak elde edilmesi olanağı doğmuştur. Elektrik gerektirmediği için bu yöntem, dünyanın en ücra köşelerinde bile uygulanabilmektedir. Bir başka G. Afrika şirketi de bakteri kullanarak altın elde etmektedir.

Üçüncü neden, zengin ülkelerin katı çevre yasalarıdır. Sadece kalkınmış ülkelerin yeşil-çevreci grupları biraz muhalif ses çıkarabilmektedir. Ancak, geri ülkelerin hukuk sistemi zayıftır. Öyle ki el değmemiş kumsalların ve ormanların yok edilmesi hiçte güç olmamaktadır. Türkiye'de kamu oyunun duyarlılığı sayesinde Bergama'da siyanürden altın elde etmesine, yöre halkı tepki göstermiş ve çevreci grupların da baskısıyla hukuk süreci başlatılmıştır.

Kuzey Afrika'da bir projenin başlatılabilmesi oldukça kolaydır. Ancak, daha sonra çevre faktörlerine yönelik engellerle karşılaşılması mukadderdir. Afrika'nın diğer bölgelerinde ise, bir işe başlamak ve işler duruma getirmek uzun süreli bir çaba gerektirir. Buna karşın bir kere işler duruma geçtikten sonra onu engelleyecek hemen hemen hiçbir kısıtlama söz konusu olmamaktadır. G. Afrikalı şirketler yatırımda öncüdürler. Özellikle de B.Afrika'ya akın etmektedirler. "Anglo-Amerikan" şirketi, Afrika bürolarının sayısını son birkaç yılda iki katına çıkarmıştır. "Gencor", Mozambik'de kum madenlerini işletmeyi düşünmektedir. Bir alüminyum ergitme tesisi de kurulmaktadır. Bir Avustralya şirketi (BHP Madencilik), Zambiya'da platin üretecektir. Afrika kıtası, Kanada ve Avustralyalı maden arayıcılarıyla doludur. Maden bulunur bulunmaz bir başka şirkete satılmaktadır. Mali'deki altın madeni derhal "Anglo" şirketine satılmıştır. Gana'daki "Ashanti" altın madencilik; Britanya, Kanada ve Avusturalya altın şirketlerini satın almıştır. Afrika'nın toplam 21 milyon ons olan altın üretiminde bu şirketin payı, 1,5 milyon ons'a ulaşmıştır. Bu kıtanın altın üretiminin 17 milyon ons'luk bölümünü G. Afrika sağlamaktadır. Gana hükümeti, "Ashanti" altın şirketinin %18 hissesine ve veto hakkına sahiptir. Aksi takdirde G. Afrika bu şirketi de satın almak üzeredir.

7.3 Uzak Doğu ve Çin

Uzak Doğu'da özellikle Tayvan, Macau ve Hong Kong merkezli serbest pazar ekonomisi, Çin başta olmak üzere komşu tüm ülkelerin de dış ticaret ve dünya ekonomisiyle entegre olarak kalkınmasını özendirici bir ortam oluşturmuştur. Batı ekonomilerinin global pazarlara yönelik

üssü olan bu üç merkez, uluslar arası yatırım ve ticaret anlayışının yaygınlaştırılmasında çok önemli rol oynamışlardır.

Çin'e yönelik yabancı yatırımlarda en büyük artış, perakende satış sektöründe beklenmektedir. 1992'de yabancılara açılan sektöre, alış-veriş merkezi ve bölümlü mağazalar gibi büyük çaplı yatırımlar için sadece 11 kentte 24 adet girişimle izin verilmeye başlanmıştır. Bu izinler öncelikle Özel Ekonomik Bölgelere tahsis edilmektedir. İlk yatırım girişimini Japonya; "Yaohan" Çin Uluslararası Vakıf ve Yatırım şirketi ile bağlantılı olarak ve Şanghay İlk Süper Mağazası ortaklığında Şanghay'ın Pudong bölgesinde gerçekleştirilmiştir. Bu tür büyük yatırımların Devlet Konseyi tarafından onaylanması durumunda bir çok ithalat avantajı sağlaması da söz konusu olmaktadır. "Yaohan" dışında Japonya'nın "Seibu" ve "İsetan" firmaları da H. Kong, Singapur ve Malezyalı bir çok firma gibi, Devlet Konseyinin olumlu tutumuyla karşılanmışlardır.

Hükümet, 1995'de yabancı fonlarla yapılan perakendecilik sektöründe iki yeni denemeye olumlu bakmaktadır. Bunlar, Pekin ve Şanghay'da iskontocu mağazalar zinciri ve genel perakende satış ağı oluşturulması projeleridir. Batılı mağaza zincirleri bu plana ilgi göstermektedirler. İngiltere'nin "Marks&Spencer" firması bu amaçla, Şanghay'da bir temsilcilik açmıştır. Amerika'nın "Wall-Mart"ı ve Hollanda'nın "Makro"su, bir çok Japon, Fransız ve Alman firmalarıyla birlikte bu alanda yarışa girmişlerdir. İngiltere'nin "Tesco" ve "Sainsbury" firmaları da girişimlerde bulunmaktadır. Büyük dev şirketler, Devlet Konseyi izni olmadan kolaylıkla kurabilecekleri küçük zincirlere yönelerek, yerel yöneticilerin onayıyla markalarını yaymaya çalışmaktadırlar. "Kentucjky" ızgara tavuk, "Pizza Hut", "McDonalds", H.Konhg'un "Giardino"su ve Avustralya'nın "Jeans West" markaları ülke çapında yayılmaktadır. Bu markalar 1994'de toplam perakende satış hacminin ülkede %20'sini almışlardır.

7.3.1. Avrupa devleri

Global şirketlerden biri de "Asean Brown Boveri" (ABB) olmuştur. Japonlar için GE'den daha büyük bir rakip elektrik şirketi durumuna gelmiştir. ABB, 1300 ayrı şirkete ve 500 kâr merkezine bölünmüştür. Çok kültürlü uluslararası şirketlerin en başarılılarından birisidir. Çağımızda hükümetler serbestleştirmeye gittikçe ve ulaşım-iletişim giderlerindeki azalma sonucu saf ulusal şirketlerin var olması çok zorlaşmıştır. Ancak, yerel pazarda da derin kökler salmak gerekmektedir. Yerel pazarların farklı tercihlerine cevap verebilmek için güçlü bir

bütünlük gerekmektedir. 1988 yılında iki İsveç mühendislik firmasının birleşmesiyle kurulan ABB şirketi, 100 yeni satın alma ve ortaklıklarla D. Avrupa ve Asya pazarlarına girmiştir. 40 değişik ülkede 18 000 işçi çalıştırmaktadır. ABB'nin genel merkezi Zürih'tedir. Genel merkezdeki personel sınırlı sayıda ve değişik kökenli (19 değişik ülkeden) olmaktadır. Şirketin azami özen gösterdiği ilke, "İsveçli" görünmemektir. Bu nedenle, satın almaların merkezini de Zürih'e yerleştirmiştir. Şirketle koordinasyonu sağlayan yürütme kurulu, sekiz ülkeden temsilci barındırır. Ayrıca, 500 global yöneticiden oluşan elit bir kadrosu vardır. Bu yöneticiler, üyelerin kültürlerine uyumlu ve gezici kişiler arasından özenle seçilir. Dış atamalar sırayla kendi aralarında değiştirilir. Bunların görevi, örgütü bir arada tutmak, dünyada uzmanlığın aktarımını sağlamak ve şirket önderliğini değişik bakış açılarına açık tutmaktır.

Amerika özellikle Çin gibi gelişmekte olan pazarlara yönelik yatırımlar yapmayı planlamaktadır. "İlk gelen ilk hizmet görür" ilkesinden hareketle pazarda tutunabilmek ve avantajlardan azami ölçüde yararlanmak isteyenler için pazara en önde girmek önemlidir. Türkiye için ev eşyaları konusunda özellikle bu tür büyük yatırımcılarla ortak girişim ve konsorsiyumlar çekiciliğini korumaktadır. Gıda sanayiinde Avrupa devleri; İngiliz-Hollanda firması olan "Unilever", İsviçre'nin "Nestle" ve Fransa'nın "Danone" firmalarıdır. "Unilever" son dört yılda 64 gıda işletmesini satın alırken, 28'ini de elden çıkarmıştır. AB pazarı için yapı düzenlemelerine gidilirken yeni pazarlara da yönelmektedirler. Yeni doğan pazarlar şirketin toplam gıda cirosunda 1995 yılında %26 pay almaktaydı. Gelişmekte olan Doğu Bloğu pazarları büyük potansiyel taşımaktadır. AB ülkeleri ise durgunluk içindedir. Gıda ürünleri iki gruptadır. Temel gıda malları fiyata göre alıcı bulur ve süper marketlerin kendi markalarıyla çeşitlendirilirler. Bu sektörde en verimli çalışan ve en ucuz üretim yapan işletmeler başarılı olmaktadır. İkinci grup ise anlık istekle satın alınan (çikolata, dondurma ve çerezler gibi) gıda ürünleridir. Bunlar genellikle süper marketler dışında da satılır, satışları fiyata çok bağlı değildir, reklamdaki etkilenir ve pazarı da sürekli olarak büyür. Sektörde güçlü perakende satış yerleri; raflara erişme ve müşteriye ulaşma konusunda tek söz sahibi olmaktadır. AB ülkelerinde sabit gelirli halkın maliyet bilinciyle yaptığı alış-veriş, bu sektörü durgunlaştırmıştır. Her yıl imalatçılar yeni ürünler piyasaya sürmektedir. Ancak her ürün kategorisinde sadece en üst iki marka para kazandırmaktadır. Özellikle ikinci grup ürünlerde, yenilik ve pazarlama çok önemlidir. Bu sabit giderleri karşılayabilmek için satış hacminin artırılması ve pazar payı savaşının kazanılması zorunludur.

“Unilever”, 1960’larda bir matris biçiminde örgütlenmiştir. Bir tarafta coğrafya sorumlusu kişiler, öte tarafta ürünlerden sorumlu olanlar bulunmaktadır. AB oluşumuyla birlikte merkezileştirme eğilimi ağır basmaktadır. Ancak, bunu gerçekleştirirken, dünyanın öteki ülkelerinde ulusal farklılıklara göre davranmaktadır. Örneğin, Batı Avrupa’da gıda pazarlamasında her ülke için farklılaştırmaya giderken, üretimini ise tüm bölgeye yapmaktadır. Her bir ülkedeki gıda işlerini donmuş gıdalar ve donmamış gıdalar olarak iki bölüme ayırmıştır. Hazırlanan ana plana göre örneğin, 1993 yılında şirketi geliştirmeyi düşündüğü işler ve pazarlar ana hatlarıyla şöyle belirlenmiştir; ürünler olarak, dondurma ve margarin; bölgeler olarak Güney-Doğu Asya, Güney Latin Amerika ve Çin ortaya çıkmıştır. Öncelikli olmayan bölgeler, para kaynağı, “sağlıklı inek” olarak görülmektedir. Bunlar şirketin diğer bölümleri için finans sağlar. Eğer, bunlardan her hangi biri kârlılık hedefini gerçekleştirmezse elden ilk çıkartılacak adaylar olmaktadır. Bu plan uyarınca, önceliksiz işletmeler zorunlu olarak nakit yağdırırken bu para diğerlerine harcanmaktadır. Bu plan uyarınca; 18 dondurma ve 8 margarin ünitesi satın alınmıştır. Dondurma işi; 20 ülkeden 45 ülkeye yaygınlaştırılmıştır. Gelişmekte olan yeni pazarlarda büyük yatırımlara girilmiştir. Tayvan’da 1989’da kendi tesisini kurmuş olduğu için yerel pazarda önde gelenleri satın almaya yönelmiştir. 1995’de Tayland’daki dondurma satışı tamamen Hollanda’nın eline geçmiştir. Firmanın yağ teknolojisindeki ustalığı, fiyat baskısı ve satış azalması gösteren pazarlarda bile başarılı olmasını sağlamıştır. Amerika margarin pazarında 1980’lerde % 10 olan payını, yeni ürünler sunarak 1995’de % 45’e ulaştırmıştır. Karlılığın artışı yeni ürünler geliştirmedeki başarısı garantilemektedir. Domates salçası üretimindeki lider konumunu, biyoteknoloji kullanımına borçludur. Firmada bilim adamlarıyla, pazarlamacılar ve işletme yöneticilerinin birlikte takımlar oluşturmaları sağlanmıştır.

Ürün geliştirilmesi, yerel faktörlerin de takıma dahil edilmesini gerektirmektedir. Global üreticilerin global kültürü, imalattan yönetime kadar uygulanmalıdır. Pazarlama ve dağıtım kanalları bunun önemli bir aşamasıdır. Süper market gibi Batı pazarlama yöntemlerinin geleneksel yapı içinde yer alabilmesi gerekmektedir. Tüm Batı modelinin aktarılmasına olanak bulunmadığı için genel koşulları uyumlu hale getirmek zorunludur. “Unilever”, tüm bunları Çin’de uygulamaya sokmak için çaba göstermektedir. Çin gibi pazarlar, yeni yöntem ve becerilerin en yüksek düzeyde geliştirilmesini ve uygulanmasını gerektiren globalliğin test edildiği en zor koşulları oluştururlar.

Bir başka çok uluslu şirket modelini İsveç’in “IKEA” firması oluşturmaktadır. Bu şirket, mobilya sektöründe “globalleşme” stratejisini aktif girişimcilik olarak tüm boyutlarıyla

uygulamaktadır. Yeni mağazaların planlanması, araştırılması, koşulların hazırlanması, inşaatı, işletmeye açılması, işletilmesi ve yerel personelin yetiştirilmesi uzman bir takım tarafından yürütülür. Kurulan işletme rayına oturunca (yaklaşık üç yıl içinde) yerel personelin yönetimine devredilir. Şirketin globalleşme üzerine ihsaslaşması, İsveç ekonomisinin de özelliğini yansıtmaktadır. Global pazarların önemi Batı ekonomileri için çok fazladır.

“N.K.Boeki” şirketi, Japon-Rus Ticaret Birliği’ne üye olan 20 şirketin ortaklığıyla kurulmuştur. Şirket Japon tarafını Sibiryâ Bölgeler Arası Birlik Anlaşması (SAIA) çerçevesinde temsil etmek üzere oluşturulmuştur. Bölgelerin yetkilileri iş ortağı olarak kabul edilmiştir. Bunun nedeni, gerçekte tüm ticaret ve iş faaliyetlerine lisans verme, dış alım ve dış satım kotalarını belirleme yetkisinin bölge idarecilerinde olmasıdır. Japonya’nın uygulamakta olduğu modele göre, Sibiryâ ve Uzak Doğuda yeni ortak girişim (joint-venture) yatırımları için ilk aşamada, maden kaynaklarının oluşturacağı bir ipotek fonu kurulacaktır. Daha sonra Japon tarafı Rus ortağına ipotek tutarının beş katı kadar kredi temin edecektir. Böylece tesisler, yerel ortakların da desteği sağlanarak ve yakın bir “uzmanlaşma” ortamında kurulmuş ve işletilmiş olmaktadır. Hiçbir firmanın cesaret edemediği risk koşulları altında Almanya’nın VW firması, 1984’de Şanghay ve Çangçun’da otomobil imalatına geçmiştir. Bu şirket 1994 yılına gelindiğinde Çin otomobil pazarının yarısını ele geçirmiş bulunmaktaydı. VW bu fabrikalarda sırasıyla % 50 ve % 40 hisse sahibidir. Çin koşullarında bir işletmede çoğunluk hissesine sahip olmanın vereceği rahatsızlıkların ve merkez veya yerel yönetimler tarafından gelebilecek karışmacı tehditlerin de uzağında kalmayı başarmıştır. VW, Çin’e Alman otomobil imalatı yöntemlerini getirmiş, yerel işgücünü eğitmiş ve kendi yerel parça sanayiinin imalatçılarını kurmuştur. Şanghay’da üretilen “VW-Santana” otomobillerde yerli katkı oranı %87’dir. VW’nin Asya-Pasifik merkezi Almanya’da değil H.Kong’a yerleşmiştir. Ayrıca, 200 başka Alman firması ya ortaklık girişimiyle fabrikalar kurmuşlardır ya da Çin firmalarına parça üretimi için imalat lisansı vermişlerdir. Tabandan yukarı başlatılan bu tür Alman yöntemi, Çin’de büyük ticaret-yatırım heyetleriyle ziyaret yapmak politikasına dayanan Amerikan yönteminden daha samimi ve güven verici bulunmaktadır.

“Daimler-Benz”, Avrupa’da bile 1996’da üretimi düşünülen “minivan”ların hemen Çin’de üretilmesi için yerel bir fabrikaya % 45 payla ortak olmuştur. Gelişen Doğu Bloku pazarında “ilk gelene ilk hizmet edilir” ilkesi geçerlidir.

7.3.2. Diğer çok uluslu şirketler

H.Kong, Çin'in kapısındaki uluslararası ticaretin odağıdır. Bu kent-devletin gelişimi imalat sanayi sayesinde olmuştur. Çin'deki 1949 sivil harbi sırasında bir milyon göçmen H.Kong'a gelmiştir. H.Kong'u ayakta tutmak ve göçmenleri yaşatabilmek için Britanyalı koloniciler harekete geçmişlerdir. Fabrika kurmak isteyenler ve kamu konutları için ucuz arazi sağlanmıştır. Kıta Çin'den geçen yetenekli iş adamları sayesinde kurtarma operasyonu başarılı olmuştur. H. Kong daha 1950'lerin başında dünyayı; T-shirt, plastik çiçek ve Tokyo sandaletlerle doldurmaktaydı. En büyük sanayi dalları; tekstil, el çantaları, oyuncaklar, saat ve ayakkabı olmuştur. Küçük atölyelerde üretilen ürünler, Amerika ve Avrupa pazarlarına ihraç edebilmekteydi. Ancak, Çin yönetiminin göçmenleri engellemesi üzerine işçi sıkıntısı başlamıştır. Buna karşın, Çin 1978'de kendiliğinden ekonomi politikasında yenilik başlatmıştır. H. Kong sınırındaki kendi kıyı bölgelerini yatırımcılara açmaya yönelmiştir. Birdenbire H. Konglu iş adamları için sınırsız denecek ölçüde ucuz işgücü ve yeni fabrika alanları için bol ve ucuz arazi olanakları doğmuştur. Daha önce H. Kong'da yapılagelen hafif imalat dalındaki çoğu ürün, bir anda Çin'e aktarılmıştır. H. Kong'da 1961'de istihdamın %50'sini sağlayan imalat sektörünün payı, 1997'de % 15'e düşmüştür. H. Kong'un GSYİH'sının 1961'de % 25'ini oluşturan imalat sektörünün bu payı 1997'de %8.8'e düşmüştür. Oysa, sınırın öte yakasında Çin'deki "Pearl River" Deltası, H. Konglu iş adamlarınca sahiplenilen yeni fabrikalarda 5 milyon işçi istihdam edecek düzeyde gelişmiştir. Günümüze gelindiğinde, H.Kong'un Çin'deki yatırımlarının toplam tutarı, hemen tamamı imalat sanayiinde olmak üzere 72 milyar dolara ulaşmıştır.

-Hong Kong'lu Yatırımcılar

A.Wong'un "V-Tech" şirketi, H. Kong'da kurulmuştur. Bu şirket çocuklar için bilgisayarlar, diğer elektronik öğrenim gereçleri ve telsiz telefon üretmektedir. Yıllık satış hacmi 1987'de 150 dolar iken 1998'de 800 milyon dolara ulaşmıştır. H. Kong'da ucuz işgücü ve arazi bulamayınca 1987'de üretimini Çin'deki Guangdong bölgesine kaydırmıştır. Fabrikalarında 22000 Çinli bayan çalıştırmaktadır. Tesislere yakın bölgede ücretler göreceli olarak yükseldiği için içteki bölgelerden işçi taşınmaktadır. Bir bayan işçi ayda (500 puan) 60 dolar alırken, H. Kong'da aynı iş için (36 000 yuan) 770 dolar ödenmektedir. Daha ucuz işgücü için Tayland'a yönelmektedirler. H. Kong ihracat kapısı olmayı sürdürmektedir. Son tüketim pazarından fazla uzaklaşmak, Wang için önemli değildir. Tüketici ürünleri pazarı çok istikrarlıdır. Ancak, tüm H. Kong'daki işletmelerin pazarlarından uzaklaşmayı bu kadar kolay üstleneceği beklenmemelidir. H. Kong'daki bir başka yatırımcı olan Fung, müşteri odaklı işletmecilik anlayışının takipçisidir.

Fung, “dumansız fabrika” denilen konfeksiyon sektöründe değişen moda ve zevklere anında cevap verebilme ustalığı sergilemektedir. Müşterilerin alışkanlık ve zevklerinin izlenmesi (mass customisation) kişisel bilgisayarlardan başlayarak diğer tüm ürünlere yaygınlaştırılmaktadır. Bu üretim modeli, son ürün için gerekli olan tüm parçaların hiçbir aksaklık olmadan düzenli olarak aktığı buna karşılık stokların ekonomik olan en az düzeyde tutulduğu bir ilişkiler ağının varlığını öngörmektedir. Fung’un şirketleri zaten böyle bir sistemi yıllardır uygulamaktadır. Artık bu sistem, “arz zinciri” yönetimi adıyla bilimselleştirilmiştir. Tüm şirketler, merkez işlevleri sayılan ürün geliştirme ve mühendislik hizmetlerini H. Kong’da yapmayı sürdürmektedirler. Bu işler imalat sektöründe sunum zincirinin başlangıç noktasıdır. Resmi olarak bu tür işler; birer “hizmet” faaliyeti olarak sınıflandırılmalarına karşın; günümüzün modern ve sıkı-üretim terimleriyle ifade edildiğinde gerçekte imalat sektörünün bir parçasıdır”(The Economist, Nov.14,1999)

Bir başka örnek olarak “Hana Technologies” (HT) verilebilir. “Thai Hana” grubunun bir bölümü olan (HT), “Swire” grubundan satın alınmıştır. Bu şirket hâlâ kimi imalat işleri için H. Kong’u kullanmaktadır. Buradaki fabrikası mikro yongaların plastikle kaplanması işlemini yapar ve bunların bilgisayar gibi her hangi bir son ürünle bağlantılarını sağlayacak olan terminalleri yerleştirir. Bu işlemler basit gibi görünürse de gerçekte çok sofistike makinelerin kullanımını gerektiren aşırı hassas işlerdendir. Herhangi bir işlem düzenli işler duruma getirildiğinde; şirket tarafından üretim, Tayland ve Çin’e taşınmaktadır. H.Kong, bu şekilde pazarın ötelere doğru (up-market) ilerlemektedir. İşletmelerde, tasarımlar ve deneme üretimi en güç işlerdir. Bu işler bitirildikten sonra artık, öteki çok basit ürünlerde olduğu gibi işlerin yürütülmesi başkalarına bırakılmaktadır.

H.Kong’daki gelişmeler diğerlerinin gözünden kaçmamaktadır. Örneğin Tayvan, beliren fırsatları yakalamakta gecikmemektedir. Daha 1950’lerde Tayvan, bölgenin plastik çiçek ve Tokyo terlik üretimine dayanan ekonominin bir parçası olmuştur. Devlet planlaması sayesinde, adanın kıyıları boyunca bir dizi sanayi parkı oluşturulmuştur. Bu bölgelerin her birisi ithal hammaddeye dayanan petro-kimya, çimento, çelik vb. gibi bir sektör üzerinde yoğunlaşmıştır. Ancak ekonominin gerçekten gelişmesi, hükümetin bu işlerden elini çekmesiyle başlamıştır. Artık bürokratlar, başarıları ayıklama kaygısından kurtulmuşlardır. Yine de ucuz bilim parkları ve ehven vergi ayrıcalıkları uygulamayı sürdürmektedirler.

Bir bilgisayar şirketi olan “Acer”in gelişmesi de böyle olmuştur. Bu şirketin ana fabrikası, Hsinchu Bilim Parkındadır. Bu park başkent Taipei’ye iki saat uzaklıktadır. “Acer”, bugün dünyanın üçüncü en büyük kişisel bilgisayar yapımcısıdır. Şirketin patronu olan Shih, iş hayatına el arabasında kaz yumurtası satarak başlamıştır. “Acer” bilgisayarlarının ana devrelerinin tabloları, Tayvan’da monte edilmekteydi. Ancak, yerel ücretlerin ayda 600 dolara tırmanması ve yerel işgücünün azalması üzerine “Acer” yüzlerce Filipinli göçmen getirme yoluna gitmiştir. Fabrikalarında Çin’in Zhongshan bölgesinde, Filipin’lerdeki Subic körfezine açmıştır. Şimdi Meksika’da bir yenisini daha kurmuştur. Ayrıca, Malezya, Singapur, Endonezya, Dubai ve Avrupa’da montaj tesisleri kurmuştur. Filipin’lerdeki fabrikasındaki verimlik, Hsinhu Bilim Parkındakinin yarısıdır. Çin’deki tesisin verimliliği ise üçte biri düzeyindedir. Ancak, Filipin’lerde ödemek zorunda olduğu ücret, Tayvan’dakinin üçte biridir. Çin’de ise onda biridir. Terazinin diğer ucunda “Acer”; Fransa, Britanya ve İtalya’da da montaj fabrikaları kurmuştur. Bunlar işletmesi oldukça pahalı ama, pazara çok yakın tesislerdir. Böylece ürünlerin yerel gereksinimlere uygun şekilde düzenlenmesine olanak vardır. Shih dağıtılmış imalat ağını (distributed manufacturing network) çok verimli bir şekilde kullanmaktadır.

Tayvan’daki “Hsinchu” Fabrikası artık büyütülmeyecektir. Şirketin gelişmesi yurt dışına doğru yönelmiştir. Öyle ki ana-devre tabloları üretiminin üçte ikisi ve bilgisayarların onda dokuzu şimdiden Tayvan dışında gerçekleştirilmektedir. “Hsinchu” fabrikası; öteki H. Kong fabrikaları gibi, ürün araştırma-geliştirme işlerini yeni ürünlerin deneme (pilot) üretimlerinin üzerinde uzmanlaşmaya yeğlemiştir. Günün birinde; belki kimi çoğu ürünün üretimi belli bir düzeye eriştiği anda yurt dışına aktarılacaktır.

“Acer” 1976’da kurulduktan ancak yirmi yıl sonra kıyı ötesinde üretime geçebilmiştir. Öteki şirketler, bunu daha kolay başarmaktadır. On yıl önce ötekiler arasında “Kuo Feng” şirketi ve “Shamrock Technology”, Tayvan’da kişisel bilgisayar ekranları imalatına başlamıştır. Kısa zamanda Tayvan, bu ürünün yıllık 15 milyar dolarlık büyüyen dünya pazarlarından % 60 pay kapmıştır. Bu ürünler için talep doygunluğa erişirken ve kâr marjları azalırken, Tayvan’da imal edilmeleri konusu çekiciliğini yitirmektedir. Bu mallar için Tayvan’da gün batışı yaşanırken; Çin gibi maliyetlerin düşük olduğu bölgelerde gün yeni doğmaktadır. Her iki şirket de üretimlerinin çoğunu, önümüzdeki oniki ay içinde Kıta Çin’ine kaydırmayı planlamaktadır. On yıllık bir süre içinde, Tayvan bu alanda dünya lideri olacak durumda iken, birden bu işin peşini bırakmıştır. Scotland’da “Clydeside” gemi inşa sektöründe üç nesil dünyaya egemen olmuştur. Bu

egemenliğini Japonya ve G. Kore'ye kaptırması da yirmi yıla yakın bir süre almıştır. Ancak, günümüzde bu dönüşüm çok kısa sürede gerçekleşmektedir.

7.4 Meksika

G. Amerika ülkeleri içinde Meksika, çok uluslu şirketler açısından özel bir önem taşımaktadır. Amerika'nın komşusu olarak taşıdığı önem, globalleşmedeki son gelişmelerle kendisine ayrıcalıklı bir konum sağlamıştır. Bu avantajını son yıllarda kullanmaktadır. İlk "Masquiladora" (Fabrika)

Amerika'da 1959 yılında, tipik bir plastik toka fabrikasının basit makineleriyle 500 bayan çalıştırılırken haftada ödenen ücret 65 dolardı. Bu ücretler bir Meksikalı için şok edici düzeydeydi. Öyle ya, Meksikalı bir işçinin aldığı ücret, bunu ellide biri, yani haftada 16 Meksika dolarıydı. Meksikalı Mier, bunu öğrenince, böyle bir fabrika sahibi Amerikalı arkadaşından iki makine ödünç alarak, hemen Amerikan sınırının yakınındaki Tijuaba'da kurduğu bir barakada saç tokası imalatına başlamıştır.

Amerika tarafından aldığı ya da ithal ettiği parçalar için Meksika Hükümetine hiçbir vergi ödemek zorunda değildir. Sınıra komşu olduğu için bu bölge serbest ticaret bölgesi sayılmaktadır. Bitirilen ürünler Amerika'ya sokulurken, Amerikan gümrüğüne vergi vermenin de bir yolu bulunmuştu. Yetkililer, plastik parçaların tamir amacıyla güneye sınır ötesine gönderildiğine ikna edilmişti. Böylece, büyüyen işleriyle Meksikalı Mier, bu gün bir sanayi parkına sahip olmuştur. Bu sayede dünyanın her yöresinden gelen çok uluslu şirketlere, kendisinin 39 yıl önce başlattığı strateji konusunda danışmanlık hizmeti vermektedir.

Dünyanın en işlek sınırı olan Meksika'da, 1997'de 56 milyon insan ve bir milyona yakın yüklü kamyon geçiş yapmıştır. Mier örneğini esas alan aynı türden işletmelerin sayısı bu gün, 4000 kadar olup bir milyona yakın Meksikalı istihdam edilmektedir. Üretilen ürünlerin katma değeri, yılda yedi milyon dolara ulaşmıştır. Artık bu sektör: Meksika ekonomisinde petrolden hemen sonra gelmektedir. Bu şirketlerin yarından fazlası, tekstil ve tüketim elektroniği üzerinedir. Fakir ve zengin iki ülkenin temas noktasındaki bu bölgede, ücret farklılığına dayanan bu gelişme "karşılaştırmalı üstünlük" yasasının tipik bir örneğini oluşturmaktadır.

Bu gelişmeler, ekonomik teori çerçevesinde değerlendirildiğinde daha çok anlam kazanmaktadır. Yeni bir fabrika kuracağı zaman, bir şirketin iki önemli konuda karara varmış olması gerekmektedir. Öncelikle mümkün olan en ucuz iş gücünü elde etmeyi düşünür. Aynı zamanda ürün pazarına da yeterli uzaklıkta olmalıdır. Bu sayede pazarın taleplerine anında cevap verebilir ve müşteriye kolay ulaşabilmenin avantajını kullanarak pazarlama giderlerini en aza indirebilir. Meksika'nın bu sınır bölgesi, Amerikan şirketleri için bu iki çekici niteliğin eşsiz bir kaynaşma noktasını oluşturmaktadır.

-Bölgenin Gelişmesi

Hiç kuşkusuz, 1959'dan bu yana çok şeyler değişmiştir. İlk saç tokasının kurulduğu o günlerde, üretim çok basitti. Amerikan şirketleri, kısmen bitirilmiş tekstil ve oyuncak gibi ürünleri sınırın öte yakasına sevk ederlerdi. Buradaki yüzlerce atölyede bu imalat ürünleri için gerekli işgücü-yoğun işler yapıldıktan sonra, kimi zaman bir gün içinde tekrar geriye yollanırdı. İmalat için gerekli malzemenin ve parçaların bir yıl süreyle gümrüksüz ithaline izin verilmesiyle, işler daha da gelişme göstermiştir.

Meksikalı işçiler tarafından bitirilen ürünler, Meksika'dan ihraç edilirken, sadece bu ülkede yaratılan katma değer üzerinden vergi alınmaktadır. Bölgeye ilk gelenler, Amerikanın oto parçası imalatçıları olmuştur. Oto döşemesi montajı ve oto içine yerleştirilen kilometrelerce uzunluktaki elektrik tellerinin bağlantılarının yapılmasında, en ucuz işgücünün kullanılması büyük avantaj getirmektedir. Bunların ardından bölgeye Amerikanın oto montaj fabrikaları gelmişlerdir.

Son yıllarda, Japonya ve öteki Avrupa ülkelerinden de yatırım akımı başlamıştır. Bu ülkelerin yatırımlarında da aynı faktörler; ucuz işgücü ve makul ulaşım maliyetleri etkin olmuştur. Japonlar için önemli olan, G. Doğu Asya'da ödemekte olduğu ücretlerden fazlasını ödememesidir. Yurt içindeki işçi ücretlerinin artış göstermesi üzerine. G. Koreliler de bu akıma uymuşlardır. Her iki ülkeyi de çeken husus, Amerika'nın kapısındaki bu bölgede düşük maliyetle mal üretebilme olanaklarıdır. Tijuana üçgeni; Amerikan pazarı, Asyalı yatırımcılar ve Tijuana üreticilerinden oluşmaktadır.

Tijuana çevresindeki "Masquiladoras" bin kadar şirketin toplam 200.000 dolayında işçi çalıştırdığı en büyük grupları içermektedir. Kentin alçak ve çıplak tepelerinde yeni fabrikalar ve kentler geliştirilmesi hiç kesintisiz sürmektedir. Buradaki en önemli ürünler, tüketici elektroniği (özellikle TV alıcıları) sektöründedir. Bu ürünlerden her yıl 15 milyon adet (çoğunlukla Amerika'ya) ihraç edilmektedir. Bölgede faaliyet gösteren Kore şirketlerinden en önde geleni

“Samsung”dur. Burada, 1988’de kamera ve TV alıcıları üretmek üzere 2 milyar dolarlık yatırım yapmıştır. “Hyundai”, taşıma kontayneri ve kamyon treyleri imalatı için çok büyük bir fabrika kurmuştur. Gözetleme kulelerinde silahlı muhafızların nöbet tuttuğu tesisler, fabrikadan çok esir kampına benzemektedir. G.Kore yönetim anlayışı çok sert olduğu için, yerel işgücü ile aralarında sürtüşmeler çok yaygındır.

Japonya’nın tüketici elektroniği fabrikaları: “Sony”, “Hitachi”, “Matsushita” ve “Sanyo”dur. “Sanyo”, bölgenin en büyük iş yeri olup, 4500 işçi çalıştırmaktadır. “Sanyo”, 1997 yılında, K.Amerika’daki merkezini, NewYork’tan San Diego’ya aktarmıştır. Sanyo’nun Amerikan tarafındaki tesisinde, 100 işçi günde 800 adet (otel odalarında kullanılan) buz dolabı üretmektedir. Birkaç mil ötede Meksika’daki fabrikasında ise aynı ürün 650 işçi tarafından beşte bir ücretle, günde 6000 adet üretilmektedir. Her ikisi de faaliyetlerini sürdürebilmektedir. Tijuana’da “Sanyo”nun ne önemli ürünü, TV alıcılarıdır. “Sony”nin yöredeki 6 milyonluk kapasitesinin ardından, 3,5 milyon adet TV alıcısıyla “Sanyo” ikinci gelmektedir. Daha önce şirketin tüm üretimi, Amerika’da yapılırken, artık sadece son montaj aşaması bu ülkede gerçekleştirilmektedir. Tijuana’daki ucuz işgücü sayesinde, işletmede girdi olarak kullanılan malzeme ve parçaların üretimi de çok daha ucuza mal edilebilmektedir. Otomasyon en yüksek düzeyde uygulanmaktadır. Otomasyon düzenlemeleriyle, niteliksiz işçilere uygun üretim planlaması yapılabilmektedir. Öte yandan, ücretlerde yükselme baskısı kendisini hissettirmeye başlamıştır.

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA); Amerika, Meksika ve Kanada’yı kapsamaktadır. Buna göre bölgedeki fabrikaların malzeme ve parça girdilerinin %60-80 oranında NAFTA sınırları içinden temin edilmesi gerekmektedir. Aksi halde, dış ticaretlerinde gümrük vergisine tabi olacaklardır. Bu takdirde, Sanyo gibi Asya’dan parça ithalatı yapanların maliyeti yükselecektir. Öte yanda, Asya’daki, devalüasyon nedeniyle Asya ülkeleri de Meksika’nın “Maquiladoras” tesislerine rakip olmaktadır.

8. TÜRKİYE’DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra dünyada görülmeye başlayan liberalleşme akımlarına paralel olarak, Türkiye’de de yabancı sermaye yatırımlarına daha olumlu yaklaşılmıştır. Bu tutum 1950’lerde daha da belirginleşmiştir. Bunun sonucunda günümüzde de geçerliliğini koruyan 6224 sayılı “Yabancı Sermayeyi Teşvik Yasası” çıkartılmıştır. Daha önceki yasalarda yer alan ve

yabancı sermayenin faaliyette bulunabileceği alanlarla ilgili kısıtlamalar kaldırılmış ve yabancı sermaye işletmelerinin, yerli özel girişimcilere açık olan tüm alanlarda faaliyette bulunabileceği kabul edilmiştir. Yabancı sermaye yatırımlarından beklenen, ülkenin milli gelir düzeyi ile istihdam seviyesinin artırılmasına, ileri üretim teknolojileri ve yönetim tekniklerinin geliştirilmesine, ülkenin dış ekonomilerle entegrasyonunun sağlanmasına katkıda bulunmasıdır.

Türkiye’de kalkınma için gerekli yatırımların gerçekleştirilmesi için yeterli sermaye birikimi sağlanamamıştır. Yaşanan dış ticaret açıkları da bu sürecin bir sonucudur. Öte yanda, ülkenin yerel tasarruflarının düzeyini aşan bir kalkınma hamlesi içine girmesi, yetersiz kalan bu sermayenin yurt dışından sağlanmasını bir zorunluluk haline getirmiştir. Ekonominin yapısı ve kalkınma hedefleri çerçevesinde gereksinimi duyulan yabancı sermaye tutarları aşağıda gösterildiği gibi dış borç esasına dayanmakta ve uluslararası kuruluşların nezdinde düzenlenmektedir. Çoğu kez koşullu olan ve dışardan yatırım mallarının ihracat kredisi şeklinde sağlanabilen dış borçlar; ülkelerde sağladıkları kalkınmanın üzerinde bir yük getirmektedir. Ülke, istihdam sağlarken yabancı sermaye kâr etmektedir. Parayı yabancı sermaye kazanmaktadır. Diğer bir deyişle ülkenin özgün ekonomi ve kalkınma planlarının öncelikleri açısından, dış borçların uzun vadede getirisinden fazla götürüsü olmaktadır. Bunun sonucudur ki ülkede sağlanan ekonomik gelişmeye karşın, dış borç yükü gittikçe artmaktadır.

DYSY, bu dış sermaye gereksiniminin ancak çok cüzi bir bölümünü sağlamaktadır. 1950 yıllarından bu yana sürekli gösterilen çabalarla bu düzeyin artırılmasına çalışılmaktadır. Ülke ekonomilerinin kendi özgün kaynakları ile kendi kontrolleri ve egemenlikleri altında planlanmasının, yabancı kaynaklarla finanse edilmesinden daha güvenilir olduğu gerçeğinden hareketle, DYSY için dış borçlar kadar sakınca ve risklerin geçerli olduğu söylenebilir. Bu nedenle ulusal önceliklerle dengeli ve uyumlu bir yabancı sermaye ve dış borç politikası izlenmesi can alıcı bir önem taşımaktadır. Çağdaş mal ve hizmetlerden yararlanma, istihdam ve gelir artırma gibi olumlu katkılarına karşın her yabancı sermaye, ulusal öncelikleri saptırarak yerel kazanç ve birikimlerle ulusal kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilmesini olanaksız hale getirmektedir.

Örneğin son yıllarda bir yabancı sermaye yöntemi olarak “yap-işlet-devret” modelinden de yararlanılmaya başlanmıştır. Özellikle alt yapı yatırımları ve temel hizmetler alanındaki projelerde bu yöntem uygulanmıştır. Bunlar arasında Aliğa Santrali, Ankara Metrosu, Atatürk Hava Limanı ve Dünya Ticaret Merkezi gibi projeler de yer almaktadır. Ancak bu yöntemde,

kamu adına yapılan sözleşmelerle 20-30 yıllık süreler boyunca şirkete kâr garantisi verilmektedir. Örneğin, baraj ve doğal gaz santrallerinde, kâr garantisi kapsamında, piyasa koşullarında çalıştırılmaması rantabl olsa dahi, her yıl belli düzeyde su veya gaz alımının yapılması şart konulmaktadır. Piyasa rekabet koşullarına uymayan arz-talep garantileri, Belediye ve Hazine kaynakları üzerinde uzun vadede çok büyük külfet ve maliyetler getirmektedir.

TABLO 10. TÜRKİYE'DE EKONOMİK GÖSTERGE VE HEDEFLER (1999 –2004)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Reel sektör (Yüzde olarak)						
Reel GSMH artışı %	-6,1	6,3	-9,4	7,8	4,9	
GSMH deflatörü	55,8	50,9	57,8	43,8		
Nom.GSMH artışı%	46,3	60,4	42,9	54,9		
TEFE	62,9	32,7	88,6	31,8	13,9	
TÜFE	68,8	39,0	68,5	29,7	18,4	
Ort. Yıllık Hazine Bonusu faizi	106,2	38,0	99,1	39,0	39,5	
Ort. Reel Faiz Oranı	32	-9,5	33,7	7,66		0
(GSMH içindeki payı %)						
Merkezi Hükümet Bütçesi						
Temel denge	1,5	4,6	4,6			
Net faiz ödemesi	13,1	15,8	24,3			
Toplam denge	-11,6	-11,2	-19,7			
Konsolide Kamu sektörü						
Temel denge	-2,3	2,3	5,9	6,5	6,5	6,5
Net faiz ödemesi	22,1	21,9	27,1	17,9	16,3	15,0
Kamu Sek. Borç. İh.	24,1	19,6	21,2	11,4	9,8	8,5
İşlevsel denge	-12,4	-6,9	-5,1	-2,7	-4,4	-4,6
Kamu Kesimi Net Borcu	61,0	57,7	92,8	82,1	75,2	74,0
Net dış borç	20,1	18,5	37,1	34,0	29,2	26,2
Net yurt içi	40,9	39,2	55,7	48,0	46,1	47,9
Net Borç/ GSMH	48,6	51,5	73,1	70,7	68,6	...
Dış Kesim						
Cari İşlem dengesi	-0,7	-4,9	2,3	-0,8	-1,0	-1,0
Brüt dış borç	55,0	59,5	78,6	69,1	68,6	66,1
Net dış borç	33,6	39,2	53,7	46,8	45,5	42,3
Kısa vadeli dış borç	20,5	22,7	21,7	18,3	18,2	18,5
Parasal Büyüklük						
Sinyoraj	3,2	1,8	1,1	1,1	0,7	...
M2 Geniş Tanım para %	100,7	40,2	87,5	28,8	27,6	17,2
(Milyar dolar)						
Özelleştirme gelirleri	0,1	3,3	2,8	0,7	2,5	...
Merkezi hükümet net dış finansmanı	1,4	4,1	-2,0	-1,1	0,1	...
Amortismanlar	6,0	6,2	7,8	6,7	8,3	...
Brüt borçlar	7,4	10,3	5,8	5,6	8,3	...
Euro tahvil Payı	5,0	7,5	2,2	3,0	4,5	...
GSMH	187,4	201,3	146,5
GSMH Quadrillion TL	78,3	125,6	179,5	274,8	364,1	433,4

Kaynak: Hazine.

Türkiye’de yabancı sermaye ile ilgili bir de 1954 tarih ve 6326 sayılı Petrol kanunu vardır. Bu kanun yabancı şirketlerin Türkiye’de petrol arama, sondaj üretim, arıtım ve dağıtım gibi faaliyetlerini düzenler. Türkiye’de DYSY, büyük oranda OECD ülkelerinden özellikle, AB ülkelerinden gelmektedir. Fakat İsviçre, Amerika ve Japonya gibi öteki OECD ülkelerinin payları da göreceli olarak yüksektir. Bu arada gelişen ekonomiler ve ekonomik ilişkiler çerçevesinde İslam ülkelerinde Türkiye’deki yatırımları özellikle bankacılık alanında bir artış göstermiştir. Ancak bu grubun göreceli payı yine de öteki gruplardan küçüktür.

Geçen zaman içinde, Yabancı sermaye kanununda bu tür sermaye girişimlerini özendirmek için değişiklikler yapılmıştır. Artık tüm yatırım ve ihracat teşviklerinden yabancı sermaye işletmeleri de yararlanmakta, yerli ve yabancı kesim arasında ayırım yapılmamaktadır. Bununla birlikte yabancı sermaye, gerek ekonomik gerek politik nedenlerle Türkiye’yi uzun süre çekici bir ülke olarak görmemiştir. Özellikle uygulanan içe dönük sanayileşme politikaları, ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi, kambiyo kontrolleri, yoğun bürokrasi ve kamu oyundaki olumsuz tutum bunda etkili olmuştur.

1980’den sonraki liberal ekonomi politikaları, yabancı sermaye girişleri üzerinde büyük ölçüde özendirici etki yapmıştır. Böylece 1980 yılına kadar kayda değer bir artış gösteremeyen yabancı sermaye izinleri, 1980’de 97 milyon dolardan 1982’de 337 milyon dolara sıçramıştır. İkinci büyük atılım, 1986’da yapılan mevzuat değişikliği ile gerçekleşmiş ve 1986’da 364 milyon dolar seviyelerinde sabitleşmiş olan yabancı sermaye izinleri 1987’de 655 milyon dolara fırlamıştır.

TABLO 11. TÜRKİYEDE YILLARA GÖRE YABANCI SERMAYE (milyon \$)

YILLAR	İZİN VERİLEN YABANCI SERMAYE	FİRMA SAYISI	FİİLİ GİRİŞ
1980-90	6.423	78-1.856	2.519
1991	1.967	2.130	907
1992	1.820	2.330	911.
1993	2.063	2.554	746
1994	1.478	2.830	636
1995	2.938	3.161	934
1996	3.835	3.582	914
1997	1.678	4.068	852
1998	1.647	4.533	953
1999	1.700	4.950	813
2000	3.475	5.328	1.707
2001	2.726	5.841	3.288
2002	1.509	6.132	180
Toplam	33.260	6.132	15.360

Kaynak. DPT

Türkiye'ye giren yabancı sermaye tutarı yıllara göre belli bir ortalamayı geçmemektedir. Sektörlere göre dağılımına bakıldığında ise imalat ve hizmetler sektörlerinde yoğunlaşmaktadır. 1986'dan sonraki mevzuat değişikliği 1992 yılında yapılarak DYSY alanında iki milyar dolar sınırı aşılmıştır. Böylece 1999 yılı sonuna kadar verilen izinlerin birikimli tutarında 25.550 milyon dolara ulaşılmıştır.

Yabancı sermaye yasasında yapılan iyileştirmelerle birlikte, bürokrasinin azaltılması, gümrüklerin indirilmesi, kambiyo rejiminin serbestleştirilmesi bunda etkili olmuştur. Bu arada daha fazla yabancı sermaye girişini özendirmek için çeşitli ülkelerle “Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması” anlaşmaları yapılmıştır. Ayrıca, son yıllarda Kamu İktisadi Teşebbüslerinin özelleştirilmesi çerçevesinde bu şirketlerin bir bölümünün yabancılarla satışı, dolaysız yabancı sermaye girişleri için yeni bir olanak sağlamıştır. Fiili giriş bazında ülkemize gelen DYSY, 1980 yılında 35 milyon dolar iken, 1990 yılında yaklaşık 800 milyon dolara ulaşmıştır. 1990'lı yıllarda ise DYSY tutarının yıllık ortalaması yine bu düzeyde kalmıştır. Bu çerçevede, 1999 yılında İSO tarafından yayınlanan raporda Türkiye'nin 500 büyük firmasından 139'unun yabancı sermayeli firma olduğu belirlenmiştir. Bunların 20'si tamamen yabancı sermayeli kuruluş iken 42'sinden yabancı sermaye oranı % 50'nin üzerindedir.

TABLO 12. İZİN VERİLEN YABANCI SERMAYENİN SEKTÖREL DAĞILIMI (milyon Dolar)

YIL	İMALAT	%	TARIM	%	MADENCİLİK	%	HİZMETLER	%	TOPLAM
1980-90	3.994	62	146	2	74	1	2.209	34	6.423
1991	1.095	56	22	1	40	2	809	41	1.967
1992	1.274	70	33	2	19	1	493	27	1.820
1993	1.568	76	21	1	11	1	462	22	2.063
1994	1.107	75	28	2	6	0,5	336	23	1.478
1995	1.996	68	32	1	61	2	849	29	2.938
1996	641	17	64	2	8	0,2	3.124	81	3.836
1997	872	52	12	1	27	2	767	46	1.678
1998	1.017	62	6	0,5	14	1	610	37	1.646
1999	1.123	66	16	1	7	0,4	553	32	1.699
2000	1.105	32	59	2	5	0,1	2.307	66	3.477
2001	1.244	46	134	5	29	1	1.317	48	2.725
2002	653	43	31	2	13	1	811	54	1.508
TOPLAM	17.691	53	607	2	314		14.684	44	33.261

Kaynak . DPT

Türkiye'de 6224 sayılı yabancı sermaye teşvik kanununa göre faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketlerin yıllar itibarıyla sektörel dağılımına bakıldığında en 1996 yılına kadar fazla sayıda yabancı sermaye şirketi hizmetler kesiminde bulunmaktadır. Şirket sayısı yerine yabancı sermaye tutarı esas alındığında ise imalat sanayi birinci sırayı almaktadır. Gerçekten de 1980'li yılların ikinci yarısından sonra hizmet kesimlerine önemli hacimlerde yabancı sermaye akımı

olmuştur. Bu kesimlerde yabancı sermaye yatırımları özellikle bankacılık ve öteki mali hizmetler, yatırım finansmanı, sigortacılık, otel-pansiyon ve yeme-içme yerleri alanlarına yapılmıştır. Bu sayede son yıllarda hizmet sektöründeki DYSY tutarı, imalat kesimi ile başa baş duruma gelmiştir.

Özellikle 1980'lerden sonra artmaya başlayan yabancı sermayenin yine de yetersiz kaldığı söylenebilir. Son yıllarda ülkeler DYSY'dan pay kapma yarışı içine girmişlerdir. Portekiz, İspanya ve Yunanistan da sonra Doğu Bloğu ülkeleri de ekonomilerini dünyaya açma çabası içine girerek hem sundukları hizmetler hem de sübvansiyonlarla bu konuda öne geçmişlerdir. Örneğin, İspanya artık yabancı sermaye için izin alma koşulunu dahi kaldırmıştır. Malezya'da DYSY içim on yıl vergi muafiyeti sağlanmaktadır. İrlanda da ise alt yapısı hazır arsa tahsis edilmektedir.

Ülkemizde ekonomik ve politik istikrarsızlık ile terör sorunları DYSY önünde birer engel oluşturmaktadır. Küçük bir ülke olan İrlanda'nın dahi ülke dışında promosyona ve tanıtıma yönelik 70 dolayında tanıtım bürosu faaliyet göstermektedir. Ülkemizde mevcut yasal taban son derece liberal olmakla birlikte dağınık bir yapı göstermektedir. Bu açıdan tek bir yasal düzenlemeye yönelik çabalar önem arz etmektedir. Yabancı sermayeyi teşvik mevzuatının karışıklığı ve bürokrasinin yavaşlığı ayrı bir şikayet konusudur.

Türkiye, 1988 yılında ulaşmış olduğu 807 milyon dolar DYSY ile gelişmekte olan ülkelere giden DYSY içinde sadece % 0,5 pay almaktadır. DYSY girişleri / GSYİH oranlarına bakıldığında ise 1997'de Türkiye için %2,5 olan bu oran Brezilya için %15, Meksika için %12,5, Şili için %33,3 kadardır. Benzer biçimde DYSY girişleri / sabit sermaye yatırımları oranı 1977 yılı itibarıyla, Türkiye için %1,6 iken aynı ülkeler için sırasıyla; %11,9, %16,3 ve %27,9 olmaktadır. Ayrıca, daha önce açıklandığı gibi uluslararasılık endeksi Türkiye için çok düşük kalmaktadır (Bölüm 3.2.2). DYSY girişlerine bakıldığında 2002 yılında kur politikalarının etkisiyle Fransa 48 milyar dolar, Almanya 38 milyar dolar ile başı çekmektedir. ABD 30 milyar dolarla üçüncü sıraya düşmüştür.

8.1. İlgili Mevzuat

1954'de 6224 Sayılı Kanun ile dönemin en liberal Yabancı Sermaye Kanunu'nu uygulamaya koyan Türkiye; 1980'li yıllarda başlayan liberalizasyon politikaları ve kambiyo mevzuatında

yapılan değişiklikler ile birlikte yürürlüğe konulan 1982,1992 ve 1995 yıllarındaki Yabancı Sermaye Çerçeve kararları ve 2003 tarihli Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu dikkate alındığında bu konuda en liberal ülkeler arasında yer almaktadır. Buna göre, Türk özel sektörüne açık olan her alanda tekel veya özel imtiyaz teşkil etmemek kaydıyla, yabancı yatırımcıların her türlü mal ve hizmet üretimine yönelik faaliyetlerinin açık olduğu Türkiye’de uygulanan yabancı sermaye politikasının temel ilkeleri şunlardır:

Yabancı yatırımcılar ile aynı hak ve sorumluluklara sahiptir

Yabancı Ortak payına ait yüzde kısıtlaması bulunmamaktadır

Yabancı sermaye olarak getirilen dövizler, Türk lirasına çevrilmeden döviz tevdiat hesabında tutulmaktadır.

Kâr payı, royalti, tasfiye payı vb. kazançlar, serbestçe ülke dışına transfer edilebilecektir.

Yabancı sermayeli girişim, gereksinim duyduğu yabancı personeli istihdam edebilecektir.

Lisans, know-how, teknik yardım ve yönetim anlaşmalarının onay zorunluluğu kaldırılmış ve sadece tescil yaptırılması öngörülmüştür. Dış kredi anlaşmalarının onay zorunluluğu kaldırılmıştır.

4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Yasası 5 Haziran 2003 yılından itibaren uygulamaya konmuştur. Yabancı sermaye yatırımlarında mal edinilmesi, uyuşmazlıkların halli, kâr transferi ve öteki kolaylıklar daha da artırılmaktadır. Bu yasa metni ekte sunulmuştur. Yine yabancı sermayeyi özendirmek amacıyla, Türk ticaret yasası, vergi mevzuatı, sosyal güvenlik yasalarında değişiklik yapan 4884 sayılı yasa ile bir çok kolaylık sağlanmaktadır.

29/6/1956 tarih ve 6762 sayılı Türk ticaret kanununun 69.maddesi değiştirilmiştir. Buna göre; Şirket kuruluşunda 66. maddedeki ticari defterler şirket mahallindeki noterlik veya ticaret siciline sunulur. Tasdik ve sayfa numaraları verilir. 213 sayılı Vergi usul yasasına göre. Şirketler sanayi ve ticaret bakanlığına kayıt olur. Bu yasa DYSY korumak üzere çıkarıldı. Uluslararası standartlara göre muamele görecekti. Mevcut tasdik sistemi yerine bildirim esası kondu. Yabancı yatırımcı: yabancı ülke vatandaşı olarak yurt dışında oturan kişiler, yurt dışında kalan Türk vatandaşlarıdır. Yabancı tüzel kişilik;Yabancı ülke yasalarına göre kurulmuş şirketler veya yabancı kuruluşlardır. Yabancı yatırımcılar, Türk yatırımcılar gibi taşınmazı satın alabilir. Özel hukuk veya kamu hizmetlerinde devletle olan anlaşmazlıklarda DYSY, yetkili yerel mahkeme dışında uluslararası hakem kuruluna da başvurma hakkına sahiptir.

8.2 Uluslararası Anlaşmalar

Türkiye, hemen hemen tüm çok taraflı anlaşmalara katılmıştır. Bu arada 60 dolayında ülke ile yatırımların korunması ve çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması imzalamış bulunmaktadır.

Devletler ile yabancı şirketler arasındaki güven bunalımı ve farklılıklarını aşmak için ihtilafların hallinde başvurulacak tahkim mekanizması yasalarla düzenlenmeye çalışılmaktadır. Türkiye’de özellikle yap-işlet-devret modeli yüzünden imtiyaz sözleşmelerinde, işletme haklarının transferinde ve enerji santrali projelerinde özel sektörün karşılaştığı önemli sorunlar bulunmaktadır. Bunların başında ilgili mevzuatın kararsızlığı, mahkeme yollarının yetersizliği ve uluslararası uzlaşma yollarının kapalı olması gelmektedir. Bu konuda anayasa değişikliği yapan yasa, 13 Ağustos 1999’da yasalaştırılmıştır. Böylece kamu hizmetlerinin imtiyaz sözleşmeleri ve taahhütlerinden doğacak sürtüşmelerde uluslararası tahkime izin verilmiş olmaktadır.

Bu konuda yapılmış uluslararası anlaşmalar uzun zamandır vardır. Yabancı hakem kararlarının tanınması ve uygulanmasını düzenleyen uluslararası sözleşmelerden ilki 1923 tarihli Cenevre Protokolüdür. Daha sonra aynı konuda 1958 yılında yapılan New York sözleşmesi bulunmaktadır. Türkiye bu ve 1961’de Uluslararası Ticari Hakemlik konusunda yürürlüğe konulan Avrupa Sözleşmesine 1991’de katılmıştır. Ayrıca, 1988 yılında yatırım anlaşmazlıklarının çözümü konusundaki 1965 tarihli Washington sözleşmesini de imzalamıştır.

Bunun yanı sıra 1982’de yabancı mahkeme ve hakem kararlarının tanınması ve icrasını düzenleyen Milletlerarası Özel hukuk ve Usul hukuku hakkındaki kanun yürürlüğe girmiştir. Böylece kurumsal ve kurumsal olmayan yollarla iki çeşit tahkim mekanizması işlerlik kazanmaktadır. Yabancı yatırımcılarla devlet arasındaki sürtüşmeleri çözmek üzere başvurulabilecek bu kurumsal tahkim yollarından birisi, Uluslararası Yatırımlar Uzlaşma Merkezi (International Center for Investment Disputes-ICSD) diğeri ise Uluslararası Ticaret Odası (International Court of Arbitration-ICC) olmaktadır. Kurumsal bir tahkimde tahkim kurulu tarafların karşılıklı rızasıyla toplanmaktadır. Bu nedenle alınan kararlar da otomatik olarak yürürlüğe girmektedir.

Bununla birlikte, tahkimi yöneten sürekli bir kurum olmaksızın da uyuşmazlıklara çare bulunabilir. Dava konusu ortaya çıktıkça tarafların talebi üzerine özel olarak bir hakem heyeti (ad hoc) seçilmektedir. Bu amaçla Birleşmiş milletler bünyesinde bir merci oluşturulmuştur.

INCITRAL (Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu) bu amaçla çalışmaktadır. Davalarda tarafların hem hakimlerin atanmasında hem de kuralların belirlenmesinde tercih hakları bulunduğu için oldukça esnek bir sistemdir.

Ülkeye yabancı sermaye girişlerinin yetersiz kalmasındaki temel etken, siyasal ve ekonomik istikrarsızlıktır. Alınan ekonomik kararların tam olarak uygulanamaması ve sık sık değişikliğe uğraması yabancı sermayenin önünü görmesine uzun vadeli planlar yapmasına engel olmaktadır. Bu olumsuzlukların temel nedeni ülkede son 20 yıldır yaşanan yüksek enflasyon ortamıdır.

Hukuk sistemin ağır işleme, hakkın tesliminde yaşanan gecikmeler, uğranılan zararların tazmini mümkün olsa bile yüksek enflasyon yüzünden karşı karşıya kalınan aşınmalar ve ihtisas mahkemelerinin olmaması yabancı sermaye için çok önemli caydırıcı unsurlar teşkil etmektedir. Fikri haklar konusunda mevzuat bazında yaşanan olumlu gelişmelere karşın, Türkiye'nin bu konudaki, uluslararası standartların oldukça gerisinde kalması doğrudan yabancı sermaye yatırımları için olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca, yabancı sermayeli kuruluşların uygulamada karşılaştıkları bürokratik işlemler bir başka dezavantajdır.

Enflasyonist ortam, rasyonel yatırım kararlarının alınabilmesini engellerken, getirilen sermayenin de aşınmasına yol açmaktadır. Öte yandan, enflasyon muhasebesinin kabul edilmemiş olması nedeniyle enflasyondan arındırılmış reel kârlar yerine fiktif olarak şişmiş kârların vergilendirilmesi de yerli ve yabancı yatırımcılar için caydırıcı olmaktadır. Bu koşulların bir sonucu olarak istikrarlı ve kapsamlı bir özelleştirmenin yapılamamış olması ya da özelleştirme sürecinde kısmen başarısızlığa uğranılması, yabancı sermaye girişini kısıtlamaktadır. Aynı şekilde yap-işlet-devret veya yap-işlet modellerini uygulamaya konulmasında gecikilmiş olması ve ortaya çıkan bir takım sorunların hâlâ çözülememiş olması da yabancı sermayeyi etkilemektedir.

Ancak, 2000'li yıllarda da Türkiye AB sürecinde kararlı bir politika izleyerek çağdaş kriterlere ve ekonomi koşullarına uyum konusunda azimle yol almaktadır. Uluslararası kriterler, düşük enflasyon, enflasyon muhasebesi, düzenli bir özelleştirme ve serbestleştirme ortamı ve istikrarlı bir hukuk alt yapısı gerçekleştirilmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde özelleştirme uygulamaları DYSY için bir araç olarak kullanılmaktadır. Dünya Bankası raporlarına göre, bu ülkelere yönelik DYSY içinde özelleştirme

akımlarının katkısı 1997 yılında tutar olarak 1.1 milyar dolara ve oran olarak %123'e ulaşmıştır. Özellikle Doğu Avrupa ve Orta Asya ülkelerinde özelleştirme başlı başına bir DYSY aracı işlevi görmektedir. Bu bölgelere yönelik DYSY içinde özelleştirmelerin payı 6,9 milyar dolar ile %31 olmuştur.

Serbest bölgelerin yabancı sermaye girişini özendirici etkisi de göz ardı edilmemelidir. Örneğin, Meksika'ya gelen DYSY içinde en önemli payı NAFTA yoluyla gelen yabancılar almaktadır. Latin Amerika ülkelerinin üye olduğu Mercosur sayesinde DYSY sürekli artmaktadır. Türkiye'nin serbest bölgelerinin etkin olarak faaliyete geçirilmesi DYSY için uygun bir ortam hazırlamaktadır.

9. SONUÇ

Uluslararası olmak, dünya rekabetine açılmaya, sanayi ve hizmet üretiminde verimliliğe ve çağdaşlığa zorlayan gerçekçi bir ortam sağlar. Finansman ve üretimde arz fazlasına sahip olan ülkeler, dünya pazarlarına sunum kapısı aramaktadır. Bu ülkelerden gelen yatırımlarla ve başlattıkları dış ticaretle dünyaya açılmak bir pasif politikadır. Böyle pasif bir anlayışla çağımızda uluslararası ya da dışa açık bir ülke olunamayacağı bilinmelidir. Esas uluslararası rekabet niteliği, ülkenin bizzat kendisinin dünya pazarlarına açılması, mütekabiliyet gücü kazanması ve her yatırımda dünya boyutunun fizibilite ve proje değerlendirme kavramını yerleştirilmesiyle olanak bulacaktır. Çağdaş dünya; "think global, act local" denilen, uluslararası kafa ve yerel davranış ilkesini benimsemektedir.

Uluslararası yetenek, dil, deneyim ve beceri çağdaş bir kişilik ve rekabet gücü için zorunlu duruma gelmiştir. Kalkınma plan ve programlarında öngörülen yatırım teşvik politikalarının temel özelliği uluslar arası nitelik taşımasıdır. Bu amaçla, uluslar arası yatırımlara yönelik şirketlere ülke kalkınmasında önemli roller düşmektedir.

Dış ticaret şirketleri, uluslararası pazarları yakından bilmek ve pratiğe koyabilme açısından en uygun konumdadırlar. Çok uluslu şirketlerin, dış ticaret şirketleriyle ortak çalışmalar yapmalarına; ortak girişim, satın alma ve birleşmelere gidebilmeleri konusunda (M/A), bankalara önemli görevler düşmektedir. Çok uluslu şirketler, ortak yatırım planları izleyebilmek için bir koordinasyon ve işbirliği ortamına gerek duymaktadırlar. Ülke öncelikleri, döviz kazandırıcı

faaliyetler ve gelecekteki beklentileri açısından en kârlı yatırım ve eylem planları uygulanmalıdır. Bu işlevi yürütebilecek kamu kuruluşları devreye girmelidir.

Çok uluslu şirketler, risk koşulları altında ve uzun vadeli yatırım yapan girişimler olarak, tercihli devlet kredisi ve olanaklarından ya da kamu fonlarına aracılık eden kurumlardan öncelikle yararlanması gereken kuruluşlardır. Bir kalkınma bankası, bu amaçla teşvik fonlarının çok uluslu şirketlerin yararlanması için aracı olmalıdır.

Gelecekte dünya genelinde beklenen gelişmeler şu şekilde sıralanabilir. Yurt dışında yapılan üretimle gerçekleştirilen satışların hacminde hızlı bir artış olacağı beklenmektedir. Yabancı ülkelerde sürdürülen üretim de artacaktır. Bununla birlikte uluslararası gelişmenin aracı olarak birleşme-satın alma, bütünleşme ve ortak yatırımlara daha çok başvurulacağı görülmektedir. Bu stratejilerin gelişmekte olan ülkelere doğru yayılacağı da bilinmelidir. ÇUŞ için yer seçiminde en etkin olan faktör o pazarlara yakınlık olmaktadır. Ancak tüm işletmelerde genel eğilim, dünyadaki küreselleşme gelişmelerine uyarak uluslararası yatırımlara yönelme biçiminde ortaya çıkmaktadır. ÇUŞ için bu eğilimin, şirketlerin büyüklüğü ile bağlantılı olduğu bilinmelidir.

Türkiye'nin yakın gelecekte dünyanın önemli pazarları arasına gireceğini Dünya Ticaret Örgütü belirtmektedir. DTÖ'ye göre Türkiye dünya ticaretinde en dinamik 20 ülkeden biridir. Türkiye ekonomisinin büyüklüğü kayıt dışı ekonomi dahil edildiğinde en az 500 milyar dolayında tahmin edilmektedir. OECD tahminlerine göre Türkiye'de kişi başına satın alma gücü paritesi 6300 dolar olarak tahmin edilmektedir. Bu veriler ışığında Türkiye artan satın alma gücüyle dinamik bir pazar oluşturmaktadır. Coğrafik açıdan Doğu Avrupa, Orta Asya ve Orta Doğunun ortasında bu pazarlarla ilişki içerisinde olan jeo-politik bir konuma sahiptir. Avrupa Birliği ile gümrük birliği anlaşması olan ve AB üyeliğine aday ülke olarak ilan edilen dışa açık bir yapıya sahiptir. Bunun yanı sıra Türki Cumhuriyetler ve Orta Asya ülkeleri ile olan ilişkilerinin yarattığı Pazar, Türkiye'nin potansiyelini daha da artırmaktadır. Büyük Pazar olanaklarına ek olarak eğitilmiş ve kalifiye insan gücü, alt yapısındaki hızlı gelişmeler, çağdaşlık yolundaki kararlı atılımlarıyla yeni reformlar için de umut verici olmaktadır.

KAYNAKLAR

ALGAN, Neşe; “Dünyada ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentileri,

YASED Yayın No: 33 İstanbul, 1988.

ALPAR, Cem; “Yabancı Sermaye Kaynakları”, İstanbul, 1992

BAL, Harun; “Gelişme Sürecinde Dış Finansman Kullanımı ve Türkiye”, HDTM Yayın No:16, Ankara, 1988

COLLINS, Susan. M. “Exports and Amerikan Workers”, Brooking Inst. Wash.DC. 1998

CHUDURI, Adhip; “MNC’s in less Developed Countries”, Colombia Journal of World Business, Spring 1988

DPT; “III. İktisat Kongresi Yabancı Sermaye Çalışma Grubu Raporu”, Kongre Tebliğleri, Cilt 9, DPT, Ankara 1993

The Economist, Nov 14, 1999, London

Hall, Wayne; “Yabancı Yatırımların Özendirilmesi”, EĞİAD Yayın No:1, İzmir 1993
Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü İnternet Sayfaları,

İnal, Fasih; “Yabancı Sermaye”, Dünya Gazetesi, 28.07.1993
Merkez Bankası İnternet Sayfaları.

Öniş, Z. “Capital Flaws and the External Financing Of Turkey’s Imports”, OECD, Technical Papares No:36, Paris, 1991

PREFFERMAN, Guy; “Trends in Private Investment in Developing Countries”, IFC Papers No: 14 WB-IFC 1992

ULUDAĞ, Ramazan; “Türkiye’de Yabancı Sermaye Uygulaması”, Maliye ve Sigorta Yor. Yay. Ankara, 1991

WALLACE, Molle; “The Economics of European Integration”, Dormounth Publ. England 1990

UNITED NATIONS; “Word Investment Reports”

WORLD BANK; “Global Development Finance”