

**T.C.**  
**İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**SİYASET BİLİMİ VE KAMU YÖNETİMİ ANABİLİM DALI**  
**EKONOMİ VE YÖNETİM BİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ÇOK ULUSLU**  
**ŞİRKETLERİN EKONOMİK ETKİNLİĞİ VE**  
**TÜRKİYE'DE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN**  
**GELİŞİMİ**

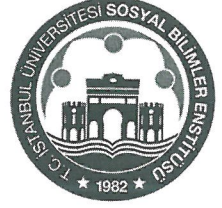
**HALİL CEYHUN ÜSTÜNDAĞ**  
**2501150114**

**TEZ DANIŞMANI**  
**YRD. DOÇ. DR. ALİ OSMAN BALKANLI**

**İSTANBUL - 2017**



T.C.  
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



YÜKSEK LİSANS  
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN;

Adı ve Soyadı : HALİL CEYHUN ÜSTÜNDAĞ Numarası : 2501150114

Anabilim Dalı / Anasanat Dalı / Programı : SİYASET BİLİMİ VE KAMU YÖNETİMİ EKONOMİ VE YÖNETİM Danışmanı : DOÇ. DR. SİNEM YARGIÇ  
*Yrd. Doç. Dr. Ali O. Balkanlı*

Tez Savunma Tarihi : 13.12.2017 Saati : 13:00

Tez Başlığı : "KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİN EKONOMİK ETKİNLİĞİ VE TÜRKİYE'DE ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİN GELİŞİMİ"

TEZ SAVUNMA SINAVI, İÜ Lisanüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliği'nin 36. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜNE OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- DOÇ. DR. ERTUĞRUL İBRAHİM KIZILKAYA	<i>[Signature]</i>	KABUL
2- DOÇ. DR. ERGİN BAY UĞURLU	<i>[Signature]</i>	KABUL
3- YRD. DOÇ. DR. ALİ OSMAN BALKANLI	<i>[Signature]</i>	KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- DOÇ. DR. MESUT EREN		
2- YRD. DOÇ. DR. FERHAT ERÇİN		

## ÖZ

# KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN EKONOMİK ETKİNLİĞİ VE TÜRKİYE’DE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN GELİŞİMİ

HALİL CEYHUN ÜSTÜNDAĞ

Dünya üzerinde sınırların giderek muğlâklaştığına ve dünyanın daha küçük bir yer haline gelmeye başladığına işaret eden küreselleşme kavramı, başta ekonomik, kültürel ve politik boyutları olmak üzere farklı boyutlarda kendisini göstermiştir. Küreselleşmenin ekonomik boyutuyla beraber mal ve sermaye hareketliliğinin artması şirketlerin ulusal sınırlarının dışında faaliyette bulunabilmesi için onlara cesaret vermiştir. Özellikle şirketlerin çok uluslulaşması sürecine, küreselleşmenin sağladığı avantajların yanında dünya çapında yıllar içerisinde değişen ekonomi politikalarının da olumlu etkisi olmuştur. Modern anlamda çok uluslu şirketlerin (ÇUŞ) ortaya çıkmaya başladığı 1929 Dünya Ekonomik Buhanı’ndan sonra bu şirketlerin sayısı ve hacimleri, 1980’li yıllardan sonra büyük oranda artış göstermiş hatta bazı ülkeleri ekonomik büyüklük açısından geride bırakmıştır. Bu çalışmamda, küreselleşme kavramı ve esas olarak da küreselleşmenin ekonomik boyutu üzerinden ÇUŞ’ları değerlendirmeye çalışacağım. Bununla birlikte, bu şirketlere tarihsel perspektiften bakarken, onların dünya ekonomisi içerisindeki yerini ve önemini belirttikten sonra Türkiye’deki ÇUŞ’ların ve özellikle de bu şirketlerin yapmış oldukları doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını (DYSY), Türkiye’de dönemsel olarak uygulanmaya çalışılan ekonomi politikalarıyla beraber ele alarak 19. yüzyıl Osmanlı Devleti’nden günümüze kadar inceleyeceğim.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Ekonomik Küreselleşme, Çok Uluslu Şirketler, Çok Uluslu Şirketler ve Türkiye, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları.

## ABSTRACT

# THE ECONOMIC EFFICIENCY OF MULTINATIONAL COMPANIES IN THE GLOBALIZATION PROCESS AND THE DEVELOPMENT OF MULTINATIONAL COMPANIES IN TURKEY

HALİL CEYHUN ÜSTÜNDAĞ

The notion of globalization which indicates that the borders of the world are increasingly ambiguous and that the world has begun to become smaller place has manifested itself in different dimensions, primarily economic, cultural and political dimensions. The increase in the mobility of goods and capital along with economic dimension of globalization has encouraged them to operate outside the national borders of the companies. In particular, the multinationalization of companies has been a positive influence of global economic policies changing over the years as well as the advantages of globalization in the process. After the World Economic Crisis of 1929, when Multinational Companies (MNCs) the modern sense of it began to emerge, the number and volume of these companies have increased considerably since the 1980s and have left some countries behind in terms of economic magnitude. In this my study, I will try to evaluate MNCs through the concept of globalization and especially the economic dimension of globalization. In addition, when looking at these companies from a historical perspective after mentioning their place and importance in the world economy, I will examine to together with especially foreign direct investment (FDI) being made by MNCs at Turkey and the economic policies of Turkey being applied periodically from the 19th century the Ottoman State until today.

**Keywords:** Globalization, Economic Globalization, Multinational Companies, Multinational Companies and Turkey, Foreign Direct Investments.

## ÖNSÖZ

Bu çalışmada, gelişim süreçlerini hızlandıran etmenler bağlamında ekonomik küreselleşme içerisinde ÇUŞ'ların, dünya ekonomisi bakımından önemi ve büyüklüğü üzerinde durulurken geçmişten günümüze kadar yaşadıkları süreçler sayısal büyüklükler yardımıyla incelenilmeye çalışılmıştır. Bu şirketlerin ülkeler üzerindeki olumlu veya olumsuz olarak ortaya çıkardıkları sonuçlar ele alınmıştır. Türkiye açısından, ÇUŞ'ların yapmış oldukları yatırımların ülke tarihi boyunca izledikleri seyre bakılmış ve Türkiye'nin en büyük şirketleriyle söz konusu şirketler ekonomik büyüklük bakımından karşılaştırılmıştır. Son olarak da ülkelerin bu şirketleri çekebilmek amacıyla yapabileceği yapısal dönüşümler, şirketlerin ortaya çıkardığı olumsuz etkilere yönelik küresel çapta ne tür önlemlerin alınabileceğine, dünya genelinde yapmış oldukları DYSY'nin bir ülke için nasıl değerlendirebileceğine ve bu yatırımların geleceğine dair yorumlar da bulunulmuştur.

Bu tezin hazırlanması sırasında bana her konuda yardımcı olan başta ailem olmak üzere sevgili arkadaşlarım Onur BEKTAŞ ve Oğuz ATMACA'ya, değerli iş arkadaşlarım Gökhan KORKMAZ ve Emre SAKAR'a teşekkür ederim.

Tezin yazım sürecinde bana yol gösteren, her türlü desteği veren ve değerli fikirlerini benimle paylaşan değerli hocam ve tez danışmanım Yrd. Doç. Dr. Ali Osman BALKANLI'ya teşekkür ederim.

İstanbul - 2017

Halil Ceyhun ÜSTÜNDAĞ

## İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ABSTRACT .....	iv
ÖNSÖZ.....	v
TABLolar LİSTESİ.....	ix
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ .....	1

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### TARİHSEL SÜREÇ İÇERİSİNDE KÜRESELLEŞME KAVRAMININ BOYUTLARI VE DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ

1.1. KÜRESELEŞME KAVRAMI.....	5
1.2. KÜRESELLEŞMENİN BOYUTLARI .....	7
1.2.1. Küreselleşmenin Ekonomik Boyutu .....	7
1.2.2. Küreselleşmenin Politik Boyutu .....	11
1.2.3. Küreselleşmenin Kültürel Boyutu.....	13
1.3. KÜRESELLEŞMENİN TARİHSEL GELİŞİMİ.....	13
1.3.1. Birinci Küreselleşme Dönemi (1500-1850).....	14
1.3.2. İkinci Küreselleşme Dönemi (1850-1914).....	15
1.3.3. Küreselleşmenin Duraklama Dönemi (1914-1945) .....	17
1.3.4. Üçüncü Küreselleşme Dönemi (1945 Sonrası).....	17
1.4. KÜRESELLEŞMEYE İLİŞKİN FARKLI YAKLAŞIMLAR .....	19
1.4.1. Aşırı Küreselleşmeciler.....	19
1.4.2. Dönüşümcüler .....	20
1.4.3. Kuşkuçular .....	21
1.5. DÜNYA EKONOMİSİNDE KÜRESELLEŞME .....	23

**İKİNCİ BÖLÜM**  
**KÜRESELLEŞEN DÜNYA EKONOMİSİ AÇISINDAN ÇOK ULUSLU**  
**ŞİRKETLER**

2.1. ÇOK ULUSLU ŞİRKET KAVRAMI VE ÖZELLİKLERİ .....	35
2.2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN TARİHSEL GELİŞİMİ .....	38
2.3. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR .....	40
2.3.1. Köken\ Ana Ülke (Origin\ Parent Country) .....	40
2.3.2. Ev Sahibi Ülke (Host Country) .....	40
2.3.3. Üçüncü Ülke.....	41
2.3.4. Ana Şirket (Parent Company) .....	41
2.3.5. Bağlı Şirket\ Yavru Şirket\ Şube (Subsidiary Company) .....	41
2.4. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ORGANİZASYON YAPILARI .....	41
2.4.1. Etnosentrik (Ethnocentric) Çok Uluslu Şirketler .....	42
2.4.2. Polisentrik (Polycentric) Çok Uluslu Şirketler .....	42
2.4.3. Geosentrik (Geocentric) Çok Uluslu Şirketler .....	42
2.5. ŞİRKETLERİN ÇOK ULUSLULAŞMASININ NEDENLERİ.....	43
2.5.1. Çok Uluslu Şirketlerin Kendisinden Kaynaklanan Çok Uluslulaşma Nedenleri .....	43
2.5.1.1. Maliyet Düşürücü Faktörler .....	43
2.5.1.2. Oligopol Yaratmak.....	44
2.5.1.3. Dış Piyasa Unsuru .....	45
2.5.1.4. Ekonomik Fırsatlardan Yararlanmak .....	46
2.5.1.5. Rekabetin Sonucunda Oluşan Yenilikler .....	46
2.5.2. Ülkelerin Kendisinden Kaynaklanan Çok Uluslulaşma Nedenleri .....	47
2.5.2.1. Köken Ülkenin İtici Faktörlerinden Kaynaklanan Çok Uluslulaşma Nedenleri .....	47
2.5.2.2. Yatırımı İsteyen Ülkenin Çekici Faktörlerinden Kaynaklanan Çok Uluslulaşma Nedenleri .....	49
2.6. KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ŞİRKETLERİN YAPISAL DÖNÜŞÜMÜ .	50
2.6.1. İç Pazarlarda Faaliyette Bulunma Aşaması.....	51
2.6.2. Uluslararasılaşma Aşaması .....	51
2.6.3. Çok Uluslulaşma Aşaması .....	51

2.6.4. Global (Küresel) Aşama.....	52
2.7. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN YABANCI ÜLKELERE GİRİŞ YÖNTEMLERİ.....	54
2.7.1. İhracat.....	54
2.7.2. Lisans Anlaşmaları.....	55
2.7.3. Franchising.....	56
2.7.4. Ortak Girişim (Joint Venture).....	56
2.7.5. Şirket Satın Almaları veya Birleşmeleri (Acquisition).....	57
2.7.6. Dış Kaynaklardan Yararlanma (Outsourcing).....	58
2.7.7. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Yapma (Foreign Direct Investment)..	59
2.7.8. Portföy Yatırımı (Portfolio Investment).....	61
2.8. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ETKİLERİ.....	61
2.8.1. Çok Uluslu Şirketlerin Olumlu Etkileri.....	62
2.8.2. Çok Uluslu Şirketlerin Olumsuz Etkileri.....	63
2.9. DÜNYA EKONOMİSİNDE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN YERİ VE ÖNEMİ .....	66

### ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

#### TÜRKİYE’DE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN YATIRIMLARININ TARİHSEL GELİŞİMİ

3.1. OSMANLI DEVLETİ DÖNEMİ.....	76
3.2. TÜRKİYE CUMHURİYETİ 1923-1963 ARASI DÖNEMİ.....	79
3.3. TÜRKİYE CUMHURİYETİ 1963-1980 ARASI DÖNEMİ.....	82
3.4. TÜRKİYE CUMHURİYETİ 1980 SONRASI DÖNEMİ.....	84
<b>SONUÇ.....</b>	<b>107</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>114</b>



## TABLolar LİSTESİ

<b>Tablo 1:</b> Küreselleşmeyle İlgili 3 Temel Yaklaşımın Karşılaştırılması.....	21
<b>Tablo 2:</b> 19. ve 20. Yüzyıllarda Küreselleşen Dünya Ekonomisine İlişkin Bazı Göstergeler .....	24
<b>Tablo 3:</b> Dünyada 1500-1998 Yılları Arasında Kişi Başına Düşen Milli Gelir (1990 Yılı ABD Doları Olarak) .....	27
<b>Tablo 4:</b> Dünyada 2005 Yılı Satın Alma Gücü Paritesine Göre Günde 1 ABD Doları'nın Altında Yaşayan İnsan Sayısı (Milyon) .....	29
<b>Tablo 5:</b> Dünyada 2005 Yılı Satın Alma Gücü Paritesine Göre Günde 1 ABD Doları'nın Altında Çalışan İnsanların Dünya Nüfusuna Yüzdesel Oranı (%).....	30
<b>Tablo 6:</b> Şirketlerin Uluslararasılaşma Süreci.....	53
<b>Tablo 7:</b> 1990 Yılı Dünyanın En Büyük 10 Çok Uluslu Şirketi .....	68
<b>Tablo 8:</b> 1999 Yılı Dünyanın En Büyük 10 Çok Uluslu Şirketi .....	69
<b>Tablo 9:</b> 2016 Yılı Dünyanın En Büyük 10 Çok Uluslu Şirketi .....	70
<b>Tablo 10:</b> 2016 Yılında Dünyada En Çok Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Çeken ve Yapan Ülkeler .....	74
<b>Tablo 11:</b> 2011 Yılında Dünyadaki En Büyük 500 Çok Uluslu Şirketin Ülkesel Dağılımı .....	75
<b>Tablo 12:</b> I. Dünya Savaşı Öncesi Osmanlı Devleti'nde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı (Bin Osmanlı Lirası) .....	77
<b>Tablo 13:</b> 1926-1933 Yılları Arası Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Miktarı (Milyon TL ve Milyon Sterlin) .....	80
<b>Tablo 14:</b> 1981-2016 Yılları Arasında Türkiye'ye Yapılan Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Yıllara Göre Dağılımı (Milyon ABD Doları) ...	87
<b>Tablo 15:</b> 2010-2016 Yılları Arasında Türkiye'ye Giren Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkelere Göre Dağılımı ( Milyon ABD Doları)	91
<b>Tablo 16:</b> 1954-2016 Yılları Arasında Türkiye'de Kuruluş Türlerine Göre Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayısı.....	93

<b>Tablo 17:</b> 1954-2016 Yılları Arasında Türkiye’de Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sektörel Dağılımı .....	94
<b>Tablo 18:</b> 1954-2016 Yılları Arasında Türkiye’de Faaliyet Gösteren Yabancı Sermayeli Şirketlerin Dağılımı .....	96
<b>Tablo 19:</b> 2016 Yılında Türkiye’de Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sermaye Büyüklüğü Açısından Sektörlere Göre Dağılımı (ABD Doları).....	98
<b>Tablo 20:</b> 2016 Yılında Türkiye’de Gerçekleşen En Büyük 5 Birleşme ve Satın Alma İşlemi .....	100
<b>Tablo 21:</b> 2016 Yılı Türkiye’nin En Büyük 10 Şirketi .....	103
<b>Tablo 22:</b> 2015 Yılı Türkiye’nin En Büyük 10 Çok Uluslu Şirketi .....	106

## GRAFİKLER LİSTESİ

<b>Grafik 1:</b> Modern Dönemde Sermaye Hareketliliği .....	25
<b>Grafik 2:</b> 1960-2010 Yılları Arasında Gini Katsayısı'nın Dünyadaki Seyri .....	28
<b>Grafik 3:</b> 1914-2010 Yılları Arasında Dünyada Çok Uluslu Şirketlerin Dağılımı... ..	67
<b>Grafik 4:</b> 1970-2016 Yılları Arasında Dünyada Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dağılımı (Milyon ABD Doları) .....	72
<b>Grafik 5:</b> 2016 Yılında Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı .....	89

## ŞEKİLLER LİSTESİ

<b>Şekil 1:</b> 1970 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi .....	31
<b>Şekil 2:</b> 1980 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi .....	32
<b>Şekil 3:</b> 1990 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi .....	32
<b>Şekil 4:</b> 2000 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi .....	33
<b>Şekil 5:</b> 2010 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi .....	33
<b>Şekil 6:</b> 2012 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi .....	34



## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>AB</b>	:Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	:Amerika Birleşik Devletleri
<b>AR-GE</b>	:Araştırma- Geliştirme
<b>Bkz.</b>	:Bakınız
<b>BM</b>	:Birleşmiş Milletler
<b>BYKP</b>	:Beş Yıllık Kalkınma Planı
<b>ÇUŞ</b>	:Çok Uluslu Şirket
<b>DB</b>	:Dünya Bankası
<b>DEF</b>	:Dünya Ekonomik Forumu
<b>DPT</b>	:Devlet Planlama Teşkilatı
<b>DTÖ</b>	:Dünya Ticaret Örgütü
<b>DYSY</b>	:Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı
<b>FED</b>	:Federal Reserve Bank (ABD Merkez Bankası)
<b>GATT</b>	:General Agreement On Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması)
<b>GSMH</b>	:Gayri Safi Milli Hasıla
<b>G-8</b>	:Group of Eight
<b>GSYİH</b>	:Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
<b>KBDGSYİH</b>	:Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
<b>KBDMG</b>	:Kişi Başına Düşen Milli Gelir
<b>KOF</b>	:Economic Cycle Research Institute (Ekonomik Döngü Araştırma Enstitüsü)
<b>IMF</b>	:International Monetary Fund (Uluslararası Para Fonu)
<b>TCMB</b>	:Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
<b>UNCTAD</b>	:United Nations Conference On Trade and Development (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)
<b>Vb.</b>	:Ve benzeri
<b>YASED</b>	:Uluslararası Yatırımcılar Derneği
<b>TÜSİAD</b>	:Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği

## GİRİŞ

Tarihsel gelişimi 16. yüzyıla kadar götürülebilecek olan küreselleşme kavramının bugün dünya üzerinde yaşanan süreçleri açıklamaya yönelik olarak kullanılması 1980’li yıllardan itibaren olmuştur. Küreselleşme kavramının genel geçer bir tanımının yapılmasının arkasında, küreselleşmenin farklı boyutlarda ve büyüklüklerde meydana gelmesinin yanı sıra kavramı açıklamayla ilgilenen insanların kendi bakış açıları yoluyla bu kavramı anlamlandırmaya çalışmaları ve onun sonuçları üzerinden bir değerlendirme yapma çabası içerisine girmesi yatmaktadır. Küreselleşme kavramı, dünyadaki ülkeler arasında “dünya vatandaşlığı” bağlamında ekonomik, politik ve kültürel bağımlılıkların artması yoluyla ülkelerin birbirleriyle entegre olmasına ve düşüncelerin ya da ilişkilerin yerel ölçekten çıkarak global ölçüğe doğru yayılmasına yardımcı olan bir süreçler dizisi olarak da tanımlanabilir. Küreselleşmenin olumlu ya da olumsuz olarak ortaya çıkardığı sonuçlar üzerinden değerlendiren ana akım yaklaşımlar ise şunlardır: Temel olarak küreselleşmeyi kaçınılmaz olarak gören “aşırı küreselleşmeciler”, küreselleşmeye olumsuz bir durum olarak yaklaşan “kuşukular” ve bu iki görüş arasında duran “dönüşümcüler”.

Küresel olarak mal, sermaye ve emek akışkanlığının artmasına, tüketim ve üretim kalıplarının küresel çapta değişebilmesine, teknolojik gelişmelerin ve finansal yapıların ortaya çıktıkları ülkelerin dışına rahatça çıkabilmesi olgularını bünyesinde barındıran ekonomik küreselleşme kavramı kısaca ülkelerin, şirketlerin ya da kişilerin dünya genelinde ekonomik bakımdan birbirleriyle bütünleşerek yoğun bir ilişki ağı içerisinde olmasını ifade etmektedir. Ekonomik küreselleşmenin iki önemli sacayağı ise şirketlere kendi ülkeleri dışında yaptıkları yatırımlar yoluyla birden fazla ülkede üretim de bulunmasını sağlayan “üretimde küreselleşme” ve sermaye hareketlerinin ülkeler arasında serbest bir şekilde dolaşabilmesini hedefleyen “finans piyasalarında küreselleşme”dir. Dünya üzerinde ekonomik küreselleşmenin ve iki önemli sacayağının yaygınlaşması, 1945 yılından günümüze kadar olan dönemi kapsayan Üçüncü Küreselleşme Dönemi’nde gerçekleşmiştir. Bu dönem boyunca söz konusu yaygınlaşmayı hızlandıran etmenlerden bazılarına; II. Dünya Savaşı sonrası,

“Bretton Woods kurumları” olarak da anılan, International Monetary Fund’un ( IMF) ve Dünya Bankasının (DB) kurulması, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması’nın (GATT) imzalanması daha sonrasında bu anlaşmanın yerini Dünya Ticaret Örgütü’ne (DTÖ) bırakması, bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan dönüşümler, 1980’ler de iktisadi model olarak “neo liberalizm” ve üretim sistemi olarak da “Post Fordizm” küresel düzeyde yaygınlaşması, Sovyetler Birliği’nin çöküşü ve dolayısıyla kapitalizme alternatif bir ekonomik örgütlenme biçiminin kalmamış olması, ülkeler arasındaki bölgeselleşme eğilimleri ve ÇUŞ’lar gösterilebilir.

Küreselleşmenin hem nedenlerinden hem de sonuçlarından bir tanesi olan ÇUŞ’lar aynı zamanda küreselleşme sürecinin önemli bir aktörüdür. Kısaca, birden fazla ülkede etkin olan ve köken ülkesinin dışında faaliyette bulunduğu ülkelerde ya bizzat ya da kontrol ettiği şubeler yoluyla yatırımlarını gerçekleştiren şirketler olarak tanımlanabilecek ÇUŞ’ların ilk örnekleri 19. yüzyıl da görülmeye başlansa da modern anlamda ÇUŞ’ların ortaya çıkışı 1929 Dünya Ekonomik Buhranı’ndan sonra olmuştur. Gerek teknik bilgi üstünlüğü, ölçek ekonomileri, ulaştırma maliyetlerinin düşüklüğü, ekonomik fırsatlardan faydalanma arzusu, dünya ölçeğinde rekabet gösterme isteği gibi şirketlerin kendisinden kaynaklanan nedenler gerekse de şirketlerin köken ülkedeki iç pazarlarının darlığı ve yasal düzenlemeler, hammaddeye erişim kolaylığı gibi şirketler için dışsal olarak sayılabilecek nedenler dolayısıyla ulusal çapta şirketler, ÇUŞ olma yoluna gitmektedir.

ÇUŞ’lar, bir taraftan dünya genelinde yaşam kalitesinin ve büyüme oranlarının artırılması, ülkelerin milli gelirlerinin yükseltilmesi, ülkelerdeki yerel piyasaların canlandırılması ile üretim maliyetlerinin düşmesi ve özellikle cari açık veren ülkelerdeki ödemeler dengesini pozitif yönde etkilemesi gibi olumlu sonuçlar meydana getirirken diğer taraftan ise “transfer fiyatlaması” veya “vergi cenneti” olan ülkelere yaptıkları aktarımlar yoluyla ülkeleri uğrattıkları vergi kayıpları, çevreye verdikleri zararlar ve verdikleri bu zararların maliyetlerine katlanmamaları, bu şirketlerin şubelerini denetlemek isteyen ülkelere yatırımların çekilmesi gibi olumsuz sonuçlar da meydana getirmişlerdir. ÇUŞ’ların dünya üzerindeki sayılarına

ve yatırımlarına bakıldığında ise 20. yüzyıl boyunca hızlı bir artış gösterdiği söylenebilir. Nitekim 1938 yılında, 1.192 olan ÇUŞ'ların sayısı 2010 yılında 82.000'i geçmiş ve 1970 yılında yaklaşık 13,2 milyar Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Doları olan DYSY miktarıysa 2016 yılındaysa yaklaşık 1,75 trilyon ABD Doları olmuştur.

Türkiye Cumhuriyeti, ÇUŞ'lara ve yapmış oldukları DYSY'lere karşı 1950'li yıllara kadar gerek Osmanlı Devleti'nin Avrupalı devletlere vermiş olduğu imtiyazların ve kapitülasyonların yaratmış olduğu olumsuz sonuçların etkisi ve ülke de yatırımda bulunabilecek olan şirketlerin ülkelerine karşı bir "Kurtuluş Savaşı"nın verilmiş olması, gerekse de Türkiye ile dünya konjonktürünün küresel çapta yatırımda bulunmaya elverişli bir ortamda olmaması ve hem Türkiye'de hem de dünyada içe dönük ekonomi politikalarının uygulanması gibi nedenler yüzünden soğuk bakmıştır. Türkiye'nin yabancı yatırımlara karşı, değişen siyasi ve ekonomik bakış açısı ile dünyada savaş sonrası toparlanma çabaları dolayısıyla yatırımların arttırılması, 1950'li yıllarda ılımlı bir tavır takınmaya başlamış ancak yapılan düzenlemeler yabancı yatırımları ülkeye çekmek için yeterli olmamıştır. 1980'li yıllardan sonra uygulanan dünya ile uyumlu olan ekonomi politikaları ve düzenlemeler yoluyla Türkiye yabancı sermayeyi teşvik edici uygulamalar yoluna giderek ülkeye giren ÇUŞ'lar ile yabancı yatırımlar da önemli sayılabilecek miktarda artış ancak bu tarihten sonra gözlemlenmiştir.

"Küreselleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketlerin Ekonomik Etkinliği ve Türkiye de Çok Uluslu Şirketlerin Gelişimi" adlı çalışma üç bölümden oluşmaktadır:

Çalışmanın birinci bölümünde, küreselleşme kavramı farklı bakış açıları yoluyla tanımlanmaya çalışılacaktır. Küreselleşmenin ekonomik boyutu, kültürel boyutu ve politik boyutundan bahsedilecek ancak tezin konusu gereği ekonomik boyutu üzerinde daha fazla durulacaktır. Küreselleşmenin tarihsel olarak gelişimi incelendikten sonra küreselleşmeye dair çeşitli yaklaşımlar ortaya konulacaktır. Bölümün sonunda ise bazı göstergeler üzerinden dünya ekonomisindeki küreselleşmenin geldiği nokta incelenecektir.



Çalışmanın ikinci bölümünde ise, ÇUŞ kavramı anlaşılmasına çalışılacak ve bu şirketlerin tarihsel olarak gelişiminden bahsedilecektir. ÇUŞ'lara ilişkin temel kavramlar üzerinde durulduktan sonra bu şirketlerin organizasyon yapıları anlatılmaya çalışılacaktır. Şirketlerin çok uluslu hale gelmesine neden olan unsurlar ve ÇUŞ'ların ülkelere giriş yöntemleri üzerine yoğunlaşılacaktır. Küreselleşme süreci içerisinde şirketlerin geçirdiği dönüşümler açıklandıktan sonra ÇUŞ'ların etkilerinden bahsedilecektir. Bu bölümde son olarak ise dünya ekonomisinde ÇUŞ'ların yeri ve önemi üzerinde durulacaktır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise Türkiye'de ÇUŞ'ların ve bu şirketler tarafından yapılan DYSY'ler; Osmanlı Devleti Dönemi, Türkiye Cumhuriyeti 1923-1963 Arası Dönemi, Türkiye Cumhuriyeti 1963-1980 Arası Dönemi ve Türkiye Cumhuriyeti 1980 Sonrası Dönemi olmak üzere dört dönem üzerinden bu dönemlerde uygulanmaya çalışılan ekonomi politikalarıyla beraber incelenecektir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### TARİHSEL SÜREÇ İÇERİSİNDE KÜRESELLEŞME KAVRAMININ BOYUTLARI VE DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ

#### 1.1. KÜRESESELLEŞME KAVRAMI

Küreselleşme kavramının kesin bir tanımı olmamakla birlikte, çeşitli disiplinlerden yaklaşıldığında birbirinden farklı anlamlara geldiği bir gerçektir. Küreselleşme, ekonomiden politikaya, kültürden çevreye, bilimden eğitime, spordan sağlığa kadar farklı alanlarda kendisini gösterebilmektedir. Bu kavram bir an ya da zaman dilimi içerisinde ele alınmayıp, bir süreç olarak değerlendirilmelidir. Unutulmamalıdır ki tek bir küreselleşme yoktur, değişik alanlarda yer alan küreselleşmeler vardır.

Küreselleşme ile beraber yaşanan süreçleri 1500'lü yıllara kadar götürebilmek mümkündür (Tilly, 2003: 49; Robertson, 1999: 99). Küreselleşme kelimesi ise 1980'lere kadar kullanılmakla birlikte; akademisyenler tarafından kelimenin bir durumu açıklayacak olan bir anlam yüklenmesi ancak bu tarihten sonra olmuştur (Karluk, 2009: 406). Ayrıca, küreselleşme kavramına bilim adamının ya da dalının yaklaştığı açıya göre farklı anlamlara geldiğinin altı çizilmelidir. Şimdi ise, küreselleşmeyi açıklamaya çalışan görüşlerden bahsetmek gerekmektedir:

G. Ritzer'e (2011: 532) göre küreselleşme "*İnsanların, nesnelere, yerlerin ve bilgilerin artan akışkanlıkları ve büyüyen çokyönlü akıntılarının yanı sıra bunların karşılaştığı ve yarattığı, bu akıntıları hızlandıran ya da bu akıntılara engel teşkil eden yapıları da içeren gezegen çapındaki bir süreç ya da süreçler dizisi*"dir. Burada Ritzer'in akıntı olarak ifade ettiği kavram; insanların, malların ya da bilginin dünya çapında hareket etmesi durumuna göndermede bulunmaktadır (Ritzer, 2011: 528). Çağımızın ünlü sosyologlarından A. Giddens (2012: 83-84) ise küreselleşmeyi şöyle tanımlamaktadır: "*Küreselleşme bizlerin giderek artan bir biçimde tek bir dünya*

*içinde yaşadığımız, öyle ki bireylerin, grupların ve ulusların birbirine bağımlı hale geldiği olgusuna göndermede bulunmaktadır.”* Giddens bu tanımlamasıyla küreselleşmeyi gerek kişisel gerekse de ulusötesi olan bir karşılıklı etkileşim süreci olarak görmekte ve onun için açıklamaya çalıştığı küreselleşme olgusunun oluşum süreci, daha çok 20. yüzyılın ikinci yarısında meydana gelmiş olan bir durumdur (Giddens, 2012).

C. Tilly (2003: 149) ise küreselleşmeyi “*Bir dizi ayırt edici toplumsal ilişki ve pratiğin bölgesel ölçekten kıta aşırı ölçüğe yayıldığı her durumda küreselleşme söz konusudur.*” diyerek açıklamaktadır. Tilly’in bahsettiği kıta ötesine geçmiş toplumsal ilişki ve pratik, aşındığı ya da ortadan kalktığı her durumda küreselleşmeden bir uzaklaşma söz konusu olmaktadır; bu toplumsal ilişki veya pratik tek başına diğer toplumsal ilişki veya pratiklerden üstün olduğu koşullarda ise bütün insanları kapsayan biçimde bir küreselleşmeden bahsedilebilmektedir (Tilly, 2003: 149). Nitekim Tilly (2003: 149) bahsettiği küreselleşme yaklaşımıyla, küreselleşmeyi 20. yüzyılda ortaya çıkmış bir kavram olarak ele almamış, onun başlangıcını 1500’lü yıllara kadar dayandırmıştır. B. Günsoy’a göre ise genel olarak küreselleşme (2006: 8; Aktaran: Karluk, 2009: 407): “*Ulusal (yerel) unsurların tüm dünyaya yayılması, uluslararası unsurların ise ulusal (yerel) hale gelmesidir.*” Bu tanımda da görülebileceği üzere Günsoy, Tilly’e yakın bir küreselleşme tanımı yapmakla beraber; burada hem ulusların kendilerine özgü durumlarının hem de ulusüstü meydana gelmiş olan durumların birbirleriyle iç içe girebileceğini vurgulamakta ve Tilly’den farklı olarak söz konusu olan bu sürecin karşılıklı olabileceğini belirtmektedir.

Devlet Planlama Teşkilatının (DPT) yaptığı küreselleşme tanımı da bütüncül olarak küreselleşmeyi açıklaması yönünden önemlidir. DPT (1995: 1)’ye göre küreselleşme tanımı ve içeriği şöyledir:

*“Küreselleşme ya da global bütünleşme, global entegrasyon, ülkeler arasındaki iktisadi, siyasi, sosyal ilişkilerin yaygınlaşması ve gelişmesi, ideolojik ayrımlara dayalı kutuplaşmaların çözülmesi, farklı toplumsal kültürlerin, inanç ve beklentilerin daha iyi tanınması, ülkeler arasındaki ilişkilerin yoğunlaşması gibi farklı görünen ancak birbirleriyle bağlantılı olguları içerir. Küreselleşme bir anlamda maddi ve manevi değerlerin ve bu değerler çerçevesinde oluşmuş birikimlerin ulusal sınırları aşarak dünya çapında yayılması anlamına gelir.”*

## **1.2. KÜRESELLEŞMENİN BOYUTLARI**

Küreselleşme kavramı, farklı alanlarda yer alan küreselleşmeler ve bu küreselleşmelerin çeşitli boyutlarından oluşur. Bu bölümde, küreselleşmenin farklı boyutlarını açıklamaya çalışırken, tez konusunun içeriğinden dolayı küreselleşmenin ekonomik boyutu ve etkileri üzerinde daha fazla durulurken; küreselleşmenin politik ve kültürel boyutları üzerinde daha az durulacaktır.

### **1.2.1. Küreselleşmenin Ekonomik Boyutu**

Küreselleşmenin tarihsel gelişimine bakıldığında, Sanayi Devrimi’nden 100 yıl sonra bugünkü tanımlamasına yakın anlam yüklenmeye başlanılan ekonomik küreselleşme (Ritzer, 2011: 192), esas olarak II. Dünya Savaşı’ndan sonra yaşanan gelişmeler sonucunda; 1980’li yıllarda zirveye çıkmıştır. Tanımlamasından daha sonra bahsedilecek olan II. Dünya Savaşı sonrasındaki ekonomik küreselleşmenin hızlanmasında çeşitli etmenler öncülük etmiştir. Bu etmenlerden bazılarıysa şunlardır:

II. Dünya Savaşı sonrasında Birleşmiş Milletler (BM) oluşturularak, ABD öncülüğünde dünya ekonomik ve siyasi açıdan yeniden şekillenmeye başlamıştır. Bu amaçla, 1944 yılında Bretton Woods Konferansı yapılarak uluslararası ticareti geliştirmek ve savaş sonrası dünya ekonomisini toparlamak amacıyla aynı yıl IMF ve 1945 yılında DB kurulmuştur. “Bretton Woods kurumları” olarak nitelendirilen IMF ve DB’nin tamamlayıcı nitelikte ve 1995 yılında DTÖ’ye dönüşen GATT, 1947 yılında imzalanmıştır (DPT, 1995: 1; Karluk, 2009: 410).

Bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen hızlı gelişim de II. Dünya Savaşı sonrasında ekonomik küreselleşmenin yanında, kültürel ve politik küreselleşmelerin hızlanmasının da etkisi olmuştur (Giddens, 2012: 84). Bilgi ve iletişim teknolojileri sayesinde sermaye hareketleri, elektronik ortam sayesinde çok daha kısa sürede yer değiştirme imkânına sahip olmuştur. Örneğin, seslerin, e-maillerin ya da verilerin çok hızlı bir biçimde iletilmesini sağlayan ve 100'den daha az ses bandı iletebilen fiber optik kablolar ilk kez 1950'li yıllarda Atlantik ötesine döşenmiştir. (Ritzer, 2011: 60) Ancak, 1997 yılında döşenen okyanus ötesi kablolar ise ilk fiber optik kablolardan daha büyük miktarda veriyi ve örneğin tek bir seferde 600.000 den fazla ses bandını iletebilmektedir (Held, 1999; Aktaran: Giddens, 2012: 84). II. Dünya Savaşı'ndan sonra bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı ilerlemelere somut bir örnek olarak her gün cep telefonlarından ya da özelliğine sahip olan herhangi bir teknolojik cihazdan girilebilen internet gösterilebilir. İnternet sayesinde kişiler ya da şirketler tek bir tuş ile milyarlarca ABD Doları saniye de hatta saniyen kısa bir sürede iletebilmekte ve bu şekilde kişiler veya şirketler buldukları yerden hızlıca yatırımlarını yaparak para transferlerini gerçekleştirmektedir.

Dünya ekonomisinde “Taylorizm” ve daha sonrasında “Fordizm” üretim sisteminden “Post Fordizm” denilen üretim sistemine geçiş sayesinde ekonomik küreselleşme daha fazla yayılma imkânı bulmuştur. Şöyle ki; “Fordist” üretim tarzı, temel olarak bant üzerinde, geniş pazarlara yönelik büyük miktarlarda ve tek bir çeşit mal üzerinden yapılabilen bunun sonucunda ise ortaya çıkan ürünün kişiye özel olmadığı standart bir üretim sistemidir (Giddens, 2012: 796). Bunun aksine “Post Fordizm” ise “Fordizm” den farklı bir şekilde, kişiselleştirilmiş, esnek, büyük miktar da olan ama aynı zamanda standart olmayan, bir üretim tarzıdır (Giddens, 2012: 813). ”Post Fordist” üretim tarzı sayesinde şirketler farklı pazarlardaki birbirinden değişik müşteri isteklerini kolayca karşılayabilmekte ve ekonomik olarak küresel çapta faaliyetlerini genişletmektedir.

Dünyada ekonomik küreselleşmenin II. Dünya Savaşı sonrası gelişmesine ön ayak olan ve ekonomik küreselleşmenin hangi düşünsel temeller üzerine inşa edileceğini ortaya koyan iktisadi model, özellikle R. Reagan ve M. Thatcher

tarafından uygulanma olanağı bulan, “neo-liberalizm”dir. ”Neo-liberalizm”in ana felsefesi piyasa aktörleri üzerinde devletin etkin rol almasının istenmediği bir ekonomik model olmasıdır. Bu modelin fikir babalarından olan ve modelin kurgulanması noktasında önemli katkılarda bulunan M. Friedman’a göre, büyümenin motoru özel sektör olmalı, devlet bürokrasisi azaltılmalı, serbest ticaret üzerindeki engeller yok edilmeli, ülkelerin ticaretteki kotaları düşürülmeli, özelleştirmeler yaygınlaştırılmalı ve DYSY’ler üzerindeki kısıtlayıcı tedbirler ortadan kaldırılmalıdır (Ritzer, 2011: 139-140). Bu görüşler 1980’li yıllardan itibaren hayata geçme fırsatı bulurken; söz konusu görüşlere dayanan politikalar ABD, IMF ve DB tarafından desteklenmiş hatta bu duruma “Washington Konsensüsü” adı verilmiştir (Güven, 2013: 45). Friedman’ın görüşlerine dayanan “neo liberal” politikalar dünya üzerindeki bütün ülkelere aynı şekilde uygulatılmaya çalışılmış ve bu durumun 1990’lı yıllarda görülen ekonomik istikrarsızlıklarında bir nedeni de olduğu iddia edilmiştir (Chang, 2015: 55).

Soğuk Savaşın bitmesi ve Sovyetler Birliği’nin çöküşüyle beraber küresel çapta dünyada hâkim tek bir ekonomik örgütlenme biçimi olarak sadece kapitalizm ve onun türevleri kalmıştır. Bu ekonomik örgütlenme biçiminin kendisi ya da farklı uygulamaları içerisinde ekonomik küreselleşme vücut bulurken söz konusu örgütlenme yapısının önünde durabilecek bir alternatif iktisadi sistem de dünya üzerinde kalmamıştır (Ritzer, 2011: 63). Bunun yanında, tezin ikinci bölümünde detaylıca ifade edilecek olan, ÇUŞ’ların dünya çapında faaliyet göstermesiyle beraber ekonomik küreselleşme hızlanmıştır. Bu şirketler ekonomik anlamda hem ekonomik küreselleşmenin nedeni hem de faaliyet alanlarının genişliği sayesinde onun önemli bir sonucu olmuştur. Ayrıca II. Dünya Savaşı’ndan sonra ortaya çıkan bölgeselleşme veya bloklaşma eğilimleri (Avrupa Birliği [AB], Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi gibi) ekonomik küreselleşmenin önünde engel gibi algılansa da; bu gibi eğilimler kendi üyeleri arasında entegrasyonu sağlayarak hem kendi oluşumlarının hem de dünyanın küreselleşme sürecine daha kolay adapte olmasına yardımcı olmuşlardır (Karluk, 2009; 411).

Ekonomik küreselleşmenin hızlanmasında önemli olan bazı etkenleri sıraladıktan sonraysa ekonomik küreselleşme kavramını ve bu kavrama dâhil olan alanları belirtmek gerekir. C. Aktan ve H. Şen'e göre (1999: 2), "*Ekonomik globalleşme, ülkeler arasında mal, sermaye ve emek akışkanlığının artması sonucu ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin yoğunlaşması ve ülkelerin birbirine yakınlaşması demektir.*" Günsoy'a göre (2006: 8; Aktaran: Karluk, 2009: 407) ise "*Ekonomik küreselleşme ticaretin, üretimin, yatırımın, finansal faaliyetlerin, teknolojinin, ekonomik sistem ve ideolojinin uluslararasılaşması sürecidir.*" Karluk'ta (2009: 406) küreselleşmeyi ekonomik açıdan ele almış ve şöyle tanımlamıştır: "*Küreselleşme ulusal ekonomileri dünya ile bütünleşmesini, teknoloji, üretim, tüketim ve finans yapılarını kapsamaktadır. Küreselleşme; işgücünün, sermayenin, teknolojinin, mal piyasalarının uluslararası nitelik kazanması ve ülke pazarlarının birbirine bağlanma sürecidir.*" Ekonomik küreselleşmeye ilişkin verilen tanımlara bakıldığında ise önemli olan durumun dünya üzerinde yer alan ülkelerin birbirlerine çeşitli açılardan bağımlı hale gelmesi ve giderek yakınlaştıkları olgusunun ön plana çıkmasıdır. Şunu da ifade etmek gerekir ki ülke ekonomileri içerisinde üretilen ya da ÇUŞ'ların ürettikleri ürünlerin ülkenin ya da şirketlerin bünyesinde tamamen kendi iç pazar kapasitesiyle üretildiği söylenemez. Bu noktada Giddens'in (2012: 92) kitabın da yer verdiği "Barbie Bebek" örneğini vermek yerinde olacaktır. Dünyada 2 saniyede bir satılan "Barbie Bebek"lerin neredeyse bütün parçaları başka ülkelerden gelmektedir. Örneğin, "Barbie Bebek"lerin saçı Japonya'dan gelirken, plastiği Tayvan'dan, plastik kalıbı ise ABD'den gelmekte ve hammaddesi de Hong Kong'tan temin edilmektedir. İşin ilginç yanıysa "Barbie Bebek"lerinin sahibi Mattel şirketi olmasına rağmen bu bebekler hiç ABD de üretilmemiştir. Bu durum bize üretimin küresel çapta yapılmasıyla birlikte ne derece ülkelerin ve şirketlerin birbirlerine bağımlı olduğunu göstermesi açısından önemlidir.

Ekonomik açıdan küreselleşme kendisini iki alanda göstermektedir: "Üretimde küreselleşme" ve "finans piyasalarında küreselleşme". Ekonomik küreselleşmenin bu iki alanından kısaca bahsetmek gerekirse;

*“Üretimde küreselleşme, şirketlerin sınır ötesi sabit sermaye yatırımı, sınır ötesi iştirak, fason imalat anlaşmaları ve başka yöntemlerle mal ve hizmet üretim faaliyetlerini kendi ülkeleri dışına yaymalarıdır.”* (DPT, 1995: 10) Ekonomik açıdan küreselleşmenin bir alanı olan “üretimde küreselleşme”, ülke içerisinde faaliyet gösteren şirketlere ülke sınırları dışında da faaliyet gösterme imkânı sağlayarak onların çok uluslaşmasına yardımcı olmaktadır (“Barbie Bebek” örneği gibi). “Üretimde küreselleşme” ile birlikte şirketlere; ürünlerini kolayca farklılaştırabilme, dünya çapındaki pazarlara ulaştırabilme, mallarını stoksuз olarak üretebilme ve maliyetlerini düşürebilme (örneğin emek maliyeti) gibi avantajlar sağlanmıştır (DPT, 1995: 10). “Üretimde küreselleşme”nin yatırım yapılan ülkeler üzerindeki etkilerini, tezin ikinci bölümünde üzerinde duracağım için burada bahsetmiyorum.

“Finans piyasalarında küreselleşme” ise, kısaca sermayenin ekonomik küreselleşme ile beraber dünya çapında, sınır tanımaksızın ve yüksek getiri düşük risk ilkesiyle serbestçe dolaşmasıdır (DPT, 1995: 22). “Finans piyasalarında küreselleşme” sayesinde, fon açığı bulunan ülkelere fon fazlası bulunan ülkelere kolaylıkla sermaye transferi gerçekleştirilebilirken; tahvil, eurobond, hisse senedi, future, options gibi araçlar kolayca kullanılabilir (DPT, 1995: 22). “Finans piyasalarının küreselleşmesi” ile beraber oldukça büyüyen portföy yatırımları üzerinde tezin ikinci bölümünde açıklayacağım için bu bölümde ona değinmeyeceğim.

### **1.2.2. Küreselleşmenin Politik Boyutu**

Küreselleşmenin politik boyutu, öncelikli olarak ulus devletlerin öneminin azalmasının ve bunun yerine ulusötesi oluşumların önem kazanması sürecinin bir sonucudur. Politik küreselleşme bir yandan küresel düzeyde yer alan politik bağlantılar anlamına gelirken (Ritzer,2011: 64) aynı zamanda bir topluma ilişkin olan yönetim modellerinin ortaya çıktığı toplumun ötesine geçip evrensel çapta yaygınlaşması anlamına da gelmektedir (Günsoy, 2006: 8; Aktaran: Karluk, 2009: 407). Politik küreselleşmeye iyi bir örnek teşkil eden AB, II. Dünya Savaşı’ndan sonra temelleri atılmış olan dünya üzerinde politik, ekonomik ve toplumsal olarak bütünleşme yolunda ortaya konan büyük adımdır. AB’nin günümüzde 28 üye devleti



varken; AB ülke sınırlarını kaldırmayı amaçlayan tek bir devlete doğru giden süreç içerisinde, kendi merkez bankasına, bürokrasisine ve devlet organlarına sahip bir yapı konumuna gelmiştir. Küreselleşmenin politik boyutunun önemli bir sonucu da dünya genelinde ortaya çıkan çeşitli sorunlar karşısında ulus devletlerin çaresiz kalarak bu sorunlara çözüm üretmede noktasında yetersiz kalmalarıdır. Söz konusu sorunların bazılarından bahsetmek gerekirse (Ritzer, 2011: 160): Küresel çapta yaşanan insan hakları ihlalleri, soykırım, büyük miktarda yaşanan mülteci ve yasadışı göçmen akınları, petrol ve su kaynaklarının dünya üzerinde azalması, çevre sorunları (özellikle küresel ısınma), sınır tanımayan hastalıklar (Afrika yaşanan verem, sıtma gibi), terörizm (günümüzde yer alan terör örgütlerinden bazıları küresel çapta faaliyetlerini sürdürmektedir) ve dünya üzerinde meydana gelen savaşlar. Bir kısmından bahsedilen bu tür sorunlar karşısında, gerek devlet dışı uluslararası sivil toplum örgütleri gerekse de devletler “küresel yönetim” bağlamında bir araya gelerek çözümler üretmeye çalışmaktadır. Bu bağlamda, “küresel yönetim”, küresel çapta ortaya çıkan problemlerle uğraşmak için ortaya konulan kurallar bütünü ve bu kuralları uygulamak için oluşturulan hem ulusal hem de uluslararası örgütleri kapsayan bir kavramdır (Giddens, 2012: 1066). Kısaca, “küresel yönetim” küreselleşmenin politik boyutunun doğrudan yansımasıdır. Gerek BM ve Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi, Dünya Sağlık Örgütü, Group of Twenty gibi oluşumlar gerekse de Greenpeace, Sınır Tanımayan Doktorlar, Dünya Tabiat Vakfı gibi örgütler sıralamaya çalışılan benzer dünya çapındaki sorunlara karşı, “küresel yönetim” çerçevesinde ister devletlerle birlikte isterlerse de devletlerden bağımsız olarak çözüm bulmak için çabalamaktadır. Küreselleşmenin politik boyutunun başka bir önemli sonucu da, bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmesinin de etkisiyle, dünyanın herhangi bir ülkesinde ya da bölgesinde yaşanan çeşitli olaylara karşı “dünya vatandaşı” refleksiyle birbirinden farklı coğrafyalardan bu tür olaylara yönelik olarak benzer karşı çıkışların olabilmesidir. Örneğin, yağmur ormanlarının azalmasına tepki olarak dünyanın dört bir yanında kampanyalar düzenlenmekte böylece de dünya çapında bu duruma karşı bir ortak bilinç ve davranış tarzı meydana gelebilmektedir. Ayrıca, bilgi ve iletişim teknolojilerinin politik küreselleşme üzerindeki etkisine somut örnek olarak, “Arap Baharı” sürecinde yaşanan olaylar sırasında Tunus’ta diktatörlüğe karşı çıkan ilk isyan ateşinin; sosyal ağlar, internet ve

diğer teknolojik araçlar yoluyla önce Tunus'ta sonrasında diğer Arap diktatörlüklerinde bu ülkelerin diktatörlüklerine karşı örgütlenmenin sağlanmasının desteklemesi ve Tunus'un yanında Libya, Mısır gibi diğer Arap ülkelerindeki diktatörlüklerin sona ermesine yardımcı olması gösterilebilir.

### **1.2.3. Küreselleşmenin Kültürel Boyutu**

Küreselleşmenin kültürel boyutu, farklı ülkeler arasında yaşanan kültürel etkileşimi ya da bir ülkeye ait olan kültürün dünya çapında yayılması süreçlerini kapsayan bir kavramdır (Ritzer, 2011: 64; Günsoy, 2006: 8; Aktaran: Karluk, 2009: 407). Kültürel küreselleşme günümüzde Avrupalı ve Amerikalı değerler bağlamında oluşturulan bir süreç olarak yürütülürken; bununla beraber söz konusu değerleri, özellikle sinema filmleri (Hollywood filmleri başta olmak üzere), televizyonlar (örneğin Avrupalı haber ajanslarının başka ülkelerde yaptıkları yayınlar), internet ve diğer iletişim araçları üzerinden yapılan faaliyetler yoluyla diğer ülkelere kolayca iletilemelerini sağlayan önemli araçlardır (Ritzer, 2011: 64). Dünya çapında kültürel küreselleşmeyle beraber hem ülkeler hem de kültürler birbirine yaklaşmakta ve bu şekilde en azından bazı kavramlar ya da üretim biçimleri dünyanın her tarafında aynı şekilde anlaşılmaktadır. Örneğin, kola denildiğinde dünyanın her yerinde sayılabilecek markaların belirli olması ya da dünyaca ünlü fast-food zincirlerinin dünyanın dört bir yanında benzer yapıda olmaları dünya üzerinde kültürel ve ekonomik açıdan belirli oranda tek tipleşmenin olduğunu ispatıdır. Bu şekilde tek tipleşmeye karşı belirli ulus devletler ya da halklar çeşitli tepkiler ortaya koyabilmektedir. İtalya da, Fransa da fast-food beslenme karşıtı gösteriler ya da Hollywood'un karşısına Hintlilerin Bollywood'u çıkarması gibi durumlar bu tür tepkilere örnek olarak gösterilebilir (Ritzer, 2011: 64-65).

### **1.3. KÜRESELLEŞMENİN TARİHSEL GELİŞİMİ**

Küreselleşmenin tarihi bir bakıma Avrupa'nın tarihidir. Küreselleşmenin Birinci (1500-1850) ve İkinci (1850-1914) Dönemleri'nin büyük bir kısmı Avrupa'nın ekonomik açıdan üstünlüğüyle geçmişken; Üçüncü Küreselleşme Dönemi'nde (1945 sonrası) ise artık bu ekonomik üstünlük ortadan kalkmış, dönem

boyunca ekonomik güç açısından Avrupa'nın yanına artık başta ABD, dağılan Sovyetler Birliği, Japonya, Çin gibi ülkeler eklenmiştir.

### **1.3.1. Birinci Küreselleşme Dönemi (1500-1850)**

Birinci Küreselleşme Dönemi içerisinde Avrupalı Devletler dışında var olan güçlerden kısaca bahsetmek gerekirse; bu dönem de küresel olarak faaliyet gösteren devletler olarak sadece Osmanlı Devleti ve Çin'deki Ming Hanedanlığı göze çarpmaktadır (1368-1644) [Tilly, 2003: 149]. Bu dönem boyunca Osmanlı Devleti Güney Avrupa, Kuzey Afrika ve Yakın Doğu'ya doğru genişlerken, aynı zamanda Müslüman tüccarlar da; Baharat ve İpek Yollarını kullanarak Asyalı devletlerle iletişim kurmuştur (Tilly, 2003: 150). 17. yüzyılda Asya da ise önemli güç olan Ming Hanedanı Avrupalılara ihracat yaparak Güney Amerika'da çıkarılan gümüşlerin bir kısmına sahip olmuştur (Tilly, 2003: 150). Nitekim böylece Avrupa ile ticarete başlayan Çin bundan sonra Avrupa için hem bir pazar hem de sömürülecek bir ülke olacaktır. 19. yüzyıla gelindiğinde ise Osmanlı Devleti'nin hâkimiyetinin de sonuna gelmişti ve bundan böyle küresel çapta ekonomik, siyasal ve kültürel açıdan rakipsiz bir Avrupa vardır.

Birinci Küreselleşme Dönemi'nde Avrupa'nın durumu ise kısaca şu şekildedir: Bu dönem içerisinde Avrupa'da Rönesans ve Reform hareketleri gerçekleşmiş böylece artık akıl ön plana çıkarken dinin ise karar vericiler üzerindeki etkisi zayıflamış, özellikle Fransız Devrimi sonrası seküler ve kraldan bağımsız iktidarlar İngiltere, Fransa gibi Avrupa'nın büyük güçlerinde görülmeye başlanmıştır. Avrupa 15. yüzyıl civarında başlayan Coğrafi Keşiflerle beraber, tarihi daha eskilere dayanan, temel olarak sömürgeleştirilmiş bir alanın işlerini idare etmek amacıyla iktidarların oluşturulması anlamına gelen sömürgecilik faaliyetlerindeki ilk büyük çağını yaşamıştır (Ritzer, 2011: 89). Coğrafi keşifler sayesinde İspanya ve Portekiz tarafından önderlik edilen sömürgeci devletler, Afrika, Asya ve Kuzey-Güney Amerika'da sömürgeler yaratmışlardır (Ritzer, 2011: 89). Bu şekildeyse, küresel çapta bir ilişki ve pratik ağını oluşturarak küreselleşmenin tohumlarını atmışlardır. Bu dönem içerisinde öncül iktisadi sistem olarak önce 16. - 18. yüzyıllar arasında uygulanan, devletin ekonomiye aktif müdahalesini isteyen, işlenmiş mal ihracatını ön

plana çıkartıp hammadde ithalatını yasaklayan ve değerli madenlerin ülke içerisinde kalması gerektiğini savunan “merkantalizm” ve daha sonraysa ilkeleri A. Smith’in 1776 yılında yayınladığı “Ulusların Zenginliği” kitabında ortaya koyduğu, devletin ekonomiye müdahalesinin istenmediği, bireyci, piyasanın hem ülke içerisinde hem de ülke dışında baş aktör olduğu ve uluslararası serbest ticareti savunan “liberalizm” ortaya çıkmıştır (Saraç ve Girgin, 2015: 30-35). Liberal ekonomik sistem bu dönemden sonra ki diğer iki küreselleşme döneminde ve ayrıca günümüzde de, çeşitli dönüşümlere uğramış olsa da, yine en yaygın ekonomik sistem olmuştur. Ayrıca R. Robertson’a göre (1999: 99-100), bu dönemin küreselleşme tarihi açısından; Güneş merkezli dünya anlayışının, Miladi takvimin, modern anlamda coğrafyanın başlangıcının, uluslararası ilişkilerin resmi olarak ortaya çıkışının, daha somut bir insanlık anlayışının oluşmasının, iletişimle ilgili aktörlerin ve anlaşmaların çoğalmasının önemi büyüktür. Bu gelişmeler Ona göre (Robertson, 1999: 99-100), “Küreselleşmenin Avrupa’da Oluşum (15.yüzyıldan 18.yüzyıl ortalarına kadar) ve Başlangıç Evresi (18.yüzyıl ortasından 1870’lere kadar)”dır.

### **1.3.2. İkinci Küreselleşme Dönemi (1850-1914)**

İkinci küreselleşme Dönemi’nde sömürgecilik faaliyetleri ikinci defa zirveye çıkarken, bu kez Avrupalı Devletlerin (en önemlileri İngiltere, Fransa ve Almanya) yanında Japonya ve ABD’de de sömürgecilik faaliyetlerine katılmıştır (Ritzer, 2011: 89). Bu dönemde sömürgecilik kavramından farklı olan ve günümüzde de etkilerinin devam ettiği iddia edilen emperyalizm kavramı 1800’lü yılların ortalarında ileri sürülmüştür (Ritzer, 2011: 84). Dönem de öne çıkan emperyalizm kavramı ise temelde, bir bölge ya da bölgeler üzerinde bir ulus devletin güç kazanmak ve orada kontrolü sağlamak amacıyla uyguladığı yöntemlerdir (Ritzer, 2011: 84). Emperyalizm ve sömürgecilik benzer şekilde ekonomik, politik ve kültürel olarak denetimi kapsamakta ancak emperyalizm sömürgecilikten farklı olarak daha çok ekonomik denetimi içerirken; sömürgecilikse daha çok politik denetimi bünyesinde barındırmaktadır (Ritzer, 2011: 89). Emperyalizmin bir türü olan kültürel emperyalizm kendisini asıl olarak medya yoluyla Üçüncü Küreselleşme Dönemi’nde gösterdiğinden dolayı bu kavramdan Üçüncü Küreselleşme Dönemi’nde söz

edilecektir. Politik açıdan emperyalizm ise Üçüncü Küreselleşme Dönemi'nde etkisini yitirmiş ve bunun aksine söz konusu dönemde kültürel emperyalizm tüm gücüyle uygulanmıştır (Ritzer, 2011: 85).

İkinci Küreselleşme Dönemi Sanayi Devrimi'nin âdeta emekleme aşamasından büyüme ve yükselme aşamasına geçtiği bir dönemdir. Bu dönemle birlikte artık küresel çapta ticari ilişkiler kurulmaya başlanmış ve bu nedenle I. Dünya Savaşı'na kadar dünya artık önemli ölçüde ekonomik açıdan daha küresel bir hal almıştır. Dönem içerisinde artık iletişimsel açıdan mesafeleri kısaltan, tıpkı internet gibi, telgrafın, telefonun ve radyonun bulunmuş olması, demiryolu ve buharlı gemiler (Ritzer, 2011: 192) sayesinde zaman bakımından avantaj sağlayarak hem insanların hem de ticari malların daha kısa sürede taşınmasına yardımcı olmuştur. Dünya genelinde ise ülkeler yapabildikleri en iyi işlere “küresel uzmanlaşma” temelinde yoğunlaşmıştır [Tıpkı Ricardo'nun “Mukayeseli Üstünlükler Yasası”nda olduğu gibi] (Ritzer, 2011: 185). Ekonomilerin temel büyüme dinamikleri öncelikle kömür ve demire dayanırken (Tilly, 2003: 154) 19. yüzyılın sonlarına doğru ise petrole dayanmış ve söz konusu doğal kaynaklar nedeniyle sömürgeci ülkeler sürekli yeni sömürülecek alanlara ihtiyaç duymuştur. İkinci Küreselleşme Dönemi'nde küresel çapta, emek, mal ve sermaye hareketleri olmasına rağmen çeşitli sorunlar ortaya çıkmıştır (Ritzer, 2011: 192; Tilly, 2003: 154): Sermaye ve işçiler belirli bölgelere sıkışmak zorunda oldukları için sanayi üretimi yapılan şehirlerde çevresel kirlilikler oluşmuş, dünyada oluşan ekonomik büyümeden Avrupa'nın sömürgeleri (Avustralya dışında) yeterince payını alamamış; sömürgelerde gelir ve servet eşitsizlikleri artmış (hatta gelişmiş ülkelerin içerisinde bile), bir yandan ulus devletler güçlenirken diğer yandan imparatorluklar dağılma sürecine girmiştir. Robertson'a göre (1999 : 100) ise bu dönem küreselleşmenin “Yükseliş Evresi (1870'lerden 1920'lerin ortasına kadar)”dır. Ona göre bu dönemde küreselleşme tarihi adına yaşanan önemli gelişmeler şunlardır (Robertson, 1999: 100): Göçe yönelik sınırlandırılmaların küreselleşmesi, küresel iletişim şekillerinin sayısı ve bunların hızlarındaki yükselişler, ilk defa uluslararası romanların yazılması, Hristiyan Birliği hareketlerinin artışı, küresel çapta organize edilen yarışmaların başlaması (Nobel

ödülleri ve Olimpiyatlar gibi), Dünya zamanının yürürlüğe girmesi, ilk dünya savaşı ve miladi takvimin dünya geneline büyük oranda yaygınlaşması.

### **1.3.3. Küreselleşmenin Duraklama Dönemi (1914-1945)**

Üçüncü Küreselleşme Dönemi'nden bahsetmeden önce küreselleşmenin duraklama yaşadığı 1914-1945 yıllarında yani I. ve II. Dünya Savaşları arasındaki dönemden bahsetmek gerekmektedir. Öncelikle şunu ifade etmek gerekir ki söz konusu zaman aralığında küreselleşmenin önündeki en büyük engeller; ABD'de başlayan daha sonra ise dünyaya yayılan 1929 Dünya Ekonomik Buhranı ve 1930'lu yıllarda ortaya çıkan başta ABD'nin yürütmeye çalıştığı daha sonrasındaysa Almanya ve İtalya'daki faşist rejimlerin yürütmeye çalıştığı, bir devletin ekonomik açıdan kendisine yeterli olabilmek amacıyla uygulamaya konulan, dışa kapalı politikalar olarak tanımlanabilen “otarşik politikalar”dır (Ritzer, 2011: 193). Bu tür politikaların küreselleşmenin önünde engel oluşturmasının nedeni ise, söz konusu politikaların küreselleşmeye katılacak bir devlet için gerekli şart olan devlet ile dış dünya arasındaki bağlantıyı kesmesi ve küreselleşmeyle beraber küreselleşmeden olumlu olarak etkilenecek devletin diğer devletlerle ilişkiye girmesini engellemesidir (Ritzer, 2011: 193).

Bu döneme ve Üçüncü Küreselleşme Dönemini içine alan zamana Robertson (1999: 100) ise “Hegemonya İçin Mücadele Evresi (1920'lerin ortası 1960'ların sonu)” demiştir. Ona göre, bu dönemde küreselleşme tarihi için ön plana çıkan olaylar şunlardır (Robertson, 1999: 100-101): Önce Milletler Cemiyeti'nin ardından BM'nin kurulması, soykırım, ulusal bağımsızlık ilkesinin dünya tarafından kabulü, Soğuk Savaşın en yüksek düzeyde hissedilmesi, atom bombasının kullanılması ve buna ilişkin olarak insanlığın geleceği üzerine yapılan tartışmalardır.

### **1.3.4. Üçüncü Küreselleşme Dönemi (1945 Sonrası)**

Üçüncü Küreselleşme Dönemi, içerisinde bulunan ve etkileri yakından hissedilen küreselleşme dönemidir. Bu döneme zemin hazırlayan etmenlerin çoğu aslında ekonomik küreselleşmeyi destekleyen etmenler olmakla birlikte aynı

zamanda bu dönem İkinci Küreselleşme Dönemi'nde ivme kazanan emek, mal ve sermaye hareketlerinin daha da hızlandığı bir dönem olmuştur. Dönem de İkinci Küreselleşme Döneminden farklı olarak, küreselleşmeden ekonomik açıdan faydalanan Avrupa ülkeleri dışında, başta ABD, Sovyetler Birliği gibi gelişmiş ülkelerin yanında Çin, Japonya, Kore gibi Asya ülkeleri ile gelişmekte olan diğer ülkeler de küreselleşmeden paylarını almaya başlamışlardır (Tilly, 2003: 152). Bu dönemin İkinci Küreselleşme Dönemi'nden diğer bir farkı ise, küreselleşmenin ekonomik açıdan büyümesinde itici güç olarak kömür ve demirin yerine artık elektronik araçlar ve ilaç endüstrisi gibi teknolojik açıdan yüksek enstrümanların almaya başlamasıdır (Tilly, 2003: 149). Söz konusu dönemin önceki dönem küreselleşmesinden başka farkı ise ulus devletleri, güçlendirmek bir yana onların iktidarlarının altını oyacak; sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, iletişim teknolojilerinde yaşanan dönüşümler, uyuşturucu ticareti, göçmen hareketleri gibi devletlerin kontrolü dışında yaşanan durumların (küreselleşmenin politik boyutu bölümünde anlatmaya çalıştığım üzere) devletleri zayıflatırken aynı zamanda DB, BM, Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü vb. küresel çapta faaliyet gösteren kurumların oluştuğu bir dönem olmasıdır (Tilly, 2003: 153). Robertson (1999: 101) bu döneme küreselleşmenin “Belirsizlik Evresi (1960’lardan 1990’lara kadar olan dönem)” diyerek bu evrenin 1990’ların başında kriz işaretlerini gösterdiğinden bahsetmiştir. Ona göre bu dönemde küreselleşme tarihi bakımından ön plana çıkan gelişmeler şunlardır (Robertson, 1999: 101): Soğuk Savaş’ın bitmesi, nükleer ve termonükleer silahların artması, küresel kurumların ve hareketlerin sayısındaki yükselişler, küresel iletişim araçlarındaki gözle görülür gelişmeler, insan haklarının küresel çapta yayılması ve bir problem olması, toplumların çok kültürlülük ve etniklik sorunlarıyla daha sık olarak karşılaşmaları, aya gidilmesi, dünya sivil toplumuna ve dünya vatandaşlığına yoğun ilgi gösterilmesi, küresel medyanın etkinliğinin görülmesi, İslam dininin yeniden küreselleşmesi, çevreye ve insanlıkla ilgili endişelerin artması.

Üçüncü Küreselleşme Dönemi'nde politik emperyalizm, emperyalist ülkelerin denetimleri altındaki ülkelere geri çekilmesiyle zayıflamış ama emperyalizmin bir çeşidi olan kültürel emperyalizm ve bu emperyalizmin yayılım şekillerinden birisi

olan medya emperyalizmi ise güç kazanmıştır (Ritzer, 2011: 85). Kültürel emperyalizm bir kültürün bilinçli bir şekilde kendisini diğer kültürlerle dayatması olarak tanımlanabilirken, medya emperyalizmi ise az gelişmiş ülke kültürlerine sirayet eden ABD ve Batı kaynaklı medya ile medyaya ilişkin teknolojik aygıtlar olarak tanımlanabilmektedir (Ritzer, 2011: 85). İngiliz kültürel ve medya emperyalizmine güzel bir örnek olarak BBC'nin ve BBC World Service'in küresel çapta faaliyetleri gösterilebilirken (Ritzer, 2011: 87), ABD tarafından Hollywood'da yapılan filmler de ABD kültürünü ve değerlerini yaygınlaştırmayı hedeflemesi açısından kültürel emperyalizme örnek olarak gösterilebilir. Ayrıca kültürel emperyalizm medya veya filmler sayesinde yayılma imkânı bulmasının ötesinde daha farklı araçlarla da kendisini genişletme imkânını bulmuştur. Ritzer'e göre (2011: 87) *“Kültürel emperyalizm, pek çok başka şeyin yanı sıra, keşif ve misyonerlik ve insani görevler, seyahat, eğitim ve yayıncılık aracılığıyla Avrupalı düşüncelerin yayılmasını da içerir.”*

## **1.4. KÜRESELLEŞMEYE İLİŞKİN FARKLI YAKLAŞIMLAR**

Küreselleşmeye ilişkin farklı yaklaşımlar üç başlık altında toplanabilir: Aşırı küreselleşmeciler, dönüşümcüler ve kuşkucular. Bu bölümde, sırasıyla söz konusu üç yaklaşımı açıkladıktan sonra Giddens'in (2012: 94) bu yaklaşımlara ilişkin tablosunu verilerek bu yaklaşımlar arasındaki temel farkların daha iyi anlaşılmasını sağlamaya çalışılacaktır.

### **1.4.1. Aşırı Küreselleşmeciler**

Aşırı küreselleşmecilere göre; küreselleşme dünyanın her tarafında hissedilen ve ulusal sınırların ötesine taşınmış bir olgudur (Giddens, 2012: 95). Onlar küreselleşmeyi üretim ve ticaret zincirleri yoluyla oluşturulan yeni bir düzen olarak varsaymakta ve küresel çapta ise ulus devletlerin kendi ekonomilerini tek başlarına denetleyebilme gücünden yoksun bir durumda olduklarını iddia etmektedir (Giddens, 2012: 95). Aşırı küreselleşmecilere göre, ulus devletler ortaya çıkan küresel çapta sorunlar karşısında (finansal krizler, çevresel felaketler gibi) yetersiz kalmakta ve ulus devletlerin hükümetlerinin küresel çaptaki bu sorunları çözmek için gösterdiği



çabalar bir işe yaramamakta ve bu nedenle aşırı küreselleşmeciler, oluşmuş olan küresel çaptaki söz konusu sorunlarla baş etmeye çalışan bu devletlerin sınırları içerisinde yaşayan vatandaşların ulus devletlere karşı güvenleri sarsıldığını belirtmektedir (Giddens, 2012: 95). Aşırı küreselleşmeciler içerisindeki bir grup ise ulus devletlerin güçlerinin yitirmesinin nedeninin AB, DTÖ gibi bölgesel ya da ulusüstü kuruluşlar olduğunu söylemekte ve sonuç olarak ise ulus devletlerin önemini yitirdiği bir küresel döneme girildiğini ifade etmektedir (Giddens, 2012: 95). Ayrıca şunu da ifade etmek gerekir ki Aşırı Küreselleşmeciler savundukları görüşler itibariyle kuşkucuların karşısında yer alır.

#### **1.4.2. Dönüşümcüler**

Dönüşümcülerin küreselleşmeye dair görüşleri kuşkucular ile Aşırı Küreselleşmeciler arasında âdeta orta bir yol olarak yer almaktadır (Giddens, 2012: 95). Dönüşümcüler, küreselleşmeyi modern topluma şu anki biçimini veren bir güç olarak görmekte ve sürekli olarak dönüşüm geçiren ama aynı zamanda geçmişin izlerini de taşıyan bir olgu olarak tanımlamaktadır (Giddens, 2012: 95). Onlar sürekli olarak yaşanan dönüşümlerin yalnızca iktisadi olarak değil siyasetten kültüre kadar pek çok alanda meydana geldiğinden bahsetmekte ve yaşanan söz konusu dönüşümlerin klasik anlamda ulus devletler arasında olduğu varsayılan sınırları ortadan kaldırdığını düşünmekle beraber aynı zamanda insanların, kurumların ve toplumların bu dönüşümlere ayak uydurmak zorunda olduklarını vurgulamaktadır (Giddens, 2012: 95). Dönüşümcüler açısından küreselleşme olgusu dinamik, değişime açık, merkezsiz, karmaşıklığından dolayı dünyanın bir bölgesine özgü olmayan, çelişkili, görüntü ve bilgilerin iki yönlü olarak aktığı bir süreçtir (Giddens, 2012: 95-96). Onlara göre, ülkeler aşırı küreselleşmecilerin iddia ettikleri gibi ulusal egemenliklerini yitirdikleri düşüncesinden farklı olarak; toprak üzerine şekillenmeyen yeni ekonomik ve toplumsal oluşumlar (şirketler ya da sosyal hareketler gibi) çerçevesinde yeniden yapılanmaya gitmekte ve ülkelerin küreselleşen dünyada ben merkezli politikaların dışında daha dışa dönük ve etkin politikalar uygulaması gerektiğini ifade etmektedir (Giddens, 2012: 96).

### 1.4.3. Kuşkucular

Kuşkucular, küreselleşme olarak tanımlanan bir kavramın 19. yüzyıldan itibaren var olduğunu, günümüzdeki küreselleşmenin ise 19. yüzyıldakinden farklı olarak ülkeler arasında etkileşimin arttırdığını, yeryüzünün ve dünya nüfusunun önemli bir kısmının küreselleşmenin dışında olduğunu, (Ritzer, 2011: 54; Giddens, 2012: 93), dünya ekonomisinin esas itibariyle küresel olmasının yakın zamanda mümkün görünmediğini çünkü dünyadaki ekonomik faaliyetlerin Avrupa, Japonya ve Kuzey Amerika arasında sıkıştığını savunmaktadır (Hirst ve Thompson, 2000: 28). Kuşkuculara göre küreselleşme denilen bir durum ortaya çıkmakla beraber artık küreselleşmenin de sonuna gelindiğini; onlar açısından, ulus devletlerin ise ekonomik bakımdan etkilerinin artması aynı zamanda bu etkilerinin koordinasyonundaki rolleri dolayısıyla önem kazandığını ve kazanmaya devam ettiğini belirtmektedir (Ritzer, 2011: 55; Giddens, 2012: 94). Onlara göre ÇUŞ'ların sayısı görülenden azdır ve bu şirketler kendi ulusal topraklarını merkez olarak kullanmaktadır (Ritzer, 2011: 55). Bölgeselleşme ya da kutuplaşma eğilimleri de küreselleşme açısından bir problemdir ve bu durumda dünya ekonomisinin daha az bütünleştiğinin kanıtıdır (Giddens, 2012: 94). Ayrıca Giddens (2012: 96) dönüştürücüleri küreselleşmeyi açıklama da kendisine daha yakın bulmakta; kuşkucuları dünyada yaşanan dönüşümü hafife aldığı (örneğin dünya çapındaki finansal piyasaların küresel çapta son derece yaygınlaşması gibi) ve aşırı küreselleşmeciler ise küreselleşmeyi fazlasıyla iktisadi ve tek taraflı bir işlem olarak gördükleri için eleştirmektedir (Giddens, 2012: 96).

**Tablo 1: Küreselleşmeyle İlgili 3 Temel Yaklaşımın Karşılaştırılması**

	Aşırı Küreselleşmeciler	Kuşkucular	Dönüştürücüler
Yeni olan ne?	Küresel bir çağ	Ticaret blokları, eski dönemlere kıyasla daha zayıf toprak yönetimi	Tarihte eş görülmemiş küresel bağlanmışlık düzeyleri

<b>Baskın Özellikler</b>	Küresel kapitalizm, küresel yönetim, küresel sivil toplum	Dünya 1890'larda olduğundan daha az karşılıklı bağımlı	Kalın, yoğun ve kapsamlı küreselleşme
<b>Ulusal Hareketlerin Gücü</b>	Azalıyor ya da aşınıyor	Sağlamlaşmış ya da artıyor	Yeniden kuruluyor, yeniden yapılıyor
<b>Küreselleşmenin İtici Güçleri</b>	Kapitalizm ve teknoloji	Hükümetler ve piyasalar	Çağcılığın birleşik güçleri
<b>Tabakalaşma Kalıbı</b>	Eski hiyerarşilerin aşınması	Güneyin artan önemsizleşmesi	Dünya düzeninin yeni mimarları
<b>Baskın Güdü</b>	McDonald's	Ulusal çıkar	Siyasal topluluğun dönüşümü
<b>Küreselleşmenin Kavramsallaştırılması</b>	İnsan eyleminin çerçevesinin yeniden düzenlenmesi olarak	Uluslararasılaşma ve bölgeselleşme olarak	Bölgearası ilişkilerin yeniden düzenlenmesi ve uzaktan eylem olarak
<b>Tarihsel İzlek</b>	Küresel uygarlık	Bölgesel bloklar/ uygarlıkların çatışması	Belirsiz: küresel bütünleşme ve parçalanmışlık
<b>Özet sav</b>	Ulus-devletin sonu	Uluslararasılaşma, hükümetlerin uysallığına ve desteğine bağlı	Küreselleşme hükümet gücü ile dünya siyasetini dönüştürüyor

**Kaynak:** (D. Held ve diğerleri [1999], s.10'dan uyarlanmıştır; Aktaran: Giddens, 2012: 94).

## 1.5. DÜNYA EKONOMİSİNDE KÜRESELLEŞME

Dünya ekonomisinde küreselleşmenin boyutunu emeğin, sermayenin ve mal piyasalarının birbirleriyle ne kadar entegre olduğu ile ölçülebilir (Karluk, 2009: 424). Daha önce de ifade edildiği üzere günümüzdeki anlamına yakın olarak kullanılması Sanayi Devrimi'nden yaklaşık yüzyıl sonrasına kadar götürülebilen ekonomik küreselleşme, 1850'li yıllarda ivme kazanmış ve II. Dünya Savaşı'ndan sonra zirveye çıkmıştır. 1850 ile 1973 arasında dünya ekonomisi yaklaşık yüzde 8 büyümüş, 1973 yılından sonra ise petrol krizleri, enflasyonist baskılar ve başarısız ekonomi politikaları yüzünden dünyada büyüme hızı azalmış; 1990'lı yıllardan sonra ise teknolojik alanda icatların hız kazanmasına paralel olarak artmıştır (Karluk, 2011: 424).

**Tablo 2: 19. ve 20. Yüzyıllarda Küreselleşen Dünya Ekonomisine İlişkin Bazı Göstergeler**

Dünya	1850- 1913	1950- 1973	1950- 2007	1974- 2007
<b>Nüfus Artışı</b>	0,8 <sup>1</sup>	1,7	1,9	1,6
<b>Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) Artışı (Reel)</b>	2,1 <sup>1</sup>	3,8	5,1	2,9
<b>Kişi Başına Gelir</b>	1,3 <sup>1</sup>	2,0	3,1	1,2
<b>Ticaret Büyümesi (Reel)</b>	3,8	6,2	8,2	5,0
<b>Göç Alan Ülkeler (Net Milyon Kişi)</b>				
<b>ABD, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda (Kümülatif)</b>	17,9 <sup>1</sup>	50,1	12,7	37,4
<b>ABD, Kanada, Yeni Zelanda, Avustralya (Yıllık)</b>	0,42 <sup>1</sup>	0,90	0,55	1,17
<b>Sanayileşmiş Ülkeler (Japonya hariç) Kümülatif</b>	–	–	–	64,3
<b>Yabancı Sermaye Yatırımları (Yıllık Stok)</b>	–	–	1982	2006
<b>GSMH'nin Yüzdesi Olarak DYSY</b>	–	–	5,2	25,3

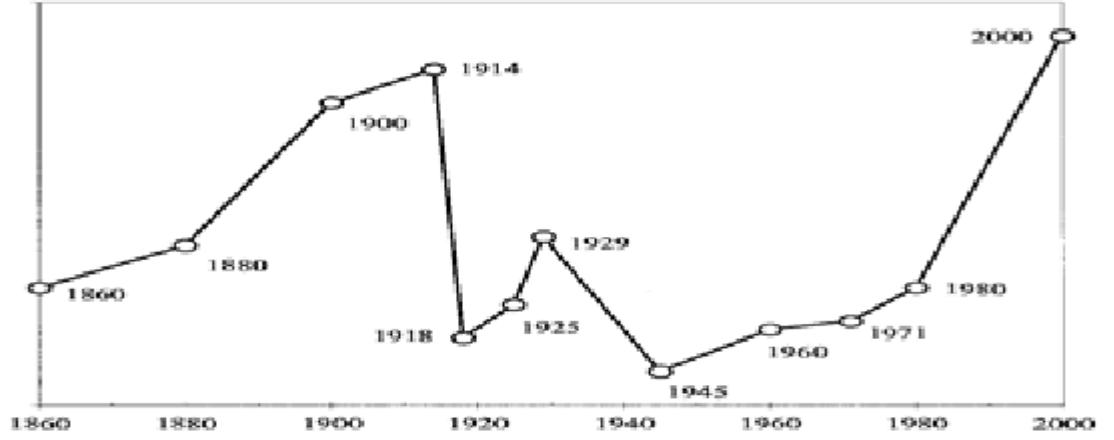
(1) 1870-1913 dönemidir

**Kaynak:** (Maddison [2001], Lewis [1981], United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD] [2007], DTÖ [2007]; Aktaran: Karluk, 2011: 424).

Dünya çapında sermaye hareketleri son 60 yılda dalgalı bir seyir izlemiştir (Karluk, 2011: 429). Özellikle II. Dünya Savaşı'nın ardından finansal açıdan yaşanan gelişmelere bakıldığında bu tespitin doğruluğu anlaşılacaktır. Nitekim, II. Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa ve Japonya ekonomileri hem savaşın etkisi hem de yavaşlayan dünya ekonomisi nedeniyle ticaret açıkları verip aynı zamanda döviz darboğazına girmişlerdir (Karluk, 2011: 429). Bu yaşanan döviz darboğazı ve ticaret açığı sorununa karşı ise ABD ve Avrupa Ödemeler Birliğinin katkılarıyla Marshall Planı devreye sokulmuş; Avrupa ve Japonya'nın söz konusu problemleri kısmen ortadan kaldırılarak dünya ekonomisinin tekrardan canlandırılmasına çalışılmıştır (Karluk, 2011: 429). II. Dünya Savaşı sonrasında ABD'nin cari açığı

katlanarak artmaya başlamış ve bunun sonucu olarak ABD Doları kullanan ülkeler, ABD'nin Federal Reserve Bank (FED) dışında, daha güvenli olduklarına inandıkları Londra uluslararası piyasasındaki bankalara paralarını yatırmış ve böylece ileride meydana gelecek olan ABD dışında bir euro-ABD Doları piyasasının temellerini atmışlardır (Karluk, 2011: 429). 1971 yılında Bretton Woods sisteminden çıkışla beraber; ABD Doları ile altının bağlantısı sona ermiş, ABD Doları'nın değeri değişkenlik arz ederken IMF ise altının resmi olarak fiyatını belirlemekten vazgeçmiştir (Karluk, 2011: 429). 1973-1974 ve 1979-1981 krizlerinden sonra petrol ihraç eden ülkelerin artan döviz rezervlerini uluslararası bankalara aktarmış; bu rezervler ise yapısal sorunlarının yanında artan ABD Doları faizi ve ihraç ettikleri ürünlerin dünya piyasasındaki değerinin düşmesinden dolayı dış ticaret hadleri olumsuz etkilenen gelişmekte olan ülkelere kaynak oluşturmuştur (Karluk, 2011: 429-430).

**Grafik 1: Modern Dönemde Sermaye Hareketliliği**



**Kaynak:** (Obstfeld ve Taylor, 2001: 127).

Dünya ekonomisinde küreselleşmenin bir başka göstergesi olan emek piyasasındaki (göç) gelişmelere baktığımızda ise karşımıza sermaye hareketliliğine benzer bir tablo çıkmaktadır. Dünya çapında göçler, hem ülkeler hem de kıtalar arasında yapılabilmekte ve küreselleşmenin ekonomik açıdan hız kazanmaya başladığı 19. yüzyıldan itibaren ise potansiyel olarak iş alanlarının oluşabileceği ya da olduğu ülkelere doğru olmaktadır. 19. yüzyılda (1850-1913), 20 milyon insan Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda'ya ve Amerika kıtasına göç ederken; bu

göçmenler, göç ettikleri ülkelerdeki tarımsal üretimin artmasına katkıda bulunmuş ve aynı zamanda ayrıldıkları ülkelerdeki işsizliği de kısmen düşürmüşlerdir (Karluk, 2011: 430-431). İki dünya savaşı arasında göç hareketleri azalırken, savaştan sonra göç hareketlerinin savaş öncesine göre bariz şekilde artmamasında dünya çapında yaşanan nüfus artışının etkisi vardır (Karluk, 2011: 431). Ayrıca, 1974-2006 yılları arasında ise sanayileşmiş ülkelere yönelik göç miktarı 64 milyona ulaşmıştır (Karluk, 2011: 431).

Ekonomik açıdan küreselleşmenin evrensel çapta ortaya çıkardığı bir başka sonuç ise küresel ekonomik eşitsizlik gerçeğidir. Küreselleşmenin tarihsel başlangıcı olarak kabul edilen 16. yüzyıldan itibaren dünya genelinde, kişi başına düşen milli gelirden (KBDMG) genel olarak bir artış gözlemlenebilirken aynı zamanda en zengin ve en yoksul ülkeler arasındaki gelir dağılımı eşitsizliği 1973 yılı haricinde sürekli artmış ve özellikle 1990'lı yıllarda zirveye çıkmıştır. Bu durumun ortaya çıkmasında, bir yandan coğrafi keşifler, sanayi devrimi, dünya savaşları, petrol krizleri gibi makro ölçekli olaylar etkili olurken diğer yandan ise ülkelerin ya da bölgelerin daha mikro ölçekte yaşadıkları krizler, bunalımlar veya darboğazlar etkili olmuş bunun sonucunda ise en zengin ve en yoksul ülkeler arasındaki makas daha da açılmıştır. 1500'de 565 ABD Doları olan dünya genelindeki KBDMG 1998 yılında 5.709 ABD Doları'na çıkmış; bu süreç içerisinde Afrika'nın KBDMG'ü dünya ortalamasını hiç aşmamış; Batı Avrupa, Kanada, Japonya, Avustralya, Yeni Zelanda ve ABD'nin KBDMG'si ise genelde dünya ortalamasının üzerinde seyretmiştir (bkz. tablo 3). Ayrıca, dünya çapında en zengin ülke en fakir ülkeden; 1500'de 2 kat, 1820'de 3 kat, 1870'de 5 kat, 1913'te 9 kat, 1950'de 15 kat, 1973'te 13 kat ve 1998'de 17 kat daha zengindir (Maddison, 2001: 126). Bilindiği üzere dünya üzerindeki ülkeler arasındaki gelir dağılımı eşitsizliğini ölçmek için kullanılan araçlardan bir tanesi de Gini Katsayısı'dır. Gini Katsayısı 0'a doğru ne kadar yaklaşırsa bu durum dünya'da gelirin o kadar eşit dağıldığını gösterirken, aksine Gini Katsayısı 1'e ne kadar yaklaşırsa dünya'da gelirin o kadar fazla eşit olmayan bir biçimde tek bir elde toplanarak dağıldığını göstermektedir. 1960'lardan bu yana Gini Katsayısı'nın seyrine bakıldığında ise gelirin küresel çaptaki dağılımının değişken bir seyir izlediğini görülmektedir. Nitekim Gini Katsayısı 1960 yılında en düşük seviyesi olan

0,46 civarında seyrederken, 1980 yılında 0,47 civarına yükselmiş, 2000 yılında tarihsel açıdan en yüksek seviyesi olan 0,54 civarına çıkmış ve 2010 yılında ise 0,52 civarına inmiştir (bkz. grafik 2). Gini Katsayısıyla ilgili sonuçlar dünyada 1960'lı yıllardan beri gelir adaletsizliğinin ülkeler arasında genel olarak arttığını ancak bu artış hızının son yıllarda azaldığını göstermektedir. Bu iki gösterge de bize dünyadaki tüm ülkelerin küreselleşmenin ekonomik faydalarından eşit olarak yararlanmaları bir yana, küreselleşmenin ülkeler arasında var olan eşitliği bozucu yanının da olmasını göstermesi açısından önemlidir.

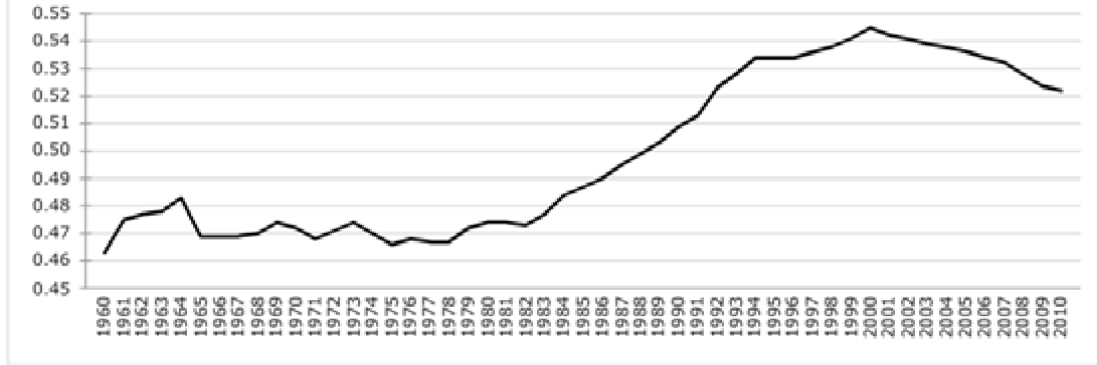
**Tablo 3: Dünyada 1500-1998 Yılları Arasında Kişi Başına Düşen Milli Gelir (1990 Yılı ABD Doları Olarak)**

	1500	1820	1870	1913	1950	1973	1998
<b>Batı Avrupa</b>	774	1.232	1.974	3473	4.594	11.534	17.921
<b>Kanada, ABD, Avustralya ve Yeni Zelanda</b>	400	1.201	2431	5.257	9.288	16.172	26.146
<b>Japonya</b>	500	669	737	1.387	1.926	11.439	20.413
<b>Asya (Japonya hariç)</b>	572	575	543	640	635	1231	2.936
<b>Latin Amerika</b>	416	665	698	1.511	2.554	4.531	5.795
<b>Doğu Avrupa ve Sovyetler</b>	483	667	917	1.501	2.601	5.729	4.354
<b>Afrika</b>	400	418	444	585	852	1365	1.368
<b>Dünya</b>	565	667	867	1.510	2.114	4.104	5.709

**Kaynak:** (Maddison, 2001: 126).



**Grafik 2: 1960-2010 Yılları Arasında Gini Katsayısı'nın Dünyadaki Seyri**



**Kaynak:** (<https://peterslarson.com/tag/gini-coefficient/>).

Yoksulluk, temel olarak insanoğlunun varlığını sürdürebilmesi için yiyecek, içecek, barınma gibi temel ihtiyaçlarını karşılamaktan yoksun olması anlamına gelmekteyken aynı zamanda bu kavram dünyanın her yerinde benzer yaş ve fiziksel özelliklere sahip olan insanların yaşamlarını sürdürebilmesi için gerekli olan evrensel standartları da ifade etmektedir (Giddens, 2012: 386). Dünya çapında yoksullukla mücadele II. Dünya Savaşı'ndan sonra hız kazanmış ve söz konusu mücadelede DB, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı ve Uluslararası Çalışma Örgütü ön saflarda yer almıştır (Danışoğlu, 2004: 225). İlk defa BM 1972 yılında “Yeni Dünya Düzeni” adıyla bir dizi kararlar alarak, küresel çapta gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelir seviyesi ve yaşam kalitesi açısından oluşan uçurumu azaltmayı hedeflemiştir (Danışoğlu, 2004: 225). Ancak bütün bu çabalara rağmen küresel çapta kuzey ve güney ülkeleri arasındaki gelir ve servet uçurumu kapanmamıştır (Danışoğlu, 2004: 225). Dünya’da son 30 yıl dikkate alındığında dünyanın gelirinden en yüksek payı alan %20’lik kesimin payı %70’den %85’e çıkarken aynı dönemde en düşük gelire sahip %20’lik nüfusun payı ise %23’ten %1,4’e düşmüştür (Danışoğlu, 2004: 225). Tablo 4’te görülebileceği üzere Dünya çapında günde 1 ABD Doları’nın altında çalışan insan sayısı son 37 yıl içerisinde düşüş eğilimine girerken; 1981’de 1.545,3 milyar insan olan bu sayı 2008 yılında 805,3 milyon insana gerilemiş aynı dönemde günde 1 ABD Doları’nın altında çalışan insanların dünya nüfusuna oranı %41,6’dan %14’e düşmüştür (bkz. tablo 5)

**Tablo 4: Dünyada 2005 Yılı Satın Alma Gücü Paritesine Göre Günde 1 ABD Doları'nın Altında Yaşayan İnsan Sayısı (Milyon)**

BÖLGE	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008
Doğu Asya ve Pasifik	939,5	736,1	606,8	669,0	607,4	415,2	434,3	336,9	185,2	154,7
Çin	730,4	548,6	412,4	499,1	444,4	288,7	302,2	244,7	119,7	97,4
Doğu Avrupa ve Orta Asya	4,1	3,4	3,5	4,9	6,9	9,8	9,7	5,6	3,6	1,3
Latin Amerika ve Karayipler	28,9	35,8	34,9	38,5	37,5	39,0	44,3	47,0	35,8	28,2
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	6,8	6,0	5,3	4,8	4,2	4,7	5,3	4,5	4,3	3,8
Güney Asya	405,1	396,5	403,0	413,6	411,6	397,7	382,7	389,1	346,8	315,1
Sahra Altı Afrika	160,8	191,4	205,5	233,9	270,5	283,6	305,5	313,4	310,4	302,8
Toplam	1545,3	1369,3	1258,9	1364,7	1338,1	1150,0	1181,9	1096,5	886,1	805,9

**Kaynak:** (DB, 2012: 6).

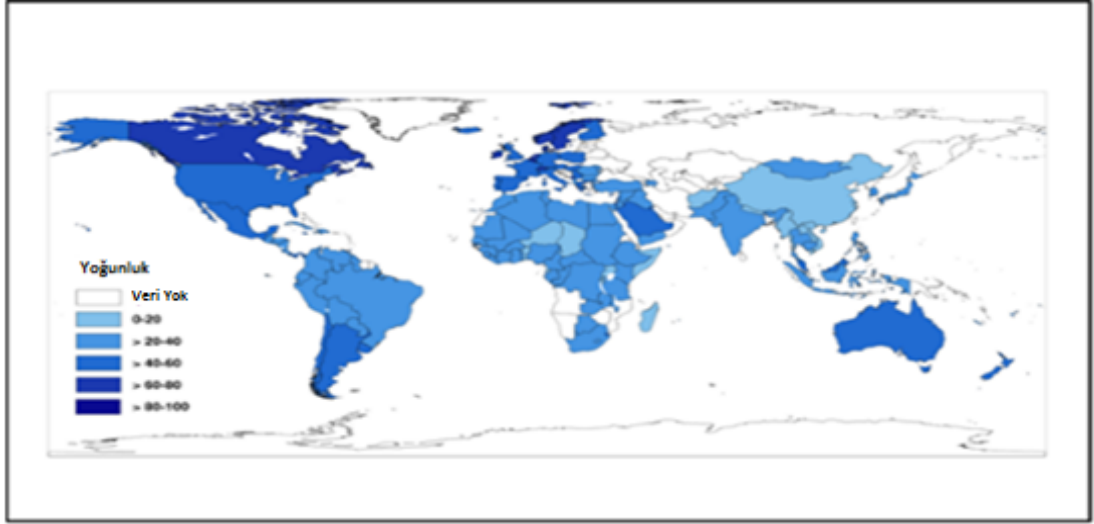
**Tablo 5: Dünyada 2005 Yılı Satın Alma Gücü Paritesine Göre Günde 1 ABD Doları'nın Altında Çalışan İnsanların Dünya Nüfusuna Yüzdesele Oranı (%)**

BÖLGE	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008
Doğu Asya ve Pasifik	66,1	49,4	38,7	40,6	35,4	23,3	23,6	17,8	9,5	7,8
Çin	73,5	52,9	38,0	44,0	37,7	23,7	24,1	19,1	9,2	7,4
Doğu Avrupa ve Orta Asya	1,0	0,8	0,8	1,1	1,5	2,1	2,1	1,2	0,8	0,3
Latin Amerika ve Karayipler	7,9	9,2	8,5	8,8	8,1	8,1	8,8	8,9	6,5	5,0
Orta ve Kuzey Afrika	4,0	3,2	2,6	2,2	1,7	1,8	2,0	1,6	1,4	1,2
Güney Asya	43,6	39,7	37,6	36,1	33,7	30,7	27,9	26,9	22,9	19,9
Sahra Altı Afrika	40,4	44,2	43,6	45,6	48,7	47,2	47,0	44,7	41,1	37,3
Toplam	41,6	34,7	30,1	30,8	28,7	23,5	23,1	20,6	16,0	14,0

**Kaynak:** (DB, 2012: 6).

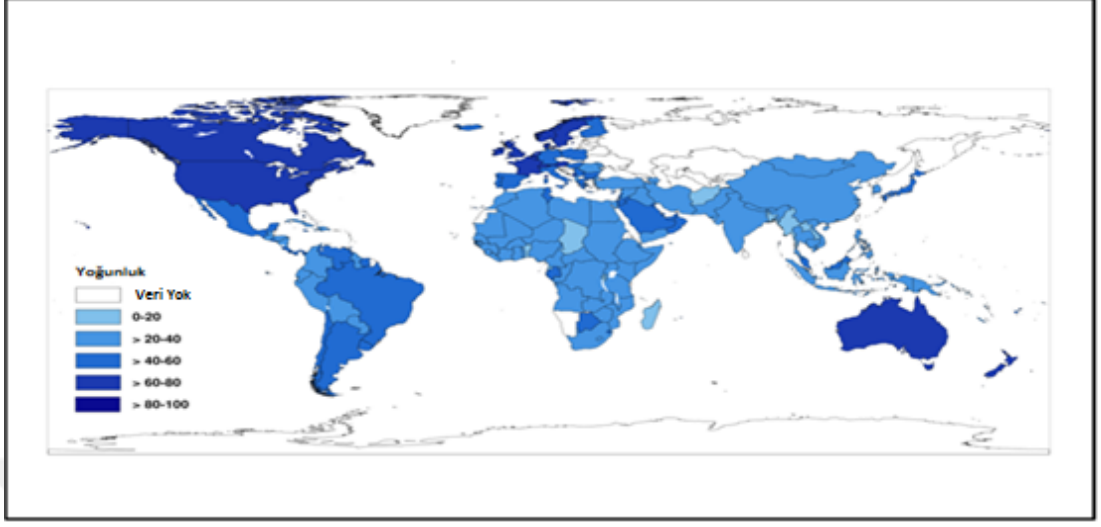
Dünya ekonomisinde küreselleşmeyle ilgili son olarak “KOF (Ekonomik Döngü Araştırma Enstitüsü) Küreselleşme Endeksi’nden bahsetmek gerekir. İsviçre Federal Teknoloji Enstitüsü tarafından yayımlanan bu endeks, 1970 ile 2014 yılları arasında küreselleşmeyi dünya üzerindeki 207 ülkenin yıllara göre mevcut verilerini, 0 ile 100 arasında yoğunluk dereceleri vererek bir araya getirmek suretiyle küreselleşmenin ekonomik, sosyal ve politik boyutunu ölçmeye çalışmaktadır (KOF, 2017). Bu endekse göre 0-20 aralığı küreselleşmeden en az etkilenen ülke ya da bölgeleri temsil ederken, 80-100 aralığı ise küreselleşmeden en fazla etkilenen ülke ya da bölgeleri temsil etmektedir (KOF, 2017). Yıllar içerisinde “KOF Küreselleşme Endeksi’nin dağılımına bakıldığında, küreselleşmenin 1970 ile 2012 yılları arasında dünya çapında hem kapsamının hem de yoğunluğunun arttığını gözlemlenebilir (KOF, 2017). Dikkat edilirse bu endekste ABD, Almanya, Fransa ve Avustralya gibi gelişmiş ülkeler ile Türkiye, Brezilya, Hindistan gibi gelişmekte olan ülkeler yıllar içerisinde 100’e daha yakın aralıklarda dereceler almıştır (bkz. Şekil 1, Şekil 2, Şekil 3, Şekil 4, Şekil 5 ve Şekil 6).

**Şekil 1: 1970 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi**



**Kaynak:** (KOF, 2017).

**Şekil 2: 1980 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi**



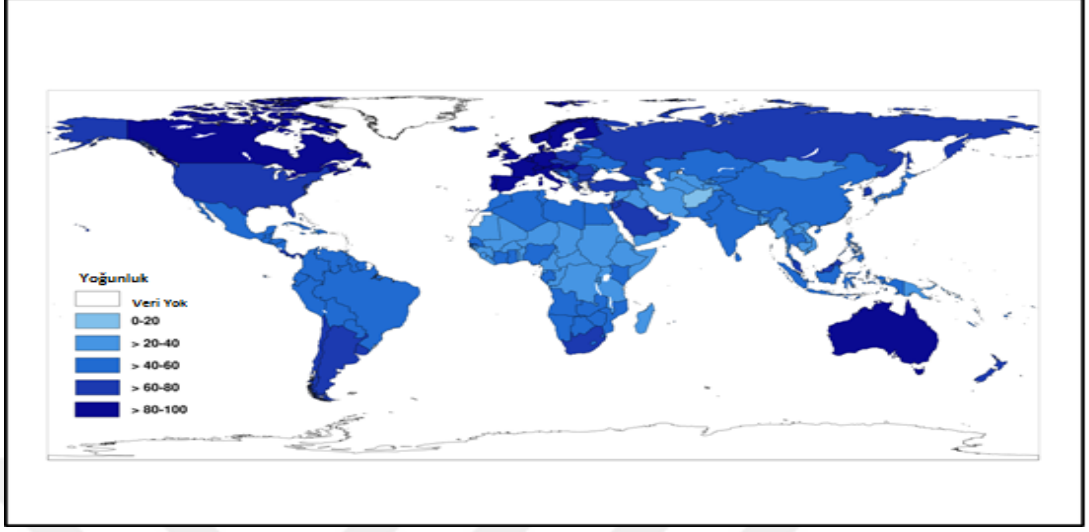
**Kaynak:** (KOF, 2017).

**Şekil 3: 1990 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi**



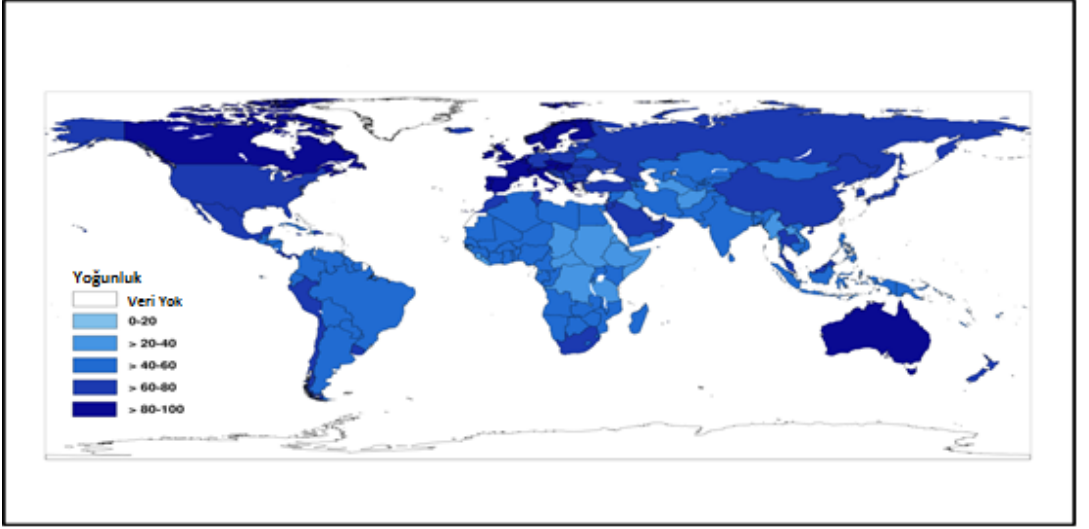
**Kaynak:** (KOF, 2017).

**Şekil 4: 2000 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi**



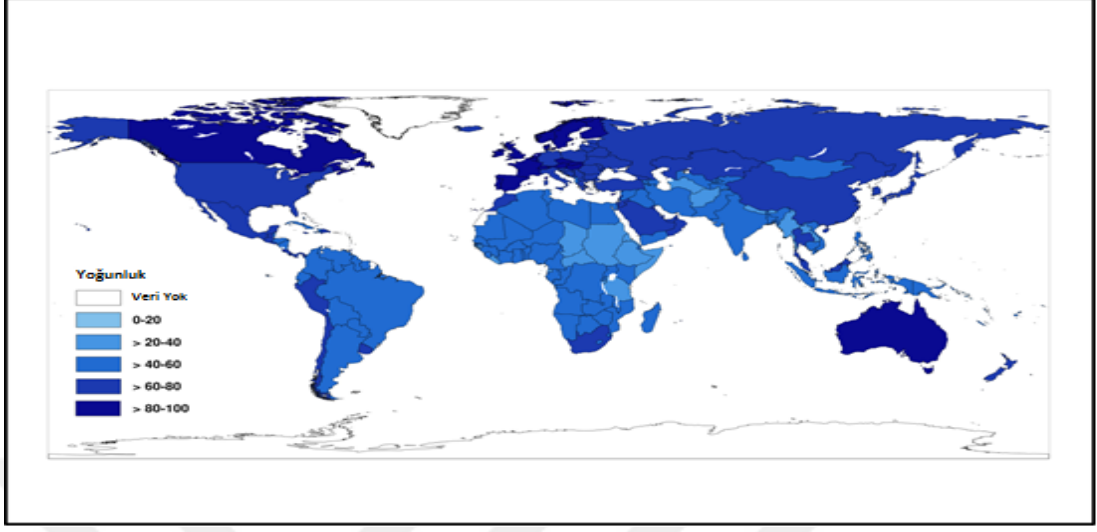
**Kaynak:** (KOF, 2017).

**Şekil 5: 2010 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi**



**Kaynak:** (KOF, 2017).

**Şekil 6: 2012 Yılı KOF Küreselleşme Endeksi**



**Kaynak:** (KOF, 2017).

## İKİNCİ BÖLÜM

### KÜRESELLEŞEN DÜNYA EKONOMİSİ AÇISINDAN ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER

#### 2.1. ÇOK ULUSLU ŞİRKET KAVRAMI VE ÖZELLİKLERİ

ÇUŞ'lar, ekonomik açıdan küreselleşmenin hem bir sebebi hem de bir sonucu olmakla birlikte; aynı zamanda da ekonomik küreselleşmenin dünya çapında etki alanını genişletmesini sağlayan itici bir güçtür. De La Dehesa (2006: 85; Aktaran: Ritzer, 2011: 218)'da benzer şekilde "*Küreselleşme süreci sayesinde, dünya ekonomisinde devletlerin değil de şirketlerin yönlendirici aktörler olacağı gerçeğine artık alışmamız gerekiyor*" diyerek bu görüşü desteklemiştir.

Küreselleşmeyle yakından ilişkili olan ÇUŞ'larla ilgili farklı kişiler ve bu kişilerin çalıştıkları disiplinlere göre değişik tanımlamalar yapılmıştır. Şimdi ise bu tanımlamalardan bahsetmek gerekmektedir.

Ritzer (2011: 218)'e göre ÇUŞ, "*İkiden fazla ülkede sahip olmasalar dahi faaliyetleri koordine ve kontrol etme gücüne sahip şirkettir.*" Ritzer (2011: 218) ÇUŞ'larla ulusaşırı şirketleri birbirinden ayırarak, ulusaşırı şirketlerin ÇUŞ'lardan farkının sadece ikiden fazla ülkede değil, birden fazla ülkede faaliyet göstermesi olduğunu ifade etmiştir. Giddens ise çok uluslu ve ulusaşırı şirketler arasında bir fark görmemekte; şirketlerin birden fazla ülkede yeni iş alanlarına yöneldiğinde ÇUŞ olarak tanımlanabileceğini belirtmektedir (Giddens, 2012: 704). Benzer şekilde Aktan ve Vural (2012: 5)'da ÇUŞ'ları "*Birden fazla ülkede kazanç sağlayıcı iktisadi faaliyetlerde bulunan ve uluslararası üretimde bulunan firmalar*" olarak tanımlamıştır.



Kutal (1982: 21) ise ÇUŞ'u "Genel merkezi belirli bir ülkede olduğu halde, faaliyetlerini bir veya birden fazla başka ülkede kendisi tarafından koordine edilen şubeler, yavru şirketler ya da bağlı şirketler aracılığıyla ve genel merkez tarafından kararlaştırılan bir işletme politikasına uygun olarak yürüten büyük şirketlerdir." diyerek tanımlamaktadır. Seyidoğlu (2003: 731) 'da Kutal'a yakın bir ÇUŞ tanımı yaparak ÇUŞ'u şu şekilde tanımlamıştır: "Çok uluslu şirketler bir ana merkezi bulunan ve bu merkeze bağlı olarak değişik ülkelerde üretim yapan şubelerden ve bağlı birimlerden oluşan işletmelerdir." Bu iki tanımda ÇUŞ kavramına, salt merkezinin bulunduğu ülke dışında faaliyet gösteren işletme anlamından ziyade; bu şirketlere makro ölçekte bağlı şirketleri ya da şubeleri bulunan şirket olarak bakmıştır.

Şatıroğlu (1984: 22) ise ÇUŞ'ları tanımlarken yukarıdaki iki tanımı kapsayan ve şirketlerin ulusal düzeyde çıkarlar içinde hareket etmeyip, küresel boyuttaki çıkarlarını da korumaya çalıştıkları düşüncesini de içeren şu tanımı yapmıştır: "Çok uluslu şirket ikiden çok ülkede bağlı şirketleri aracılığı ile gelir yaratıcı yatırım ve üretim faaliyetlerinde bulunan, şirket varlık ve bütünlüğünü evrensel düzeyde ilgilendiren konularda karar alma ve uygulamada merkezileşmiş, üst düzey yöneticileri karar ve davranışlarında milliyetçilik ilkelerinden uzaklaşmış görünen ve ekonomik faaliyetlerinde bütünleşmiş şirketler topluluğudur."

Bu bölümle ilgili son olarak Profesör R. Robinson'un ÇUŞ'ların geçirdiği aşamalara dair yaptığı sınıflandırmasını ifade etmek gerekmektedir. Ancak Robinson'un yapmış olduğu söz konusu sınıflandırmasının somut olmadığına ve günümüzdeki ÇUŞ kavramını yeterince aydınlatmadığına dair eleştirilerin var olduğunu söylemekte fayda vardır (Kutal, 1982: 15). Robinson (1987, 3-16; Aktaran: Karluk, 2009: 712-713) ÇUŞ'ları ilerleme aşamalarına göre; Uluslararası (International) Şirket, Çok Uluslu (Multinational) Şirket, Uluslarötesi (Transnational) Şirket ve Uluslarüstü (Supranational) Şirket olarak dörde ayırmıştır:

Uluslararası (International) Şirket, küresel çapta faaliyetlerini tek bir merkezde toplayan ve istekli bir şekilde yabancı pazarlara girmek için doğrudan yatırımda dâhil olmak üzere çeşitli faaliyetlerde bulunan şirkettir.

Çok Uluslu (Multinational) Şirket ise, merkezi sermayesinin bulunduğu ülkede olan, kararlarının da söz konusu merkezden alındığı, şirketin organizasyonu, hedefleri, politikası ve yapmış olduğu faaliyetler açısından ülke içi ile dışı ayrımı yapmayan ve şirket yöneticilerinin şirketin kaynaklarını onun menfaatleri doğrultusunda ülke sınırları arasında dolaştırabildiği şirkettir.

Uluslarötesi (Transnational) Şirket, farklı milletlerden gelen kişilerin sahip olduğu ve yönetiminde etkin olduğu şirkettir. Bu şirketler aynı zamanda, kuruldukları ülkedeki milli şirket nosyonundan da uzaklaşmıştır.

Uluslarüstü (Supranational) Şirket ise, hukuken milli olma özelliğini kaybetmiş, uluslararası anlaşma ile kurulan, uluslararası bir organ tarafından tescil olunan, denetlenen ve bu organa ayrıca vergi de veren şirkettir.

Ek olarak, Robinson'un ÇUŞ'ların geçirdiği dönüşüme ilişkin ortaya koyduğu düşüncelere bakıldığında şirketin sahipliğinin (ana şirketin) ikiden fazla ülkeye ait olması ve şirketlerdeki yöneticilerin farklı uluslardan gelmesi gerektiği kavramları ön plana çıkmaktadır (Karluk, 2009: 713).

ÇUŞ'lar dünyanın farklı yerlerinde ya da iş kollarında faaliyette bulunsalar da birtakım ortak özelliklere sahiptir. Bu özellikler ise doğal olarak şirketlerin çok uluslulaşma derecesine göre farklılık gösterebilmektedir. ÇUŞ'ların genel özellikleri şu şekilde sıralanabilmektedir (Şatıroğlu, 1984: 25-26).

- ÇUŞ'ların temel özelliklerinden birisi şirketlerin birden fazla ülkede faaliyetlerde bulunmasıdır. Bu durum şirketlerin birden fazla ülkede mülkiyete sahip olması anlaşılmalıdır; yaptıkları faaliyetlerin dağılımı olarak anlaşılmalıdır.
- ÇUŞ'ların asıl faaliyet alanları ülkeler arasında bir veya birden fazla mal ve hizmetin küresel çapta üretimini, satışını veya pazarlamasını yapmak olup ayrıca onlar farklı ülkelere DYSY ya da teknoloji transferi de yapabilmektedir.
- ÇUŞ'lar kendilerine bağlı bütün kuruluş ve şirketlerin faaliyetlerini merkezi olarak kontrol eder.

- ÇUŞ'ların bazıları, daha sonra da bahsedeceğim üzere, dünya da yer alan bazı ülkelerden daha büyük ekonomik büyüklüğe sahip olabilmektedir.
- ÇUŞ'lar oligopolistik yapı denilebilecek bir düzenleri olmasına rağmen Araştırma-Geliştirme faaliyetlerine (AR-GE) büyük önem vererek küresel çapta var olan hâkimiyetlerini sürdürmek ister.
- ÇUŞ'lar yapıları gereği kuruldukları ülkelerden bağımsız olarak kendi çıkarları doğrultusunda politikalar izlemeye çalışsalar da; bu şirketlerin çoğu kez söz konusu ülkelerle ekonomik, sosyal, ortaklık şeklinde vb. bağlantıları bulunur.
- ÇUŞ'lar aksak rekabet şartlarını (oligopol, monopol gibi) kendileri oluşturabilecekleri gibi aynı zamanda aralarında anlaşarak da bu şartları oluşturabilir.
- ÇUŞ'lar ekonomik açıdan sağlam temellere dayandıkları için ekonomik istikrarsızlık durumlarından bu durumdan diğer şirketlere göre daha az etkilenebilir.
- ÇUŞ'lar esnek ve dinamik bir biçimde örgütlenerek talebin boyutuna göre mal ve hizmet üretimi yapar.

## 2.2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Tacirler ile devletler arasında yapılan uluslararası ticaret çok eskilere götürülebilirken; bu duruma örnek olarak Fenikeliler, İpek ve Baharat Yolları gösterilebilir (Çam, 1987: 97). Ancak uluslararası ticaretin; sömürgeci amaçlar, ticaret ve sanayi kapitalizminin ilerlemesi, ham madde ve kâr maksimizasyonu gibi amaçlardan dolayı şirketler tarafından yürütülmesi kolonyalist dönemdedir (Çam, 1987: 97). 17. yüzyıl boyunca kolonyal sistemin ürünü olan bu şirketler, ticareti monopolleştirmiş, İngiltere, Fransa, İspanya gibi köken ülkelerin çıkarları doğrultusunda hareket etmiş ve teknoloji, taşıma ve iletişim sektörlerinde yaşanan gelişme ve değişimlerle büyüyerek güç kazanmıştır (Çam, 1987: 98).

Günümüzde dünya çapında faaliyet gösteren ÇUŞ'ların öncülleri sayılabilecek; Belçika'da S. A. Cockeril (1815), Almanya'da Bayern (1863), Fransa'da Michelin

(1893) ve İngiltere’de Lever (1890) gibi şirketler Avrupa’da 19. yüzyılda ortaya çıkmıştır (Çam, 1987: 98). Bu yüzyıl içerisinde kurulan çeşitli ÇUŞ’larsa Avrupa’da bulunmayan boksit, çinko, petrol gibi hammaddelere ulaşmak, ulaşım maliyetlerini azaltmak ve yüksek gümrük tarifeleri nedeniyle ihracatta yaşanan aksaklıkları gidermek için yabancı ülkelere yatırım yapmış ancak bu şirketlerin günümüzdeki gibi dünya siyasetinde pek etkisi olamamasında; gerek 1917 Rus Devrimi’nden veya iktidarlara gelen Nasyonel Sosyalist hükümetlerin şirketleri millileştirme çabalarından gerekse de dünya savaşları yüzünden ülkelerin ekonomik açıdan içe kapanması ve dolayısıyla küresel çapta sermaye hareketlerinde yavaşlaması gibi nedenler etkili olmuştur (Çam, 1987: 98-99). Burada önemli bir hususun belirtilmesinde fayda vardır: I. Dünya Savaşı ile II. Dünya Savaşı arasındaki dönemde bugünkü anlamıyla yani modern ÇUŞ’ların ilki olan ve Unilever şirketi 1930 yılında Hollandalı Unique Margarin ve İngiliz Lever Brothers şirketlerinin birleşmesiyle kurulmuştur (Serinkan ve Bağcı, 2012: 91).

II. Dünya Savaşı sonrası ise ÇUŞ’ların genişlemesi, önem kazanması ve dünya siyasetinde kritik sayılabilecek bir konumda bulunmaları bakımından onlar için âdeta bir “Altın Çağ” olmuştur (Çam, 1987: 99; Karluk, 2009: 712; Kutal, 1982: 1; Seyidoğlu, 2003: 732). II. Dünya Savaşı’ndan 1960’lı yıllara kadar ABD kökenli ÇUŞ’ların, özellikle Bretton Woods sistemiyle ABD Doları’nın uluslararası çapta ödeme aracı olarak kabul görmesi, teknolojik açıdan üstün olmaları, uluslararası ticarete liberalleşme yönünde adımlar atılması gibi nedenlerden dolayısıyla bir hâkimiyeti söz konusuysen (Çam, 1987: 99); 1970’li yıllardan sonra ise artık ABD’li ÇUŞ’ların yanına Japonya ve Batı Avrupa (İngiltere, Fransa, İsviçre gibi) merkezli ÇUŞ’larda eklenmiş ve günümüzdeki ÇUŞ’ların dünya üzerindeki dağılımına yakın bir durum ortaya konulmuştur.

ÇUŞ’ların tarihsel gelişimine ilişkin son olarak kısaca J. Dunning’in ayrımından belirtmekte fayda vardır. Dunning, ÇUŞ’ların temel de gelişme evrelerini beş döneme ayırmıştır (Dunning, 2008: 3; Aktaran: Karluk, 2009: 712). Bunlar:

1) Merkantalist Kapitalizm ve Sömürgecilik (1500-1800): Sömürgeleştirilmiş olan ülkelerdeki doğal kaynaklar devlet imtiyazlı şirketlere tahsis edildiği dönemdir.

2) Girişimci Kapitalizm (1800-1875): Ekonomiler içerisinde üretici ile tüketici kesimler üzerinde kontrolün azaldığı, finansal yatırımların yapıldığı ve artık altyapının omurgasının oluştuğu dönemdir.

3) Uluslararası Kapitalizm (1875-1960): Doğal kaynak ve pazarlara ulaşmak amacıyla yatırımların hızlandığı ve ABD merkezli kartellerin çoğaldığı dönemdir.

4) Çokuluslu Kapitalizm (1945-1960): DYSY’de ABD’li şirketlerin en önemli güç olduğu dönemdir.

5) Kapitalizmin Küreselleşmesi (1960 ve sonrası): Üretimde optimumu ve karlıarı arttırmak için fırsat kolladığı dönemdir. Dolaysız yatırımlar için Avrupa ve Japon sermayesinin rolünün, ortak girişimciliğin ve şirket birleşmelerinin artış göstermesi bu dönemin en göze çarpan özelliğidir.

## **2.3. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERLE İLGİLİ TEMEL**

### **KAVRAMLAR**

ÇUŞ’lar ilgili temel kavramlar; köken\ ana ülke (origin\ parent country), ev sahibi ülke (host country), üçüncü ülke, ana şirket (parent company) ve bağlı şirket\ yavru şirket\ şube olmak üzere beş tanedir.

#### **2.3.1. Köken\ Ana Ülke (Origin\ Parent Country)**

Köken ülke ÇUŞ’ların menşelinin yer aldığı ülkedir (Filizöz, 2003: 166). Örneğin, Toyota Motor’un Japonya, Samsung’un Güney Kore veya Nestle’nin İsviçre menşeli olması gibi (Filizöz, 2003: 166).

#### **2.3.2. Ev Sahibi Ülke (Host Country)**

ÇUŞ’ların yatırım faaliyetlerinde buldukları ülkeler olarak tanımlanabilir (Filizöz, 2003: 167). Örneğin Toyota Motor’un Türkiye’de yaptığı ortak yatırım faaliyetinde ev sahibi ülke Türkiye’dir (Filizöz, 2003: 167).

### **2.3.3. Üçüncü Ülke**

ÇUŞ'ların ürünlerini pazarladığı ya da personel temin ettiği diğer ülkeleri ifade etmektedir (Filizöz, 2003: 167). Örneğin Toyota Motor'un Türkiye şubesinde Japon ve Türk çalışanlar dışında çeşitli ülkelere insanları (Alman, İngiliz gibi) çalıştırılırken bu insanlar üçüncü ülke vatandaşı olarak ifade edilmektedir (Filizöz, 2003: 167).

### **2.3.4. Ana Şirket (Parent Company)**

Ana şirket hem ülke içine hem de ülke dışına yatırımlarda bulunan merkezi konumdaki şirketler olmakla birlikte bu şirketler; bağlı şirketlerin mülkiyetlerini ellerinde bulundururken aynı zamanda bunların yönetiminde de söz sahibidir (Seymen ve Bolat, 2006: 64: Aktaran: Sivrikaya, 2012: 5).

### **2.3.5. Bağlı Şirket\ Yavru Şirket\ Şube (Subsidiary Company)**

ÇUŞ'lar tarafından yatırım için seçilen hedef ülkede, onların ana merkezlerinin hedefleri doğrultusunda; yeni şirket kurarak, var olan şirketlerin satın alarak veya hedef ülkede yer alan yerel sermaye ile ortak hareket edilerek yabancı ülkede yatırım yapılmak suretiyle oluşturulan şirketlere bağlı şirket denilmektedir (Gedikli, 2011: 104).

## **2.4. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ORGANİZASYON YAPILARI**

ÇUŞ'lar organizasyon yapıları açısından; etnosentrik (ethnocentric) çok uluslu şirketler polisentrik (polycentric) çok uluslu şirketler ve geosentrik (geocentric) çok uluslu şirketler olmak üzere üçe ayrılır (Seyidoğlu, 2003: 735). Bu ayrım keskin çizgilere dayanmamakla birlikte; ÇUŞ'ların bazı fonksiyonları birbirinin içerisine girmesi suretiyle kesişebilmektedir. Bu duruma örnek olarak ise bir ÇUŞ'un muhasebe fonksiyonunun etnosentrik, pazarlama fonksiyonunun polisentrik ve eleman sağlama fonksiyonununsa polisentrik organizasyon yapısında olabileceği gösterilebilir (Seyidoğlu, 2003: 735).

### **2.4.1. Etnosentrik (Ethnocentric) Çok Uluslu Şirketler**

Etnosentrik organizasyon yapısına sahip olan ÇUŞ'lar, köken ülkeye dayalı bir yönetim biçimine sahiptir ve bu ÇUŞ'lara bağlı olarak çalışan şubelerin esas personeli ana şirket tarafından sağlanmaktadır. Etnosentrik ÇUŞ'lar da, şirket yönetiminde genellikle ana şirketin personeline yer verilmesinin nedeni yapılan işin bilgi ve beceri düzeyinin şubelerin bulunduğu ülkelerdeki bilgi ve beceri düzeyinden daha yüksek olmasıdır.

### **2.4.2. Polisentrik (Polycentric) Çok Uluslu Şirketler**

Bu organizasyon yapısına sahip olan ÇUŞ'lar ev sahibi ülkeye dayalı bir yönetim anlayışına sahiptir. Etnosentrik ÇUŞ'lardan farklı olarak polisentrik ÇUŞ'lar, yönetim kademesinde köken ülkenin vatandaşlarının mutlak hâkimiyeti ortadan kaldırılırken aynı zamanda da yönetim kademesinin gerektirdiği bilgi ve beceriye sahip olan ev sahibi ülkenin vatandaşlarını şirketin yönetim kademesinde yer vermiştir. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki şirketin en üst yönetim kademelerinde ise halen köken ülkenin vatandaşları çalışmaktadır. Şubeler ise âdeta yarı bağımsız bir şirket gibi çalışırken ana şirket ise bunlar üzerinde daha çok mali alanda denetimlerde bulunmaktadır.

### **2.4.3. Geosentrik (Geocentric) Çok Uluslu Şirketler**

Tümüyle evrensel bir model olan geosentrik ÇUŞ'lar hem üst hem de alt kademe yönetimlerde köken ülke vatandaşlarının üstünlüğünü ortadan kaldırmıştır. Her dereceden yönetim kadrosunda farklı ülkelerden gelen vatandaşlar yer almaktadır. Şubeler ise geosentrik ÇUŞ'lar da; etnosentrik ve polisentrik organizasyon yapısına sahip olan ÇUŞ'lara göre daha bağımsızdır ayrıca bu tür şirketler içerisinde buldukları ülkenin ekonomik ve sosyal koşulları ile iç içe girmiş durumdadır.

## 2.5. ŞİRKETLERİN ÇOK ULUSLULAŞMASININ NEDENLERİ

Küreselleşen dünya ekonomisiyle beraber, uluslararası alanda yatırım yapan şirketlerin sayılarının ve yatırımlarının artış göstermesi nedeniyle yatırımcı bu tür şirketler yeni pazarlar arayışına girmiştir (Eren, 2013: 129). Yeni pazarlarda üretim yapan şirketlerse buralarda yeni rakiplerle uğraşmak zorunda kalırken; kendilerinin varoluşlarını etkileyen yeni risklerle karşılaştıklarında ise hayatta kalabilmek ve kârlarını arttırabilmek için yönetim biçimlerini bu duruma adapte etmeye çalışmıştır (Eren, 2013: 129). Yönetim biçimlerini küreselleşmeye uygun hale getirmeye çalışan şirketlerde artık önce uluslararasılaşmış daha sonrasında çok uluslulaşmıştır (Eren, 2013: 131). “*Bir ülkede kurulu şirketin tesislerini yurtdışına taşıması ve orada gerçekleştirdiği üretimle ana ülke, ev sahibi ülke veya üçüncü ülke piyasalarına satış yapması bir çok uluslulaşma olayıdır*” (Karluk, 1996: 647). Şirketler artık çok uluslulaşma aşamasından sonra ÇUŞ konumuna gelmektedir (Seyidoğlu, 1996: 647). Şirketlerin uluslararasılaşması ise, çok uluslulaşma kavramının içerisinde, şirketlerin kendi ulusal sınırlarının ötesinde çeşitli faaliyetler içerisine girmesidir (Çiçek ve Demirel, 2009: 2). Önemle altının çizilmesi gereken bir noktada; aslında şirketleri çok uluslulaşmaya yönelten faktörlerin onları aynı zamanda uluslararasılaşmaya da yönlendirmesinden dolayı bu bölümde çok uluslulaşma ve uluslararasılaşma kavramları birbirlerinin yerine kullanılarak kısaca çok uluslulaşma kavramıyla ifade edilmiştir.

### 2.5.1. Çok Uluslu Şirketlerin Kendisinden Kaynaklanan Çok Uluslulaşma Nedenleri

#### 2.5.1.1. Maliyet Düşürücü Faktörler

Maliyet düşürücü faktörler olarak; içsel ekonomiler, taşıma giderleri, teknik bilgi üstünlüğü sayılabilir (Seyidoğlu, 1996: 648).

“*İçsel ekonomiler, bir malın üretimindeki çeşitli süreçlerin tek bir organizasyon altında toplanması, koordinasyon ve ortak denetime olanak vererek maliyetleri düşürücü etki yapabilir.*” (Seyidoğlu, 1996: 649). İçsel ekonomilerde bir malın bütün



üretim aşamalarının tek bir örgüt içerisinde olması ise dikey bütünleşme yaratırken; dikey bütünleşme ileriye, geriye veya tüketiciye doğru olabilir (Seyidoğlu, 1996: 649). İleriye doğru dikey bütünleşme DYSY yolu ile kuruldukları ülke dışında şirketlerin açtıkları satış ofislerinin sağladığı avantajlar sayesinde şirketler, mallarını ihracat yoluyla kolayca satabilmekte ve aynı zamanda şubeler vasıtasıyla da müşterilere daha yakın olabilme imkânına kavuşarak maliyetlerini düşürebilmektedir (Seyidoğlu, 1996: 649).

Bir piyasadaki yerli şirketler söz konusu piyasaya sonradan giren ÇUŞ'lara göre hem piyasayı hem de piyasa içerisinde yer alan tüketicileri tanınması açısından daha avantajlı görülmesine karşın ise ÇUŞ'lar önceden elde ettiği teknik bilgi ve deneyim üstünlüğü ile mali piyasalara hızlıca erişme avantajını kullanarak girdiği piyasa açısından maliyet düşürücü bir etki yaratmaktadır (Seyidoğlu, 1996: 650).

Maliyet düşürücü faktörler açısından son olarak taşıma giderlerine değinmek gerekir. ÇUŞ'ların, ağır veya hacimce yüksek olan tüketim mallarının dış piyasaları ulaştırılması, hammadde veya ara mallara göre daha yüksekse, ana şirket yabancı bir ülkede şubeler açmak suretiyle üretimin son aşamasını şubelerinde gerçekleştirebilir; gerekli hammadde ve ara malları da köken ülkeden ithal ederek maliyette azalma sağlayabilir (Seyidoğlu, 1996: 650). Türkiye'de ÇUŞ'lar tarafından, kimya, otomotiv, ilaç, içki ve gıda sanayilerinde yapılmakta olan DYSY'ler genel olarak bu duruma örnek teşkil etmektedir (Seyidoğlu, 1996: 650).

### **2.5.1.2. Oligopol Yaratmak**

ÇUŞ'ların ana şirketi, sahip olduğu ileri teknoloji, sermaye yapısı ve bilgi düzeyi ile etkin bir monopol gücü yaratarak yatırım yaptıkları piyasalarda aşırı kârlar veya rant benzeri durumlardan yararlanmaya çalışırken aynı zamanda girdikleri piyasalarda ihracatta bulunmak yerine DYSY yapmayı tercih eder (Seyidoğlu, 1996: 651). Zaman içerisinde ÇUŞ'ların yatırım yaptığı piyasalarda talep fazlası ortaya çıktığında ve bu talebi karşılamak için yatırım yapılan piyasalara yeni bir şirket girmek istediğinde; söz konusu piyasalara girecek olan bu şirket yeterli sermayeye ve teknoloji düzeyine sahip olan aynı zamanda da tüketiciler tarafından da tanınan yine

bir ÇUŞ olacaktır (Seyidoğlu, 1996: 651). ÇUŞ'lar dünya çapında girdikleri piyasalarda açık veya gizli anlaşmalar yaparak piyasaların fiyatlarını dünya fiyatları üzerinde tutabilir, kârlarının azalmasının önüne geçmek için yatırım yaptıkları piyasalara yeni şirketlerin girmesini engellemek amacıyla reklam kampanyalarına önem verebilir, fiyatlarını geçici bir süre indirebilir ya da girdikleri piyasaların gerektirdiği yüksek sermaye ve bilgi düzeyinden yararlanarak doğal bir bariyer oluşturabilir (Seyidoğlu, 1996: 651). Böyle yaklaşımlarla, yani eksik rekabet şartlarında, ÇUŞ'lar faaliyette buldukları ülkelerdeki yerel düzeydeki ve dünya üzerindeki diğer şirketlerin önüne geçmektedir. Bu şekilde davrandıklarında ise ÇUŞ'lar yatırım yaptıkları ülkelerdeki rekabet ortamına zarar vermekte, ülkelerin ihtiyacı olan mal ve hizmetlere daha uygun fiyatlarla erişebilmelerini engellemekte ve vergiden kaçırabildikleri aşırı kârlarla ise ülkelere yarardan daha çok zarar verebilmektedir.

### **2.5.1.3. Dış Piyasa Unsuru**

Çok uluslulaşmaya neden olan etmenlerden biri de şirketlerin ihracat yoluyla girdikleri ülkelerin ithalat üzerine koydukları dış ticaret kısıtlamalarına karşı piyasa payını korumak veya arttırmak istemesidir (Seyidoğlu, 1996: 652). Bu durumu kısaca şöyle açıklayabiliriz (Seyidoğlu, 1996: 652): Varsayalım ki bir ülkeye ihracatta bulunan bir ana şirket konumundaki şirketin ihraç malları üzerine; ihracat yapılan ülke tarafından, örneğin ülkedeki yerli sermayeyi korumak amacıyla, bir gümrük vergisi koyulduğunda ya da mevcut gümrük vergisinin tarifesini arttırıldığında bu hareket ülkeye mal ihraç eden ana şirketin ihracatını engelleyici bir sonuç ortaya çıkartacaktır. Bu sonucu engellemek (yani gümrük duvarlarını aşmak için) ve satışlarını tekrar yükseltmek amacıyla ise şirket ihraç ettiği malı ihracat yaptığı ülkede üretmeye başlar. Böylece ihracatçı şirket açısından ihracat yaptığı piyasaya mal göndermek yerine artık o piyasada bizzat üretim faaliyetinde bulunarak çok uluslaşacaktır. Bu şekilde üretim faaliyeti amacıyla kurulan üretim tesislerine “tarife fabrikaları (tariff factories)” da denilmektedir.

#### **2.5.1.4. Ekonomik Fırsatlardan Yararlanmak**

Şirketlerin dış piyasalara yatırım yapma nedenlerinden bir tanesi de ekonomik açıdan önlerine çıkan imkânları değerlendirmek suretiyle satış kapasitelerini arttırmak ve gelirlerinde düzenliliği sağlamak istemesidir (Seyidoğlu, 1996: 653). Ekonomik fırsatlardan yararlanmak isteyen şirketlerin durumunu portföy yatırımlarına benzetilebilir (Seyidoğlu, 1996: 653): Ekonomik hayattaki iniş çıkışlar şirketlerin gelir ve nakit akışlarını doğrudan etkilediği için şirketler yatırımlarını çeşitli alanlara yönlendirerek bu durumun ortaya çıkarabileceği olumsuzlukları engellemeye çalışır. Bu tür çeşitli alanlara yönlendirme faaliyetleri şirketin kendi ülkesinde farklı mallar üretmek şeklinde olabileceği gibi şirketin sattığı aynı malı başka ülkelerde üreterek de olabilmekte zaten bu durum ise bir DYSY örneği teşkil etmektedir.

#### **2.5.1.5. Rekabetin Sonucunda Oluşan Yenilikler**

Teknolojinin hızlı bir şekilde ilerlediği günümüzde, ulusal sınırların içerisinde veya dışında yaşanan rekabet, şirketleri sürekli yeni üretim süreçlerine yönelterek; şirketlerin mallarının kalitesini artırarak müşteri kitlesinin ihtiyacına göre daha uygun üretim ve dağıtım kanallarına sahip olmasına yardımcı olarak şirketlerin, gerek iç gerekse de dış pazarlarda piyasa paylarını korumak veya yükseltmek için onları teknolojik yatırım yapmaya sevk etmektedir (Seyidoğlu, 1996: 653). Bilginin anlık olarak değiştirdiği bu zamanlarda şirketler hayatta kalabilmek için çağın gereklerine uygun hareket ederek organize olmalıdır. Bilginin güç olduğu ve müşteri kitlesinin ihtiyaçlarının fazlaca çeşitlendiği günümüzde, şirketler üretim süreçlerini müşterilerinin farklı ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirip teknolojilerini yenilemelidir.

## **2.5.2. Ülkelerin Kendisinden Kaynaklanan Çok Uluslulaşma Nedenleri**

### **2.5.2.1. Köken Ülkenin İtici Faktörlerinden Kaynaklanan Çok Uluslulaşma Nedenleri**

ÇUŞ'ların, ortaya çıkmalarından itibaren köken ülkeler olarak genellikle sanayileşmiş ülkeler başı çekerken, köken ülkelerin dışında faaliyet göstermeye zorlayan faktör olarak başta hammadde kaynaklarına yakın olma isteği gelmekteyken; ilerleyen zamanlarda bu faktörün dışında, aşağıda sıralanan pek çok faktör de devreye girerek, önce ABD'li sonrasındaysa Batı Avrupa ve en sonunda ise Japon kökenli şirketler çok uluslulaşma sürecine dâhil olmuştur (Kutal, 1982: 22). ÇUŞ'lar üzerinde köken ülkeleri dışında faaliyette bulunması yönünde baskı oluşturan unsurlar ise kısaca şunlardır (Kutal, 1982: 23-30):

- ÇUŞ'ların, faaliyet gösterdikleri piyasanın gelirlerini ve kârlarını arttırması için yetersiz oluşu aynı zamanda da yeni üretim tekniklerini uygulamasına imkân vermemesi; köken ülkeden çıkarak yani iç piyasa koşullarının elverişsizliği nedeniyle çok uluslulaşma sürecine girmesi için bir neden teşkil eder. İç piyasa koşullarının elverişsizliği nedeniyle faaliyetlerini yabancı ülkelere kaydıran şirketlere Nestle, Unilever ve Philips örnek olarak gösterilebilir.
- ÇUŞ'lar köken ülkelerindeki ya da dünya piyasalarındaki pazar paylarını korumak içinde ülke dışına yatırımlar yapabilmektedir. Şöyle ki: Bütün şirketler dünya çapında benzer büyüme hızlarını yakalayabilmek için sürekli yurt dışına yatırımlarda bulunarak rakipleriyle aradaki büyüme farkını kapatabilmektedir. ÇUŞ'ların gerek köken ülkelerinde gerekse de faaliyette buldukları diğer ülkelerdeki üretim alanlarına herhangi bir başka şirket yatırım yaptığında mallarının fiyatlarını kontrol edebilmek, tüketicilerin gözündeki itibarını sarsmamak gibi nedenlerden dolayı yani pazar payını korumak için de şirketler çok uluslulaşmaktadır.

- Petrol, maden gibi doğal kaynakların, köken ülkede bulunmaması, yetersiz olması ya da şirketler için uzun mesafelerde olmasından dolayı şirketler çok uluslaşabilmektedir. Bu duruma ek olarak doğal kaynaklar açısından zengin ülke aynı zamanda az gelişmiş olduğu durumlarda bu ülkeler için teknoloji transferi ve yabancı sermaye yatırımı gerektiğinden şirketlerin çok uluslaşmasına uygun bir zemin hazırlanmaktadır.
- Genellikle gelişmiş ülkeler olan ÇUŞ'ların köken ülkeleri, iş hukuku açısından işçilere güvenceler vererek sendikacılık ve toplu pazarlık imkânlarını da yasal yollardan koruma altına almıştır. Böylece şirketlerin ürettikleri mallar bakımından hem iç piyasa hem de dış piyasa da özellikle emek maliyetleri artarak rakipleriyle rekabet etmeleri zorlaşmaktadır. Bu nedenle şirketler emek maliyeti başta olmak üzere, genel olarak maliyetlerini azaltarak rakipleriyle giriştikleri rekabette öne geçmek için yabancı ülkelerde yatırımlarda bulunarak çok uluslaşmaktadır.
- Köken ülkede verginin yüksek olması şirketleri transfer fiyatlamasına ya da vergi cenneti ülkelerde faaliyet göstermelerine yol açarak şirketlerin çok uluslaşmasına neden olmaktadır. Ayrıca şirketler için elde ettikleri gelirlerin doğması sırasında değil, köken ülkelere getirildiği sırada ya da hissedarlara paylaştırıldığı zaman vergilendirilmesi şirketlerin köken ülke dışında faaliyet göstermelerini kolaylaştırmaktadır.
- Dış ülkelerde faaliyette bulunan şirketlere, yabancı yatırım çekmek isteyen ülkeler tarafından sağlanan ithalatı teşvik edici uygulamalar şirketlerin maliyetlerini düşürmekte böylece şirketler açısından çok uluslaşmaya zemin hazırlamaktadır.
- Şirketler, faaliyetlerini kendileri için rasyonel olan; köken ülkedeki çevresel kirlenmelerin maliyetlerinin yüksek olması ve köken ülkedeki kamulaştırma tehlikesi ile ekonomik buhran dönemlerinde risklerin yatırım yapılan ülkeler bazında dağıtılması ya da AR-GE için yapılan giderlerin ÇUŞ'ların bağlı şirketleri ya da ülkeler arasından bölüştürülmesi gibi nedenlerden dolayı şirketler çok uluslaşma yoluna gitmektedir.

## 2.5.2.2. Yatırımı İsteyen Ülkenin Çekici Faktörlerinden Kaynaklanan Çok Uluslulaşma Nedenleri

Dünya çapında ÇUŞ'ların yatırımlarını çekmek isteyen ülkeler bu şirketler için çeşitli teşvik edici unsurlar öne sürerek, söz konusu yatırımların ülkelerinde gerçekleşmesini sağlamaya çalışmıştır. Bu teşvik edici unsurlar özetle şöyle sıralanabilir (Kutal, 1982: 30-35):

- Şirketlerin çok uluslaşma nedenlerinden bir tanesi de pazar paylarını korumak istemeleridir. Ancak şirketlerin pazar paylarını korumak amacıyla yaptıkları yatırımların şirketler açısından daha iyi sonuç verebilmesi için yatırım yapılan ülkenin bu şirketler için yeterince geniş bir pazara sahip olması gerekmektedir. G. Koopmann da benzer şekilde şirketlerin, kuruldukları ülkeler dışında faaliyette bulunduğu zaman önce haberleşme maliyetlerinin artacağını ancak daha sonrasında faaliyette bulunulan ülkenin pazarının genişliği sayesinde bu maliyetlerin düşeceğini söylemektedir.
- ÇUŞ'lar, ülkelerin ithal mallara karşı yüksek gümrük duvarları örmesi, ithalata sınırlamalar getirip belirli mallar için kontenjan uygulaması, bazı malların ithalini tamamen yasaklaması veya geniş anlamda ithal ikameci sanayileşme politikaları uyguladığı zaman ihracatçı konumunda buldukları için pazar paylarını korumak amacıyla bu ülkelere yatırım yapmaktadır. Böylece ülkelerin uygulamış oldukları tedbirler onlara ÇUŞ yatırımı olarak dönmekte ve ülke ekonomisi için olumlu sonuç vermektedir.
- Emek yoğun üretim tarzının başat olduğu iş kollarında şirketler, yabancı ülkelere daha düşük maliyetlerde üretimde bulunmak amacıyla yatırım yapmaktadır. Emek yoğun üretim tarzının önemli özelliklerinden bir tanesi de bu üretim tarzında kullanılan işgücünün nitelik açısından çok iyi seviyelerde olmasını gerektirmemesidir. Emek yoğun malların bu özelliği sayesinde gelişmekte olan ülkelere emek yoğun üretim tarzına sahip olan yatırımları ülkelere çekebilme imkânına sahip olabilmektedir. Şirketler açısından önemli bir maliyet kalemine dönüşebilen emek unsurunun

maliyeti gelişmekte olan ÷lkelere yapılan yatırımlar sayesinde gelişmiş ÷lkelere göre oldukça aşağıya çekilebilmektedir.

- Genellikle sermaye ve teknoloji üstünlüğü sıkıntısı içerisinde olan gelişmekte olan ÷lkelerin hükümetleri yabancı yatırımları ÷lkelerine çekmek için fazlaca çaba sarf etmektedir. Gelişmekte olan ÷lkelerin bazıları (geçmişte Malezya'nın ve Singapur'un yaptığı gibi) küresel çaptaki sermayeyi ÷lkelerine çekmek amacıyla, başta iş kanunlarında sendikalaşmanın önünü alıcı tedbirler olmak üzere, işçi lehine düzenlemeleri sınırlandırmış, çevre mevzuatlarını esneterek, vergi kanunlarında şirketler lehine düzenlemelerde bulunmaktadır.

## **2.6. KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ŞİRKETLERİN YAPISAL DÖNÜŞÜMÜ**

Küreselleşme, kendi içerisinde sürekli gelişim ve yayılım gösteren devingen bir süreçtir. Küreselleşme sürecinin söz konusu devingenliği karşısında şirketlerde, kendilerini bu sürece ayak uydurabilmek amacıyla çeşitli aşamalardan geçmiştir. Ulusal çapta faaliyet gösteren şirketlerin, küreselleşmenin doğrudan katkı sağladığı artan sermaye hareketliliğiyle beraber, faaliyet gösterdikleri kendi ulusal piyasalarına uluslararası rakip şirketler girerek onlar açısından da rekabeti kendi ulusal piyasalarında bile zorlaşmıştır (Filizöz, 2003: 163). Bu durum ulusal şirketleri global çapta faaliyet göstermesi için itici bir güç olmuş ve onları evrensel rekabet kuralları çerçevesinde organize olmaya yöneltmiştir. Şirketler küreselleşme süreciyle beraber uluslararası arenada faaliyette bulunurken çeşitli yapısal dönüşüm aşamaları geçirmiş ve her geçirdikleri yapısal dönüşüm aşaması onlar açısından piyasa koşullarını ve dünyayı öğrenme fırsatı olmuştur. Bu yapısal dönüşüm aşamalarını şöyle sıralanabilir (Eren, 2013: 130-131):

- 1.Aşama:** İç Pazarlarda Faaliyette Bulunma Aşaması
- 2.Aşama:** Uluslararasılaşma Aşaması
- 3.Aşama:** Çok Uluslulaşma Aşaması
- 4.Aşama:** Küresel (Global) Aşama

### **2.6.1. İç Pazarlarda Faaliyette Bulunma Aşaması**

Şirketlerin kendi ulusal pazarlarının imkânları ve potansiyeli ile bağlı olduğu aşamadır. Şirketler açısından tüm pazarlama, üretim ve koordinasyon faaliyetleri kendi ülkesinin ulusal sınırları içerisinde devam etmektedir. Yöneticiler açısından bakıldığında ise ulusal sınırlar dışına çıkmak için global çapta şirketlerin menfaatleri doğrultusunda bir pazar araştırması ve çevre kontrolü yapılarak şirket yatırımları için her an bir hazırlık içerisindeydir.

### **2.6.2. Uluslararasılaşma Aşaması**

Daha önce de belirttiğim gibi uluslararasılaşma, kısaca şirketlerin kendi ulusal sınırlarının ötesinde çeşitli faaliyetler içerisine girmesidir. Dolayısıyla şirketler, artık bu aşamayla beraber dış pazarlara açılmaya başlamış ve bir yandan ihracatı arttırmak amacıyla girişimlerde bulunurken bir yandan da kendi örgütsel yapılarını uluslararası alanda faaliyet gösterecek şekilde dizayn etmeye çalışarak ürünlerini birçok ülkede satmaya çalışmıştır. Kısacası uluslararasılaşma aşaması, şirketler açısından ÇUŞ olma yolunda önemli bir aşama ve fizibilite çalışması niteliğindedir.

### **2.6.3. Çok Uluslulaşma Aşaması**

Bu aşamada şirketler artık birden fazla ülkede mal veya hizmetlerini üretirken bu sırada birden fazla ülkeye de üretmiş olduğu bu mal veya hizmetleri pazarlamaktadır. Şirketler, ihracat yerine artık dış pazar olarak gördüğü ülkelerin ihtiyaçları doğrultusunda söz konusu ihtiyaçları tam olarak karşılamak amacıyla dış ülkelerdeki tesislerinde satışlarının üçte birinden fazlası üretebileceği ve satabileceği şirketler kurmuştur. Normalde her şirketin bir köken ülkesi olduğu halde şirketler, kendi ülkesi dışında da, kendi ülkesinde yapmış olduğu yatırımlar kadar hatta daha fazla yatırımda bulunabilir ve buralarda yeni sahipler, hissedarlar edinebilirken bu süreçte kendi ülkesinden bağımsız olan yeni bir organizasyon yapısı içerisine girebilir.



#### **2.6.4. Global (Küresel) Aşama**

Global aşamayla beraber şirketlerin kendi ülkeleri önemini kaybetmiştir. Şirketler üretim potansiyellerini, insan kaynaklarını hangi koşullarda ve ülkelerde en mantıklı şekillerde bulabilirlerse oralarda üretimde bulunmaktadır. Onlar en az maliyetle beraber müşterileri için en uygun kalite düzeyini bulmaya çalışmakta ve küresel anlamda tüm dünyada pazarlama faaliyetlerine girişmektedir. Yatırım planlaması yaparken köken ülkelerinin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurmayıp kendi çıkarlarına bakarlar. Ürettikleri ürünleri küresel çapta pazarlarken aynı zamanda onların yatırımlarını çekmek isteyen ülkeler tarafından onlara sunulan imkânları (özellikler maliyet azaltıcı unsurlar başta olmak üzere) sonunda kadar değerlendirmek isterler. Şirketlerin yapısına bakıldığında ise tepe yönetimleri birkaç ülke arasında dağılmış ve onlara sunulan fırsatların genişliğine göre şirketlerin sahiplik yapısı müşterek yatırım ortaklıkları ve hissedarlık şeklinde oluşturulmuştur.

**Tablo 6: Şirketlerin Uluslararasılaşma Süreci**

	1.Yerel Pazarlama Aşaması	2.İhracat Pazarlaması Aşaması	3.Çok uluslu Pazarlama Aşaması	4.Bölgesel Pazarlama Aşaması	5.Global Pazarlama Aşaması
Aşama	Şirket kendi ülkesinde faaliyet gösterir	İhracat yapmaya başlar	Dış ülkelerde üretim ve pazarlama yapılır	Şirket farklı ülkelerde üretim ve pazarlamayı koordine eder	Şirket, üretim, dağıtım ve pazarlamayı kıtalarda merkezi olarak yönetir
Strateji	Kendi pazarını esas alır	Büyüme	Yerel	Bölgesel	Global
Hedef Pazar	Ev pazarları	Yakın pazarlar	Mevcut bütün pazarlar	Global pazarlama yönelme	Rekabet edebilen global pazarlar

**Kaynak:** (Erem, 1998: 139; Aktaran: Çiçek ve Demirer, 2009: 3).

Tablo 6 şirketlerin uluslararasılaşma sürecini aşama, strateji ve hedef pazar açısından incelenmiştir: Yerel pazarlama aşamasıyla şirketler, iç pazarlarda faaliyette bulunma aşamasında olduğu gibi kendi ülkesini ve pazarını esas alır. İhracat pazarlaması aşamasında ise şirketler, uluslararasılaşma aşamasında olduğu gibi artık ihracatta bulunarak kendi ülke sınırlarının dışına doğru hareketlenmeye başlamıştır. çok uluslu pazarlama ve bölgesel pazarlama aşamalarında ise şirketler çok uluslulaşma aşamasına benzer şekilde artık kendi ülkesi dışına doğrudan mal satmak yerine, kendi ülkesi dışında üretim yapıp ürettiği bu malları satmaya başlamıştır. global pazarlama aşamasında ise şirketler global aşamayla tamamen benzer biçimde

küresel düşünüp, dünya çapında hareket etme yoluyla dünya pazarları ile bütünleşmeye çalışarak kendi ülkelerinden büyük ölçüde soyutlanmıştır.

## **2.7. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN YABANCI ÜLKELERE GİRİŞ YÖNTEMLERİ**

Şirketler, ÇUŞ olma yolunda yabancı ülkelerde faaliyette bulunmaya karar verdiği zaman, faaliyet gösterecekleri ülkelere farklı giriş yöntemleri kullanmaktadır. Yabancı ülkelerde faaliyet göstermek isteyen ÇUŞ'lar, kendi durumlarını değerlendirmek, faaliyette bulunacakları ülkelerdeki yatırımlarının sahiplik oranlarını, dış ülkelerdeki piyasaların risklerini (küresel, ekonomik, yasal, sosyal, kültürel, çevresel vb.) ve onlara yükleyeceği maliyetleri göz önünde bulundurmaktadır (Eren, 2013: 131-133). ÇUŞ'lar yabancı ülkelere doğrudan veya dolaylı olarak; ihracat, lisans anlaşmaları, franchising, ortak girişim (joint venture), yabancı ülkede kurulu bir işletmeyi satın almaları veya birleşmeleri (acquisition), dış kaynaklardan yararlanma (outsourcing), doğrudan yabancı sermaye yatırım yapma (foreign direct investment) ve portföy yatırımı (portfolio investment) yollarıyla girebilmektedir.

### **2.7.1. İhracat**

Küresel çapta uluslararası pazarlara girmenin ve dolayısıyla şirketler açısından kendi ülkeleri dışına çıkmalarının ilk adımı ihracattır (Eren, 2013: 136; Seyidoğlu, 2003: 719). Bir şirketin kendi ülkesi sınırları içerisinde ürettiği ürünleri başka ülkelere aktarması suretiyle satması anlamına gelen ihracat, şirketler tarafından bizzat kendi imkânları ile gerçekleştirilebileceği gibi dış ticaret şirketlerine ihraç edilen mal veya ürün üzerinden komisyon ödenmek suretiyle de gerçekleştirilebilir (Eren, 2013: 137). İhracat dolaylı (indirekt) ve dolaysız (direkt) olmak üzere iki türlü yapılabilmektedir. İhracat yapmak için yeterli imkâna ve tecrübeye sahip olmayan şirketler tarafından tercih edilen dolaylı ihracat (indirekt), şirketlerin mallarını kendi ülkeleri içerisinde faaliyet gösteren aracılar (ihracat acenteleri, tüccarlar ve yeniden pazarlamacı şirketler) üzerinden ihraç etmeleri anlamına gelirken; doğrudan (direkt) ihracat ise ihracat yapacak kişinin bulunmasından ihracata konu olacak malların

bedellerinin ihracatçı şirketlerin kendilerinin tahsil etmesine kadar şirketlerin bizzat kendilerinin ülkelerinde aracı kullanmadan yaptıkları ihracat faaliyetidir (Benli, 2006: 7-14). İhracat yoluyla dış piyasalara açılan şirketlerin; ihraç ettikleri malları satmalarından sonra yaşanan aksaklıklar, ihraç ettiği ürünlerin bakımında, onarımında ya da teknik servisindeki eksiklikler, yaptıkları ihracat karşısında ülkelerin koymuş olduğu yüksek gümrük tarifeleri, taşıma giderleri ve ihracat yaptığı ülke vatandaşlarının kendi ülkelerinin ürünleri tercih etme isteği yaşadığı bazı olumsuzluklardır (Seyidoğlu, 2003: 719). Bütün bu risklerine rağmen ihracat, yatırım yapılan ülke açısından iş olanakları yaratmakta ve uluslararası anlamda faaliyet gösterecek olan şirketlerin küresel çapta edinecekleri tecrübelerin ilk aşaması olarak görülmektedir (Seyidoğlu, 2003: 719).

### **2.7.2. Lisans Anlaşmaları**

Lisans, şirketlerin sahip olduğu teknolojinin veya üretim metodunun yabancı bir şirkete belirlenmiş bedel ve süre karşılığında, daha sonra yenilebilecek şekilde, kiralanmasıdır (Seyidoğlu, 2003: 720; Eren, 2013: 137). Lisans anlaşmalarıyla beraber yabancı şirketler, lisansını aldıkları malları anlaşmada belirtilen özelliklere uygun olarak üretmekte ve söz konusu malların satışını yaptıkça, ana şirkete lisans bedeli olarak “loyalty (bağlılık)” denilen belirli bir pay ödemektedir (Seyidoğlu, 2003: 720). Lisans anlaşmalarının gerek taşıma maliyetlerinin olmaması gerekse de üretimin yerel şirketler tarafından gerçekleştirilmesine ek olarak dolaysız yatırım gideri de gerektirmeyeceğinden dolayı lisans anlaşmalarına başvuran şirketler bakımından riski düşüktür (Seyidoğlu, 2003: 720). Bunun yanında lisans anlaşmalarının ana ya da yerel şirketler açısından çeşitli olumsuz sonuçları da olabilmektedir (Seyidoğlu, 2003: 720): Öncelikle, yerel şirketler lisans anlaşması yoluyla üretimine hak kazandığı malları, köken ülkeye veya ana şirketin ihracat yaptığı üçünü ülkelere ihracatını gerçekleştirerek ana şirketin satışlarını düşürebilmektedir. Bu nedenle lisans anlaşmalarında ise genelde lisans alan şirketlerin, lisans veren şirketlerin köken ülkelerine ya da bunların ihracatta buldukları üçüncü ülkelere satışı yasaklanmaktadır. Bunun yanında, ana şirket lisans anlaşması yoluyla üretimine izin verdiği malların kalitelerini yeterince kontrol

edememekte ve böylece şirketin itibarı zarar görebilmektedir. Son olarak ise lisans veren şirket lisans anlaşmalarıyla yerel şirketlere birtakım teknik bilgiler vermekte ancak bu teknik bilgilerin hem ulusal hem de küresel çapta rakiplerinin eline geçmesini engelleyecek mekanizmaları kurmakta zorlanmaktadır.

### **2.7.3. Franchising**

*“Franchising’e gelince bir firmanın ürünleri ve üretim teknolojisi bir başka yabancı firmaya belirli bir paket olarak verilmekte, veren firma (Franchisor), alan firmanın (Franchisee) hammaddesinden üretimine ve satışına kadar tüm işletme süreçlerini kontrol etme ve aksaklıkları düzeltme, eğer düzelmiyor ve beklenen kalite düzeyine erişilmiyorsa, franchising anlaşmasını iptal etme hakkına sahiptir”* (Eren, 2013: 137). Franchising’de Franchisor, Franchisee şirketinin ihtiyacı olan üretim, mimari, yönetim, proje ile teknik yardımı yaparak bunları denetimi altında tutmaya çalışmakta bu durumun temel sebebi ise Franchisor şirketinin dünyanın her yerinde sahip olduğu marka değerini, ürünlerinin kalitesini ve çeşitliliğini korumak istemesi olarak gösterilebilirken Franchisor şirketi çoğu zaman Franchisee şirketinin satış miktarı üzerinden komisyonunu almaktadır (Eren, 2013: 137). Franchising’e örnek olarak dünyanın her yerinde ve Türkiye’de faaliyet gösteren Burger King ve Mc Donald gibi fast-food zincirleri örnek olarak verilebilirken ayrıca da hizmet sektöründe yer alan büyük otel zincirleri de Franchising sistemini kullanmakta ve bu sisteme göre idare edilmektedir (Eren, 2013: 137).

### **2.7.4. Ortak Girişim (Joint Venture)**

Ortak girişim, küresel çapta pazarlara girmek ve buralarda faaliyet göstermek isteyen şirketlerin, yatırım yaptıkları ülkelerde yerel düzeyde itibara sahip olan ve aynı zamanda da söz konusu ülkeye yatırım yapan şirketler tarafından da güven duyulan bir veya birkaç şirket ile bir araya gelip üretim ve pazarlama da bulunmalarıdır (Eren, 2013: 137). Ortak girişimlerde yerel şirketlere yatırım yapan şirketler, yerel şirketlerin paylarının tamamını kontrol etmemekte; sadece yerel şirketlerin yönetiminde söz sahibi olabileceği kadar payı kontrolü altında tutmaktadır (Benli, 2006: 23). Ortak girişimler bazen ev sahibi ülkeler tarafından belirli şartlar

içinde mecbur tutulabilmektedir (Seyidoğlu, 2003: 721). ÇUŞ'lar açısından ortak girişimlerin; bu şirketlerin faaliyet gösterdikleri ülkelerdeki yerel ortaklarının bilgi, deneyim, ucuz işgücü, hammadde ve ulaşım yolları üzerindeki hâkimiyetinden yararlanma, yerel düzeydeki sermaye piyasalarına kolayca ulaşabilme, yerel piyasalarda yabancı şirket olmak dolayısıyla yerel tüketiciler tarafından önyargı ile karşılaşmama, ev sahibi ülkelerin ÇUŞ'lara tanıdığı kolaylıklar gibi durumlar ÇUŞ'lara sağladıkları bazı avantajlardır (Seyidoğlu, 2003: 137; Eren, 2013: 138). Bunların yanında ortak girişimlerin tek sahipli yapıya sahip olan şirketler kadar yaygın olmamasının altında ise yerel şirketlerin, ÇUŞ'lar tarafından önemli kararlar almalarını engellenebileceğine dair endişe duyması yatmaktadır (Seyidoğlu, 2003: 721). ÇUŞ'lar dünya çapında elde ettikleri gelirlerden dolayı vergi öderken yerel şirketler ise kendi ülkelerinde elde ettikleri gelirlerden dolayı vergi ödemekte ve bu nedenle onlar ile yerel şirketler arasında vergi ödeme dolayısıyla bir anlaşmazlık çıkabilirken ayrıca da ÇUŞ'ların ana merkezlerinin şirketler için teknik olarak gizli tutulması gereken bilgileri ve yöntemleri içermesi yüzünden ÇUŞ'lar tarafından yerel ortakların bu bilgi ve yöntemlerin öğrenilmesini istenmeyebilir (Seyidoğlu, 2003:721).

### **2.7.5. Şirket Satın Almaları veya Birleşmeleri (Acquisition)**

Şirket satın almaları ya da birleşmeleri ÇUŞ'ların yabancı ülkelere girişte kullandıkları bir başka yöntemdir. ÇUŞ, farklı ülkelerde *"Yeni bir firma kurmak yerine uluslararası piyasalara giren küresel firmalar girdikleri ülke pazarlarında faaliyet yapan firmalardan pazar bilgisi ve pazarlama kanallarına hakim bir firmayı satın almak suretiyle zaten mevcut bir organizasyon ve tecrübeli işgörenlerle zaman kaybetmeden kendi ürünlerini pazara sürme şansına sahip olmaktadır."* (Eren, 2013: 138). Yabancı bir ülkede satın alınan şirket artık eski kimliğinden tamamen soyutlanarak satın alan yabancı şirketin kimliğine bürünmektedir (Eren, 2013: 138). "Şirket Evlilikleri" olarak da bilinen şirket birleşmeleri ise iki veya daha fazla şirketin tüm olanaklarını sarf ederek hukuki varlıklarını kaybederek ortaya yani bir şirket çıkarmasıdır (Kurtaran, 2007: 368). Ekonomik ve finansal küreselleşmenin önemli derecede katkıda bulunduğu şirket birleşmelerinin şirketler üzerinde bazı

olumlu veya olumsuz sonuçlarından kısaca bahsetmek gerekmektedir (Seyidoğlu, 2003: 722). Şirket birleşmelerinin olumlu sonuçları şu şekilde olabilmektedir: Öncelikle, şirketler birleşmeler sayesinde onlar için yabancı olan pazarlarda kısa sürede üretime geçebilmekte ve kendileri için gereken teknolojiyi daha az maliyetle elde edebilmektedir. Üretim de bulunacakları ölçeği ise sadece faaliyet gösterdiği iç pazarlara göre ayarlayabilmekte; yönetim, teknoloji düzeyi ve sermaye olanaklarını bir araya getirmesinden dolayıysa rekabet gücünü, kârlılık durumunu ve dolayısıyla şirketlerin piyasa değerlerini arttırmaktadır. Bunların yanında şirket birleşmeleri şirketler açısından açabileceği bazı olumsuz sonuçlar da şu şekilde olabilmektedir: Çeşitli uluslardan olan şirketlerin yer aldığı ölkeler arasındaki kültür, gelenek ve inanç farklılıkları şirketlerin birleşmelerini önünde engel olabilmektedir. Ulusal herhangi bir şirketin ve aynı ulustan olmayan bir şirketin içerisinde kaybolması, köken öлке açısından siyasal, kültürel veya ekonomik olarak problemlere yol açabilmektedir. Ayrıca farklı uluslardan gelen şirketlerin birleşmesi işçilerin alacağı ücret ya da işçiler açısından önemli bir hak olan toplu sözleşme hakkı açısından uyumsuzluklara neden olabilmektedir.

### **2.7.6. Dış Kaynaklardan Yararlanma (Outsourcing)**

Küreselleşen dünya ticaretinin bir sonucu olan outsourcing sayesinde rekabet gücüne sahip bazı gelişmekte olan ölkeler, daha önce çoğunlukla gelişmiş ölkelerin yapmış olduğu işleri yapmaya başlamıştır (Ener, 2005: 43). Outsourcing temel olarak şirketlerin, işgücünün maliyetinin düşük olduğu bölgelerde taşeron kişi veya şirketler kullanarak ucuz ve kaliteli üretim gerçekleştirmeleri aynı zamanda ürettikleri ürünlerin dağıtımını bu bölgelerden yapmasıdır (Eren, 2013: 135). Bir başka tanımlamaya göre ise Outsourcing, şirketlerin sahip olduğu beceriler dışındaki faaliyetlerinin alanında yetkin olan hizmet sağlayıcılar yoluyla yapılmasıdır (Elmuti ve Kathawala, 2000; Aktaran: Ener, 2005: 43). Şirketler, Outsourcing'ten finans, bilgi teknolojileri, emlak, dağıtım ve lojistik, insan kaynakları, müşteri hizmetleri, faktöring gibi alanların yanında küresel pazarlardan yönetici ve uzman ihtiyacının sağlanması vb. konularda da yararlanmaktadır (Öztürk ve Sezgili, 2002: 128; Eren, 2013: 135). Outsourcing'in şirketler açısından bazı avantaj ve dezavantajları vardır

(Öztürk ve Sezgili, 2002: 135-137). Outsourcing'in şirketler açısından avantajlarından bir kısmı şöyledir: Şirketler, Outsourcing ile beraber maliyetlerini yüzde 20-25'lere kadar düşürebileceklerini öngörürken aynı zamanda ise onlara müşterilerine daha hızlı ulaşabilme ve değişen pazar koşulları karşısında esnek davranabilme yeteneği de kazandırmaktadır. Outsourcing, şirketlere girdikleri pazarlardaki sonuçlar üzerine yoğunlaşma, malları temin ettiği kişileri doğru seçme, müşterilerinin alışkanlıklarını net bir biçimde ortaya koyma, yenilikçi iş fikirleri benimseme gibi avantajlar etrafında kısaca ise "pazar disiplini" konusunda yardımcı olmasının yanı sıra şirketlerin kendi temel faaliyet alanlarına uzmanlaşmasını da teşvik ederek, şirketlerin etkinliklerini arttırmakta ve onlara ekonomik açıdan çeşitli faydalar sağlamaktadır. Bu tür avantajlarıyla beraber Outsourcing'in şirketler bakımından çeşitli dezavantajları da vardır. Outsourcing yapacak olan şirketin kendisi tedarikçi konumunda olan kişi veya kurumları araştırması maliyeti, sözleşme maliyeti, görüşme maliyeti gibi "faaliyet maliyetleri"nin yanında kendisi için tedarikçi konumunda olan kişi veya kurumları "kontrol maliyeti"de şirket için önemli bir külfettir. Ayrıca Outsourcing yapan şirketler belirli faaliyet alanları üzerine yoğunlaştıkları için personel sayılarını azaltmakta ve bu durumda şirket bünyesinde bulunan personelin motivasyonunu düşürüp şirketler açısından verimsizliğe neden olmaktadır. Son olarak da Outsourcing ile birlikte taşeron kişi veya kurumlarla sözleşme yapacak olan şirketler, bu sözleşmenin uzunluğunu ve değişen piyasa koşulları karşısındaki esnekliğini göz önünde bulundurmak zorundadır.

### **2.7.7. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Yapma (Foreign Direct Investment)**

ÇUŞ'ların ülkelere girişi yöntemleri arasında yer alan DYSY'ler, ÇUŞ'lar açısından en riskli ve maliyetli olan yatırım türüdür (Eren, 2013: 138). DYSY'ler, şirket satın alma veya birleşmeleri (acquisition) ile ortak girişimi (joint venture) kapsayan bir kavramdır. Karluk (2009: 688) DYSY'yi şöyle tanımlamaktadır: "*Bir ülkede bir firmayı satın almak veya yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak ya da mevcut bir firmanın kuruluş sermayesini arttırmak yoluyla o ülkede bulunan firmalar tarafından diğer bir ülkede bulunan firmalara yapılan ve kendisiyle*



*birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırımdır.*” DYSY’ler için çok sayıda tanım mümkündür. Bir başka tanıma göre ise DYSY’ler ÇUŞ’ların, ana merkezlerinin yer aldığı yerlerde yeni bir şirket kurmaları veya yerel bir şirketi satın almaları ya da yerel şirketin sermayesini arttırmak suretiyle kendisine bağlı bir şirket konumuna getirmesidir (Seyidoğlu, 1996: 645). Bir diğer tanıma göre ise DYSY’ler, bir şirketin yabancı ülkede hiçbir ortaklık kurmadan kendi başına üretim yapmak amacıyla üretim tesisi kurmak bu yol ile de ürün ve hizmetlerini üretmesi ve satmasıdır (Eren, 2013: 139). Kısaca, DYSY’ler ÇUŞ’ların köken ülkelerinin dışında yer alan ülkelerde uzun vadeli ve kalıcı olmak amacıyla yaptığı yatırımlardır. Bir görüşe göre, yabancı bir ülkede yapılan herhangi bir yatırım, yatırım yapılan ülkedeki bağlı bir alt şirketin en az yüzde 10 veya bağımsız bir şirkete ise en az yüzde 10 oranında yatırım yapıldığı takdirde DYSY olarak nitelendirilebilmektedir (Karluk, 2009: 690). DYSY şirketlere; risk, teknoloji, ulaştırma ve yönetim yapısı aktarma imkânı sağlamakta, yatırımlarının bulunduğu ülkelere sahip olduğu tecrübelerini gösterme ve know-how’u da beraberinde getirerek şirketlerin yatırım yaptıkları ülkelerde rekabet unsurunun bu ülkelere girmesine olanak vererek aynı zamanda da bu yatırımları farklı ülkeler arasında gerçekleştirebilmesine ve genellikle ülkelerdeki sermaye sektörüne yönelik bir akışın oluşmasına yardımcı olmaktadır (Karluk, 2009: 688). DYSY’ler sayesinde ÇUŞ’lar yalnızca yavru şirketlerin mülkiyetlerine sahip olmamakta aynı zamanda onları denetimleri altına almaktadır (Seyidoğlu, 2003: 646). ÇUŞ’lar doğrudan yatırımlarını, girdikleri ülkelere döviz girdisi ile sağlayabilmelerinin yanı sıra döviz girdisi olmadan makine, teçhizat gibi fiziki üretim araçlarıyla ya da lisans, know-how vb. maddi olmayan araçlarla da gerçekleştirebilmektedir (Seyidoğlu, 1996: 646). Ayrıca, DYSY’ler yatırımcı ÇUŞ’lar tarafından yatırım yapılacak olan ülkelerin kendi iç mali kaynaklarıyla da finanse edilebilmekte ve böylece de sermaye sahipleri bu ülkeler tarafından yapılabilecek olan kamulaştırma faaliyetlerine karşı kendilerinin koruyabilmektedir (Seyidoğlu, 1996: 646).

ÇUŞ’ların yabancı ülkelere giriş yöntemleri incelendiği zaman şirketlerin yabancı pazarlarda, yatırımın maliyeti ve riski ile yatırımların kontrol dereceleri

açısından düşük dereceden yüksek dereceye doğru “İhracat, Lisans Anlaşmaları, Franchising, Ortak Girişim ve DYSY” olarak sıralanabilir (Eren, 2013: 138).

### **2.7.8. Portföy Yatırımı (Portfolio Investment)**

Portföy yatırımları, ÇUŞ'ların ya da gerçek kişilerin yabancı bir ülke piyasasında işlem gören hisse senetlerini, yatırım fonlarını, şirket tahvillerini ve devlet garantili bono\ tahvilleri satın almak suretiyle yapılan mali işlemlerdir (Yavan, 2006: 45). Tanımından da anlaşılacağı üzere ÇUŞ ya da gerçek kişiler tarafından yapılabilen portföy yatırımlarının öncelikli amacı yatırımcılarının, hisselerine sahip oldukları şirketlerden kısa vadede kârından pay alması ve ayrıca da elde ettikleri kârlar azaldığı veya ellerinde bulundurdukları hisselerin değerleri düştüğü takdirde; bu yatırımcıların sahip oldukları hisseleri satarak varlıklarını likit hale getirebilme avantajını sağlamasıdır (Karluk, 2009: 691). Portföy yatırımları yoluyla tahvil veya hisse senedi alındığı zaman şirketlerin yönetimleri üzerinde doğrudan bir denetim (şirketlerin genel kurulunda oy verme hakkı hariç) ve yönetimleri üzerinde söz sahibi olunmamaktadır (Seyidoğlu, 2003: 647). Portföy yatırımlarında gelir ile amortismanların geri ödenmesi konusunda koşullar önceden belirlenmekte ve borç alanlar açısından tahvil değişmez bir borç özelliği taşımaktadır (Seyidoğlu, 2003: 647). Son olarak da portföy yatırımları sermaye transferinden başka bir şey içermemekte ve bu yönüyle kolayca girdikleri ülkelere çıkabilme özelliği kazanarak yatırımcıları açısından riskini minimize edebilmektedir (Seyidoğlu, 2003: 647).

## **2.8. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ETKİLERİ**

Ekonomik küreselleşme süreci açısından önemli bir konumunda bulunan ÇUŞ'ların, dünya üzerindeki ülkelerin ekonomileri üzerinde büyük çapta pek çok etkisi olmuştur. Küresel boyutta ülkeler, ÇUŞ'ların olumlu etkilerini bir taraftan olabildiğince arttırmaya çalışırken diğer taraftansa olumsuz etkilerini ise hem ulusal hem de küresel bir bakışı kapsayan derecede olabildiğince engellemeye çalışmalıdır. ÇUŞ'ların yatırımlarının ülkelere azami derece de katkı sağlayabilmesi için yatırım yapılan ülkelerin yöneticilerinin bir ülkenin ekonomik, siyasi ve kültürel koşullarını

dikkate alarak, bu yatırımları uzun dönemli bir kalkınma stratejisinin parçası yapması gerekmektedir (Chang, 2015: 170). ÇUŞ'lar gerek organizasyon yapıları sayesinde gerekse de teknolojik gelişmişlik düzeyleri ve küresel çapta sermaye akışlarını kolayca sağlayabilmeleri dolayısıyla küreselleşme için önemli bir aktördür (Stiglitz, 2007: 197-198). ÇUŞ'ların olumlu veya olumsuz olarak ülkeler üzerinde pek çok etkisi bulunmaktadır:

### **2.8.1. Çok Uluslu Şirketlerin Olumlu Etkileri**

ÇUŞ'ların ve yapmış olduğu DYSY'lerin, gelişmekte ve gelişmiş olan ülkeler üzerinde farklı düzeylerde olumlu etkileri aşağıda sıralayacağım şekillerde ortaya çıkmıştır:

- ÇUŞ'lar, dünya üzerinde gelişmekte olan ülkelerdeki, küreselleşmenin sağladığı imkânlardan da yararlanarak, yaşam standartlarını ve büyüme oranlarını arttırmış, aynı zamanda da bu ülkelerde istihdam sağlanmasına katkıda bulunmuşken; gelişmiş ülkelerde ise hayatın insanlar için daha az maliyetli olmasına, kaliteli malları daha ucuza mal etmeye, düşük enflasyon ve faiz oranlarını sağlamaya yardımcı olmuştur (Stiglitz, 2007: 188).
- ÇUŞ'lar yatırım yaptıkları ülkelerde faaliyet alanlarına göre yerel işçileri istihdam ederek bu işçilere yeni beceriler kazandırmış aynı zamanda yerli üreticilerden mal ve hizmet satın almak suretiyle yerel ekonomiyi canlandırmış ve yerli şirketlere dış pazarlara açılma veya yeni yönetim teknikleri açısından örnek olmuştur (Chang, 2015: 151).
- ÇUŞ'ların yatırımları, yatırım yapılan ülkelerin milli gelirlerini arttırarak onları olumlu yönde etkilemiştir (Sabır, 2012: 85; Karluk, 2009: 691). Ancak ÇUŞ'ların ülkelerin milli gelirlerini arttırıcı etkisi, şirketlerin üretimde kullandıkları maddelerin ne kadarının ithal olduğuna ve istihdam üzerindeki olumlu etkisine göre farklılık arz etmektedir (Sabır, 2012: 85).
- ÇUŞ'lar faaliyette buldukları ülkelerin piyasalarında fiyatı düşük ve kaliteli ürünler üretmek amacıyla maliyetlerini düşürmeye çalışmışlar bu şekilde de faaliyet alanı olan ülkelerin piyasaları bakımından rekabeti geliştirici ve tekelleşmeyi önleyici bir rol üstlenmiştir (Çam, 1984: 107;

Seyidoğlu, 2003: 730). Ancak şunu da ifade etmek gerekir ki; bu şirketler arasında rekabeti destekleyebilecek altyapıya ve yeterince pazar büyüklüğüne sahip olmayan ölkelere yapılan ÇUŞ yatırımları ölkelerdeki ulusal veya yerel şirketleri ortadan kaldırıcı bir rol oynayabilecektir (Chang, 2015: 152).

- ÇUŞ'ların yatırım yaptıkları ölkeler üzerinde ortaya çıkardığı sonuçlardan bir tanesi de bu ölkelerin ödemeler dengesi üzerindeki etkisidir (Çam, 1984: 108; Karluk, 2003: 693). Eğer bu şirketlerin yatırım yaptıkları ölkelerden yaptıkları ihracat, bu ölkelerde üretimde bulunmak amacıyla kullandıkları ithal girdilerden fazlaysa bu durum ölkelerin ödemeler dengesi üzerinde olumlu olarak yansıyacak aksi durumda ölkelerin ödemeler dengesi üzerinde olumsuz sonuçlar meydana getirecektir (Çam, 1984: 108; Karluk, 2009: 693-694).
- ÇUŞ'lar yatırımda buldukları ölkelere döviz girdisi sağlayarak ölkelerin, uzun dönemde amaçladığı ithalatı ikame edici ve ihracatı arttırıcı politikalar uygulamasına yardımcı olarak bu şekilde şirketlerin ödemeler dengesi üzerinde olumlu bir etki göstermekle beraber burada yatırımcı şirketler tarafından, ölkelerin dışına yapılan kâr transferlerinin ödemeler dengesi için olumsuz sonuçlar doğurabileceği ve bu sebeple ölkelerin, şirketlerin kâr transferlerini düzenleyici uygulamaları yürürlüğe koydukları unutulmamalıdır (Seyidoğlu, 2003: 729). Ayrıca ölkelerin ÇUŞ'ların başka ölkelere yaptığı kâr transfer faaliyetlerinin önlerine geçebildiği ölçüde onların yatırımlarından alınan vergiler bu ölkeler üzerinde olumlu bir etki de bulunacaktır (Seyidoğlu, 2003: 730).

### **2.8.2. Çok Uluslu Şirketlerin Olumsuz Etkileri**

ÇUŞ'ların pek çok olumlu etkisinin yanında ölkelerin ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre ölkeler üzerinde olumsuz etkileri de görülebilmektedir. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasılası (KBDGSYİH) açısından ölkelerin büyüklükleri ne olursa olsun yaratabileceği olumsuz sonuçlara rağmen ÇUŞ'ları ve onların yatırımlarını çekmek için ölkeler

âdeta bir yarış içerisine girmişlerdir (Seyidoğlu, 2003: 731). ÇUŞ'ların yaratabileceği başlıca olumsuz etkiler şöyle sıralanabilir:

- ÇUŞ'ların ÷lkeler üzerinde yaratabileceği olumsuz etkilerin başında, bu şirketlerin yüksek vergi oranlarına sahip olan ÷lkelerde elde ettikleri kârlarını, kendilerine bağlı şirketler yoluyla şirketler arasında ticarete yöneltmeleri ve söz konusu kârlarını, vergi oranlarının nispeten daha az olan ÷lkelere miktar olarak düşük göstermek suretiyle "transfer fiyatlaması" yoluyla aktarmasıdır (Saraç ve Girgin, 2015: 272). ÇUŞ'lar tarafından yapılan transfer fiyatlaması yüzünden elde edebileceği vergi gelirlerinin azalmasına sebep olan ÷lkeler, başta vergi gelirlerinin, kamu harcamalarının ve milli gelirlerinin azalması gibi makro ekonomik değişkenler olmak üzere çeşitli göstergeler bakımından son derece olumsuz yönde etkilenebilmektedir.
- Transfer fiyatlamasıyla benzer etkiler doğurabilen "vergi cenneti" kavramı ise ÇUŞ'ların, esas kazançlarını elde ettikleri ÷lkeler dışında, özellikle bu ÷lkelerdeki vergi yükümlülüğünden kurtulmak amacıyla, yüzde sıfır ya da çok az oranda bu şirketlerin gelirlerini vergilendirerek bu gelirlerden pay almak isteyen ÷lkelerin uyguladığı ayrımcı vergi politikaları dolayısıyla ÇUŞ'ların kazançlarını bu ÷lkelere aktarmasıdır (Saraç ve Girgin, 2015: 273). Bu şekilde ÇUŞ'lar tarafından vergi cenneti olan ÷lkelere yapılan gelir aktarımları bahsi geçen ÷lkelerin vergi gelirlerini arttırması bakımdan olumlu sonuç doğurabilirken, vergi cenneti dışındaki ÷lkeler için ciddi biçimde transfer fiyatlamasıyla aynı hatta daha ciddi vergisel ve dolayısıyla makro ekonomik açıdan olumsuz sonuçlar doğurabilmektedir.
- ÇUŞ'ların küresel çapta yarattığı olumsuz sonuçlardan bir tanesi de vermiş oldukları çevresel zararlardır (Stiglitz, 2007:191). 2 Aralık 1984 günü Hindistan da "Union Carbide" adlı ÇUŞ'a ait olan zirai ilaç fabrikasındaki kaza sonucu 45 ton zehirli kimyasalın çevreye yayılması ve sonucunda 15.000 den fazla insanın ölmesi bu duruma örnek olarak gösterilebilir (NTV, 2010). Söz konusu çevresel zararlar özellikle büyük maden ve petrol şirketleri tarafından yabancı yatırımlara şiddetli biçimde ihtiyacı olan ÷lkelerin gerekli düzenlemeleri yapmaması veya rüşvet ve yolsuzluk yoluyla politikacıların

ÇUŞ'lar tarafından kullanmasından dolayı bu zararların etkileri topluma mâl edilebilmektedir (Stiglitz, 2007: 191-195).

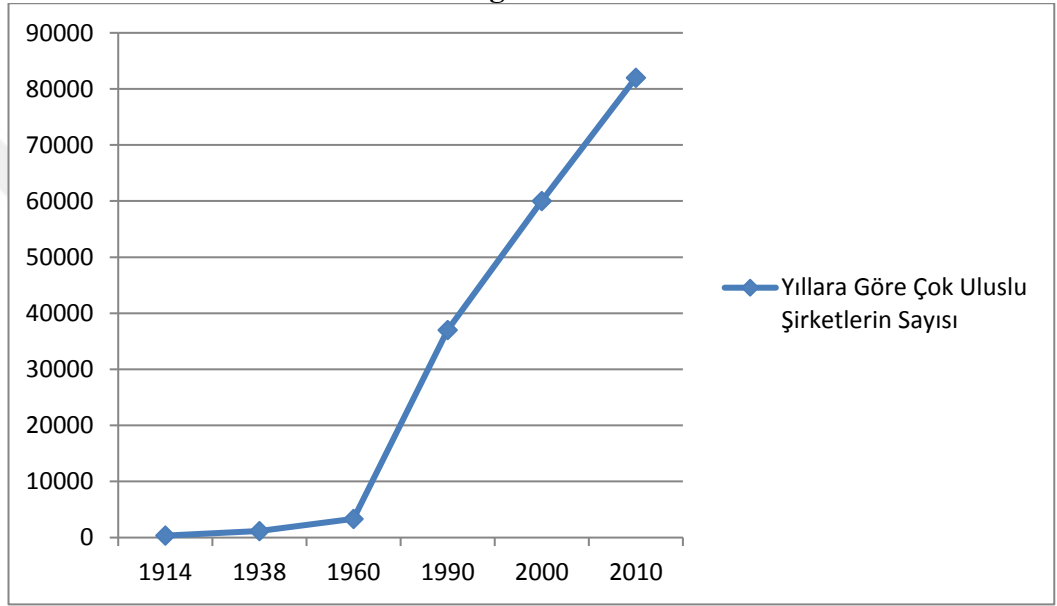
- ÇUŞ'lar tarafından gerçekleştirilen yatırımlar ülkelerin, yerli üreticileri korumak, tüketimi azaltmak gibi nedenlerle koyduğu gümrük tarifelerini ya da ithalatı azaltıcı politikaları aşındırıcı bir etki yapmaktadır (Seyidoğlu, 2003: 730). Şöyle ki; tüketimi azaltmak amacıyla dış ticaret kısıtlamalarına giden ülkelere yapılan yatırımlar yoluyla, bir yandan tüketimi kısılması istenen mal artık ülke içerisinde üretilebilmesi dolayısıyla tüketimi kısılamamakta diğer yandan ise yine ÇUŞ'lar tarafından gerçekleştirilen yatırımlar yoluyla ülkelerde yapılan üretim de kullanılan hammadde ve ara malların çoğunluğu ithalat sayesinde yatırım yapılan ülkeye getirildiği için ülkenin yerli üretimi dışarıya bağlı olmasına neden olmakta ve bu durum yerli üreticinin aleyhine bir durum oluşturmaktadır (Seyidoğlu, 2003: 731).
- ÇUŞ'ların yabancı ülkelere açtıkları şubelerin kendisiyle rekabetini önlemek amacıyla, kendi şubelerinin ana merkezin bulunduğu ülkelere veya şirketlerin doğrudan ya da dolaylı olarak denetiminde bulundurduğu ülkelere ihracat yapmasını engelleyerek şubelerinin bulunduğu ülkeleri olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Seyidoğlu, 2003: 731).
- ÇUŞ'lar yabancı yatırımlar yoluyla know-how transferi yapsalar da genel eğilimleri AR-GE faaliyetlerini gittikleri ülkelerde değil, ana merkezlerinin bulunduğu ülkelerde toplamak üzerine olduğundan, yatırım yaptıkları ülkeler yeni teknolojileri veya üretim tekniklerini yurt dışından ithal etmek zorunda kalmakta böylece de bu ülkelerin şirketlere karşı bir taraftan teknolojik bağımlılıkları artarken diğer taraftan ise ulusal sanayisi ve teknolojisi olumsuz yönde etkilenebilmektedir (Seyidoğlu, 2003: 731).

## 2.9. DÜNYA EKONOMİSİNDE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN YERİ VE ÖNEMİ

Ekonomik küreselleşmenin etkisinin en yüksek düzeyde hissedildiği dönem II. Dünya Savaşı sonrasına rastlayan zaman dilimi içerisinde olmuştur. Ekonomik küreselleşmenin başat aktörü olan ÇUŞ'lar da bu dönemde küresel ticaretin daha da serbestleşmesiyle beraber yayılma imkânlarını daha rahat bir şekilde bulmuştur. Sermaye hareketlerinin ve dolayısıyla küresel ticaretin serbestleşmesi yolunda atılan adımların öncülleri, 1950'li yıllardan itibaren kambiyo denetimlerinin azaltılması, IMF tarafından uluslararası para birimlerinin konvertibleye sahip olabilmesi olarak görülebilirken, 1973 yılında ise Bretton Woods sisteminin çöküşünden sonra geçilen esnek döviz kuru sistemi ve kurların serbest piyasalarda dalgalanmaya bırakılmaları da bu durumu hızlandırıcı bir etki yaratmıştır (Parasız ve Ekren, 2013: 112-113; DPT, 1995: 23). Özellikle 1980 sonrası finansal piyasalarda; küresel rekabette yer almaya başlamış, DB ve çeşitli oluşumlar verdikleri yüksek miktarda kredilerle büyük çaplı sermaye yatırımlarını desteklemiş, yatırımları kolaylaştıran ürünlerin çeşitliliği (swap, future gibi) artmış ve artık kurumsal yatırımcılarda dünya piyasalarında yer almaya başlamıştır (DPT, 1995: 23). Küresel ticaretin akışkanlığının artmasıyla beraber uluslararası sermaye piyasalarında yatırımcıların, yatırımlarını daha farklı araçlarla çeşitlendirebilme ve kendi portföylerini genişleterek tasarruflarını daha rahat bir şekilde değerlendirebilme imkânına sahip olmuştur (Parasız ve Ekren, 2013: 113). ÇUŞ'lar da yatırımcılara benzer şekilde, küresel sermaye hareketliliğinden yararlanmak amacıyla kârlarını maksimize edebilme ihtimali yüksek olan ülkelere yatırımlarını yoğunlaştırmıştır. Gerek gümrük duvarlarının bölgesel entegrasyonlar yoluyla indirilmesi ve ülkelerin kendilerinin almış olduğu yatırımları teşvik edici tedbirler gerekse de çeşitli kurumlar (IMF, DB gibi) tarafından ülkelere yapılan finansal serbestleşme baskıları ÇUŞ'ların işine yaramıştır (Parasız ve Ekren, 2013: 113).

2010 yılı itibariyle dünya üzerinde 82.000 den fazla ÇUŞ (UNCTAD, 2010: xviii) ve bu ÇUŞ'lara bağlı 790.000 den fazla bağlı şirket vardır (UNCTAD, 2008: xvi). ÇUŞ'lar 2007 yılı itibariyle, dünyadaki Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)'nın yüzde 11'ini ellerinde bulundururken; aynı zamanda da dünya çapında 82 milyondan fazla insan istihdam sağlamaktadır (UNCTAD, 2008: xvi).

**Grafik 3: 1914-2010 Yılları Arasında Dünyada Çok Uluslu Şirketlerin Dağılımı**



**Kaynak:** (Dunning, 1988: 77-88; Aktaran: Yavan, 2006: 16; UNCTAD, 1993: iii ve 2010: xviii).

ÇUŞ'ların sayısı grafik 3'ten de görülebileceği üzere 20. yüzyılın başından itibaren sürekli bir artış göstermiştir. Daha önce de belirttiğim gibi, ilk ÇUŞ olarak nitelenebilecek olan şirketlerin görülmesi 19. yüzyılın başlarına kadar götürülebilmekteyken; günümüzdeki anlamlarını kazanacak şekilde modern ÇUŞ'ların kurulması ise 1929 Dünya Ekonomik Buhranı sonrasında rastlamaktadır. I. Dünya Savaşı zamanında 349 olan ÇUŞ'ların sayısı, 1938 yılında 1.192'ye yükselmiş 1960'larda ise 3.367'ye çıkmışken; söz konusu artış eğilimi günümüze kadar devam etmiş nihayetinde 1990'larda 37.000 olan ÇUŞ sayısı 2010 yılında 82.000'den fazla olmuştur (bkz. grafik 3). ÇUŞ'ların sayısında 20. yüzyıl ve 21. yüzyıl başlarında boyunca bir yandan artış yaşanırken aynı zamanda dünyada iki dünya savaşı yaşanmış, 1929 Dünya Ekonomik Buhranı ve 1973 Dünya Petrol, 2008



ABD Mortgage Krizleri gibi dünya çapında ya da bölgesel ve ülkesel bazda çeşitli krizler, bir dönem Keynesyen politikaların izlenmesi suretiyle ülkelerin içe kapanması ve gümrük duvarlarının ülkeler tarafından yükseltilmesine rağmen ÇUŞ'ların sayısı 1914 yılından 2010 yılına kadar yaklaşık olarak 235 kat artış göstermiştir (bkz. grafik 3).

**Tablo 7: 1990 Yılı Dünyanın En Büyük 10 Çok Uluslu Şirketi**

Sıralama	Şirket	Ülke	Sektör	Malvarlığı (Milyar ABD Doları)	İstihdam
1	Royal\ Dutch Shell Group	Britanya\ Hollanda	Petrol	106,4	137.000
2	Ford	ABD	Motorlu Araçlar	173,7	370.383
3	General Motors	ABD	Motorlu Araçlar	180,2	767.200
4	Exxon Mobil	ABD	Petrol	87,7	104.000
5	IBM	ABD	Bilgisayar	87,6	373.816
6	British Petroleum	Britanya	Petrol	59,3	118.050
7	Asea Brown Boveri	İsviçre	Endüstri ve Tarım	30,2	215.154
8	Nestle	İsviçre	Yiyecek	28,0	199.021
9	Philips Electronics	Hollanda	Elektronik	30,6	272.800
10	Mobil	ABD	Petrol	41,7	67.300

**Kaynak:** (UNCTAD, 1993: 6).

**Tablo 8: 1999 Yılı Dünyanın En Büyük 10 Çok Uluslu Şirketi**

Sıralama	Şirket	Ülke	Sektör	Malvarlığı (Milyar ABD Doları)	İstihdam
1	General Electric	ABD	Elektronik	405,2	310.000
2	Exxon Mobil	ABD	Petrol	144,5	107.000
3	Royal Dutch\ Shell Group	Britanya\ Hollanda	Petrol	113,9	99.310
4	General Motors	ABD	Motorlu Araçlar	274,7	398.000
5	Ford Motor	ABD	Motorlu Araçlar	273,4	364.550
6	Toyota Motor	Japonya	Motorlu Araçlar	154,9	214.631
7	Daimler Chrysler	Almanya	Motorlu Araçlar	175,9	466.938
8	Total	Fransa	Petrol	77,6	74.437
9	IBM	ABD	Bilgisayar	87,6	307.401
10	BP	Britanya	Petrol	52,6	80.400

**Kaynak:** (UNCTAD, 2001: 90).

**Tablo 9: 2016 Yılı Dünyanın En Büyük 10 Çok Uluslu Şirketi**

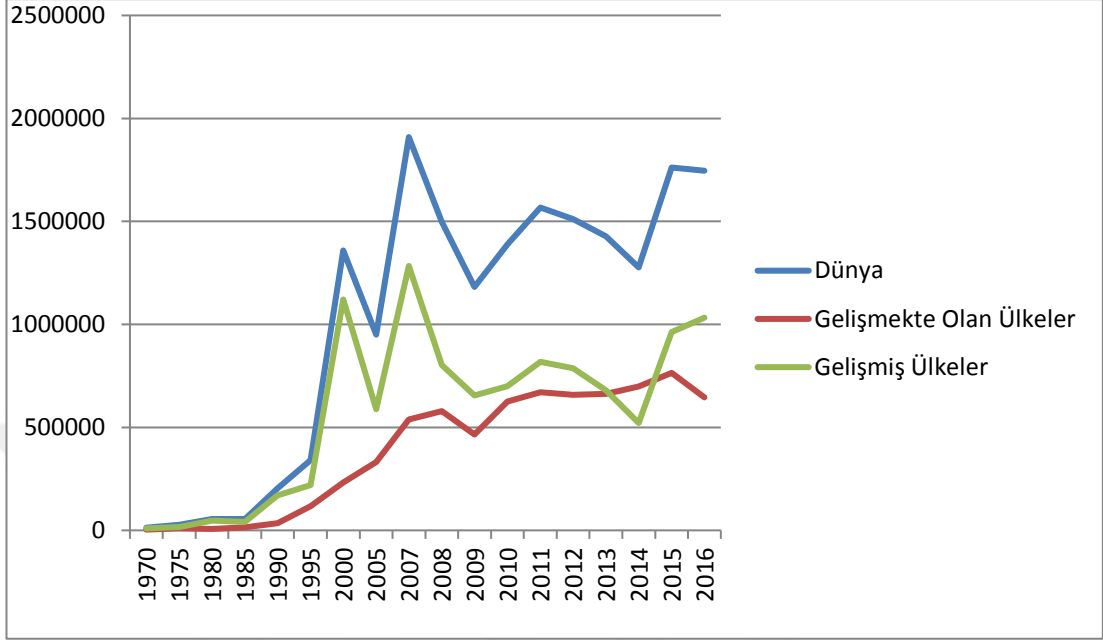
Sıralama	Şirket	Ülke	Sektör	Malvarlığı (Milyar ABD Doları)	İstihdam
1	Walmart	ABD	Perakendecilik \ Genel Mağaza	199,581	2.300.0000
2	State Grid	Çin	Enerji\ Kamu	478,539	927.839
3	Chine National Petroleum	Çin	Petrol	621,242	1.589.508
4	Sinopec Group	Çin	Petrol	317,006	810.538
5	Royal Dutch Shell	Britanya\ Hollanda	Petrol	340,157	90.000
6	Exxon Mobil	ABD	Petrol	336,758	75.600
7	Wolkswagen	Almanya	Motorlu Araçlar	414,858	610.076
8	Toyota	Japonya	Motorlu Araçlar	422,029	348.877
9	Apple	ABD	Bilgisayar ve Ofis Ekipmanları	290,479	110.000
10	BP	Britanya	Petrol	261,832	79.800

**Kaynak:** (Fortune, 2017).

Tablo 7, Tablo8 ve Tablo 9'a bakıldığı zaman 26 yıllık periyot içerisinde; 1990, 1999 ve 2016 yıllarında dünyadaki en büyük 10 ÇUŞ'un gelişimleriyle ilgili olarak çeşitli sonuçlara ulaşılabilmektedir. İlk olarak 1990 ve 1999 yıllarında 5 adet

olan ABD’li ÇUŞ sayısı 2016 yılında 3’e düşüşü buna karşın son yıllarda Çinli ÇUŞ’ların sayısının artışı de dikkat çekici olmaktadır (bkz. tablo7, tablo8 ve tablo 9). Baz alınan üç yılda da söz konusu ÇUŞ’ların merkezlerinin önemli bir kısmın Group of Eight (G-8) ülkeleri içerisinde yer almaktayken ancak bu durum 2016 yılında Çinli şirketlerin listede yer bulmasıyla kısmen değişime uğramıştır (bkz. tablo7, tablo8 ve tablo9). 1990, 1999 ve 2016 yıllarında şirketlerin faaliyette buldukları sektörler açısından incelendiğinde ise 1999 yılında, dünyanın en büyük 10 ÇUŞ’dan 4’ü motorlu araçlar sektöründe, 2016 yılında bu sektörde faaliyette bulunan şirketlerin sayısı 2’ye düşmüş; aksine petrol sektörü içerisindeki şirketlerin sayısı ise 1999 yılında 4 iken 2016 yılında bu sayı 5’e çıkmıştır (bkz. tablo7, tablo8 ve tablo 9). 1990 yılında dünyanın en büyük 10 ÇUŞ’un malvarlığı 825,4 milyar ABD Dolarken, 1999 yılında bu şirketlerin malvarlığı 1.724,3 milyar ABD Dolara çıkmış ve 2016 yılında ise 3.682,481 milyar ABD Doları’na yükselmiştir (bkz. tablo7, tablo8 ve tablo9). Bu şirketlerin 1990 yılında 2.624.724 kişi olan istihdam sayısı, 1999 yılında 2.422.667 kişiye düşmüş; 2016 yılında ise 6.942.238 kişiye çıkmıştır (bkz. tablo7, tablo8 ve tablo9). Şunu ifade etmekte fayda vardı ki, 2016 yılında ÇUŞ’ların hem malvarlıklarında hem de istihdamlarındaki artışlarında nicelik açısından büyük olan Çinli şirketlerin payı azımsanmayacak derecededir. Ayrıca 2016 yılında dünyanın en büyük ÇUŞ’u olan Walmart’ın istihdam ettiği insan sayısı 2016 yılındaki ÇUŞ’ların toplam istihdamın yaklaşık üçte biridir (bkz. tablo9). 2016 yılında Walmart’ın geliri 482,130 milyar ABD Doları, State Grid’in geliri 238,601 milyar ABD Doları ve China National Petroleum’un geliri 299,271 milyar ABD Dolarıyken (Fortune, 2017); 55 milyon nüfuslu Güney Afrika’nın GSYİH’si 294,840 milyar ABD Doları, 103,320 milyon nüfuslu Filipinler’in GSYİH’si 304,905 milyar ABD Doları ve 17,994 milyon nüfuslu Mali’nin GSYİH’si 14,045 milyar ABD Dolarıdır (DB, 2016a). Bu durum bize ÇUŞ’ların dünya üzerindeki bazı ekonomilerin 1 yıl boyunca yaptıkları üretimden daha fazla gelir elde ettiklerini göstermesi ve onların ulaşmış olduğu büyüklük ve hacimlerini ifade etmesi açısından önemlidir.

**Grafik 4: 1970-2016 Yılları Arasında Dünyada Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dağılımı (Milyon ABD Doları)**



**Kaynak:** (UNCTADSTAT, 2017 ve UNCTAD, 2016: 4).

1970'li yıllarda DYSY'nin artış hızı, dünya genelinde yavaşlarken 1973 Dünya Petrol Krizi'nin etkisiyle de az gelişmiş ülkelerin, petrol şirketlerini devletleştirilmeleri ve 1970'lerin sonunda düştükleri borç krizlerinin de etkisiyle söz konusu yavaşlamayı daha şiddetli hissetmişlerdir (Seyidoğlu, 1996: 656). 1970'li yıllarda artık ABD merkezli ÇUŞ'ların yanında Japonya ve Batı Avrupa merkezli ÇUŞ'ların yatırımları da artış göstermiş ayrıca Çin, 1979 yılında DYSY'leri ülkesine çekmek, ülke ekonomisini geliştirebilmek, ihracatını arttırabilmek ve dünya ekonomisine daha fazla entegre olabilmek için yasal düzenlemeler yapması sonucunda ise bu tarihten sonra Çin'e yapılan DYSY'ler de belirgin bir artış olmuştur (Seyidoğlu, 1996: 656).

1980'li ve 1990'lı yıllardaysa ülkeler DYSY'ler konusunda daha liberal ve dışa açık politikalar izlerken, yatırımlarda ise bu süreçte çeşitli dalgalanmalar olmuştur. 1980'li yıllarda yine az gelişmiş ülkelerin yaşamış olduğu borç krizleri ve hammadde fiyatlarında yaşanan düşüşler dolayısıyla az gelişmiş ülkelere yapılan yatırımları azaltmıştır (Seyidoğlu, 1996: 656). Bu dönemde, gelişmiş ülkelere yapılan yabancı yatırımlarda önemli bir yükseliş olmuş; örneğin yapılan yatırımların

yüzde 50'si ABD'ye olurken ABD'yi Hollanda, İngiltere, Kanada, Japonya gibi ülkeler takip etmiş ayrıca 1990'lı yıllardaysa Sovyetler Birliği'nden dağılan ülkelerin gerek Batı ekonomileri ve dolayısıyla dünyayla birleşme gerek Batı'nın teknolojilerinden yararlanma çabaları gerekse de sahip oldukları petrol, doğalgaz, altın gibi kaynaklar Batılı şirketler için cezbedici olurken bunun sonucundaysa bu ülkelere yönelik yatırımları arttırmıştır (Seyidoğlu, 1996: 656-657).

2000'li yıllara kadar miktarı, artış hızında yavaşlamalar olsa da, önemli ölçüde yükseliş gösteren DYSY'ler de ki bu yükseliş eğilimi devam etmesine rağmen bazı yıllarda bu eğilim özellikle 2008 ABD Mortgage Krizi'nin de etkisiyle sekteye uğramıştır (bkz. grafik 4). 2000'li yılların başında dünya borsalarında yaşanan keskin düşüşler, gelişmiş ülkelerin ekonomilerindeki yavaşlamalar, düşük şirket kârlılıkları ve ülkelerin özelleştirme uygulamalarından geri adım atması gibi nedenler yüzünden DYSY'lerin dünya genelinde düşmesine neden olmuştur (UNCTAD, 2002: 3; UNCTAD, 2003: xiii). 2008 ABD Mortgage Krizi sonrasında ise dünyadaki DYSY miktarında düşüş yaşanmış ve yabancı yatırımların kriz öncesi dönemi halen geçememiştir (bkz. grafik 4). Ayrıca, DYSY genel olarak birbirine yakın bölgeler ve coğrafyalar arasında dağılırken; 2015 yılında gerçekleşen yatırımların büyük kısmı ise şirketlerin birleşme ve satın alınması yoluyla gerçekleşmiş bu nedenle yatırım yapılan ülkelerin üretim düzeyleri üzerinde belirgin bir etkisi olmamıştır (Uluslararası Yatırımcılar Derneği [YASED], 2016: 15). 2010 yılından sonra petrol ve diğer hammadde fiyatlarındaki iniş çıkışlar, özellikle FED'in 2008 ABD Mortgage Krizi sonrasında aldığı ve alacağı kararların ülkelerin para birimleri üzerindeki etkisi ve jeopolitik belirsizlikler dünyada DYSY kararlarının şirketler tarafından alınmasında etkili olmuştur (YASED, 2016: 16).

**Tablo 10: 2016 Yılında Dünyada En Çok Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Çeken ve Yapan Ülkeler**

2016 Yılında Dünyada En Çok Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Çeken Ülkeler			2016 Yılında Dünyada En Çok Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Yapan Ülkeler	
Sıra	Ülke	Milyar Dolar	Ülke	Milyar Dolar
1	ABD	391	ABD	299
2	Birleşik Krallık	254	Çin	183
3	Çin	134	Hollanda	174
4	Hong-Kong (Çin)	108	Japonya	145
5	Hollanda	92	Kanada	66
6	Singapur	62	Hong-Kong (Çin)	62
7	Brezilya	59	Fransa	57
8	Avustralya	48	İrlanda	45
9	Hindistan	44	İspanya	42
10	Rusya	38	Almanya	35

**Kaynak:** (UNCTAD, 2017: 12 ve 14).

Dünya üzerindeki ekonomiler belirli bir gelişmişlik düzeyine ulaştıktan sonra yurtdışında yatırımda bulunmaya başlamakta bu nedenle DYSY'ler genel olarak gelişmiş ülkeler tarafından yapılırken aynı zamanda en çok yatırım alanda yine bu ülkeler olmaktadır (YASED, 2016: 14). 2016 yılında dünyada, 391 milyar ABD Doları DYSY çeken ve 299 milyar ABD Doları ile DYSY yapan ülke ABD olurken; tablo 10'daki ülkelerin 4 tanesi gelişmiş ülke olarak sayılabilmekteyken geriye kalan 6 ülke ise gelişmekte olan ülke olarak sayılabilir. 2016 yılında ise en çok DYSY yapan ülkelerden sadece Çin yaptığı 183 milyar ABD Doları ile gelişmekte olan ülke olarak sayılabilmektedir (bkz. tablo 10). 2001 yılında dünyadaki 6,7 trilyon ABD Doları DYSY stokunun yüzde 60'ı hizmetler, yüzde 29'u imalat ve yüzde 11'i tarım ve madencilik sektörlerindeyken; 2015 yılına gelindiğinde 25,6 trilyon ABD Dolarlık

DYSY stokunun yüzde 63'si hizmetler, yüzde 27'si imalat ve yüzde 10'u ise tarım ve madencilik sektöründe gerçekleşmiştir (UNCTAD, 2017: 21).

Bu bölümle ilgili son olarak dünyada ÇUŞ'ların ülkeler bazında dağılımını belirtmek gerekir. 2011 yılında dünyanın en büyük 500 ÇUŞ'unun 133 tanesi ABD'de yer alırken, 68 tanesi de Japonya da yer almakta; gelişmekte olan ülke olarak sayabileceğimiz ve dünyada 2016 yılında DYSY en çok çeken ve yapan ülkeler sıralamasında ilk 10 da olan Çin'in 61 tane ÇUŞ'u bulunmaktayken, 2011 yılında Çin dışında hiçbir gelişmekte olan ülkenin Çin'in ÇUŞ sayısının yarısına dahi yaklaşacak kadar ÇUŞ'u bulunmamaktadır (bkz. tablo 10 ve tablo 11).

**Tablo 11: 2011 Yılında Dünyadaki En Büyük 500 Çok Uluslu Şirketin Ülkesel Dağılımı**

Ülke	ÇUŞ Sayısı	Ülke	ÇUŞ Sayısı
Avustralya	8	Japonya	68
Avusturya	1	Lüksemburg	1
Belçika	5	Malezya	1
Belçika\Hollanda	1	Meksika	3
Brezilya	7	Hollanda	12
Britanya	30	Norveç	1
Britanya\Hollanda	1	Polonya	1
Kanada	11	Rusya	7
Çin	61	Suudi Arabistan	1
Kolombiya	1	Singapur	2
Danimarka	2	Güney Kore	14
Finlandiya	1	İspanya	9
Fransa	35	İsveç	3
Almanya	34	İsviçre	15
Hindistan	8	Tayvan	8
İrlanda	2	Tayland	1
İtalya	10	Türkiye	1
ABD	133	Venezuela	1

**Kaynak:** (Serinkan ve Bağcı, 2012: 97-98).



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### TÜRKİYE'DE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN YATIRIMLARININ TARİHSEL GELİŞİMİ

#### 3.1. OSMANLI DEVLETİ DÖNEMİ

Osmanlı Devleti 19. yüzyılda gerek coğrafi konumu nedeniyle Doğu ile Batı arasında bağlantıyı sağlaması gerekse de geniş hammadde kaynaklarına sahip olması ancak bu kaynakları işletememesi ve büyük bir iç pazara genişliği dolayısıyla; Batı'nın üzerinde hâkimiyet kurma istediği bir devletti (Karluk, 1994: 305). Önceki yüzyıllar boyunca, Osmanlı Devleti'nin diğer Avrupalı devletlere verdiği kapitülasyonlar ile 1838 Baltalimanı Ticaret Anlaşması'nın İngiltere'ye tanıdığı ticari imtiyazların (ihraç mallarından alınan vergilerin yüzde 12; ithal mallardan alınan vergilerin yüzde 5 olması gibi) ülke ekonomisi üzerindeki olumsuz etkisi iyiden iyiye bu yüzyılda belirginleşmişti. Bu yüzyıl boyunca, Osmanlı Devleti'nin ekonomik olarak dışarıya açılması ve ekonomisinin Avrupalı sermayedarların kontrolü altına alınması sürecinde; 1838 Baltalimanı Ticaret Anlaşması, 1850'li yıllardan itibaren özellikle demiryolları yapımı sırasında yabancılara verilen imtiyazlar, 1854 yılında başlatılan dış borçlanma süreci ve daha sonrasında ise 1856 Islahat Fermanı'yla yabancı sermaye yatırımlarına verilen izin ile 1867 yılında yabancılara imparatorluktan toprak satın alabilme imkânının sağlanması önemli mihenk taşlarıdır (Pamuk, 2016: 96). Ayrıca 1881 yılında kurulan Duyun-u Umumiye İdaresi'de Osmanlı Devleti'nin, özellikle de vergi gelirlerini olumsuz yönde etkilemesi dolayısıyla, ekonomik bağımsızlığını ciddi şekilde sekteye uğratan önemli gelişmelerden birisidir. Genel olarak ise 19. yüzyılda Osmanlı Devleti'nin; yaptığı birçok savaş, ülkelere verilen kapitülasyonlar dolayısıyla uğranılan vergi geliri kayıpları, ülke içerisindeki üretimin önemli ölçüde tarıma dayanması ve tarımın teknolojik olmayan yöntemlerle yapılması, sermayenin ve sınai tesislerin yabancılara ile azınlıkların elinde olması devletin ekonomik yapısı için bir handikap oluşturmaktaydı (Çoban, 2015: 32).

1850’li yıllardan itibaren Osmanlı ekonomisine Avrupalı şirketler tarafından DYSY’ler yapılmaya başlamış ve bu yatırımları yapan sermayedarlar, Osmanlı hükümetinden imtiyazlar alarak anonim şirket şeklinde yatırımlarını gerçekleştirmiştir (Pamuk, 2016: 104). Bu şirketler Osmanlı Devleti’nde, hukuki veya fiili olarak tekel niteliği taşımakla beraber; genel olarak yerinde verilmesi gereken hizmetleri yürütmüşler ya da devletin sahip olduğu doğal kaynakları işletmiştir (Seyidoğlu, 1996: 666). Yatırım yapan bu şirketler ve sermayedarlar ise hem Osmanlı ekonomisi hem de Osmanlı Devleti’nin yapacağı kurumsal ve siyasi alandaki değişiklikler üzerinde söz sahibi olabilme imkânına sahip olmuştur. I. Dünya Savaşı’na kadar Osmanlı Devletine dış borçlar dışında 75 milyon İngiliz Sterlini kadar DYSY girmiştir (Pamuk, 2016: 104).

**Tablo 12: I. Dünya Savaşı Öncesi Osmanlı Devleti’nde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı (Bin Osmanlı Lirası)**

Yatırımlar	Tutarı	Net Getirisi	Getiri Oranı (Yüzde)
Demiryolları	53.310	1.040	1,95
Elektrik, Tramvay ve Su	5.700	170	2,98
Liman ve Rıhtım	4.710	160	3,40
Sanayi (Reji İdaresi)	6.500	560	8,61
Ticaret	2.660	-	-
Madenler	3.580	230	6,42
Banka ve Sigorta	8.200	890	10,85
Devletin Ödediği Demiryolu Km Güvencesi	-	420	-
<b>Toplam</b>	<b>84.460</b>	<b>3.370</b>	<b>3,98</b>
<b>Devlet Borçları (Dış)</b>	<b>149.480</b>	<b>13.000</b>	<b>8,70</b>
<b>Genel Toplam</b>	<b>234.140</b>	<b>16.370</b>	<b>6,99</b>

**Kaynak:** (Yerasimos, 1975; 949: Aktaran: Kepenek ve Yentürk, 2011: 12).

Osmanlı Devleti’nde yabancı şirketler tarafından yapılan DYSY’ler daha çok demiryolları, banka ve sigorta, sanayi ile elektrik, tramvay ve su sektörleri üzerinde yoğunlaşmıştır (bkz. tablo12). Yabancı şirketlerin söz konusu sektörlerde önem

vermesinin arkasında gerek bu sektörlerde kısa sürede elde edilen kârın yüksek olmasının gerekse de 19.yüzyılda dünya çapında yatırımda bulunabilecek şirketlerin yapıları gereği öncelikle kendi iç pazarlarındaki talebi karşılamaya çalışmaları gösterilebilir (Kepenek ve Yentürk, 2011: 11). Demiryollarına yapılan yabancı yatırımlar bir yandan devlet tarafından ülkede iç güvenliğin sağlanması, savaş dönemlerinde cephelere asker ve silah taşınması, Osmanlı coğrafyasında İç Anadolu gibi nispeten boş olan arazilerin tarıma açılması, tarım ürünlerinin üretildiği ve pazarlandığı yer arasındaki ulaştırma maliyetlerini düşürmesi gibi nedenlerle desteklenirken; diğer yandan ise demiryollarına yapılan yabancı yatırımlar Avrupa devletlerinin emperyalist amaçlı nüfuz alanlarını genişletmesini, Avrupa mallarının Osmanlı iç pazarına girmesini ve Avrupalılar tarafından bir bölgede tekel oluşturmaya imkân veren bankacılık gibi sektörlerde yatırımda bulunmasını kolaylaştırmıştır (Pamuk, 2012: 105). Avrupalılar tarafından banka ve sigorta sektörüne yapılan yatırımlar ise kârlılığıyla birlikte yabancı sermayenin kendisini güvence altına alma çabası olarak görülebilir (Kepenek ve Yentürk, 2011: 11). Sanayi sektörüne yapılan yatırımlar ise zaten Fransızlar tarafından yönetilen rejî idaresine yönelik olarak yapılırken dolayısıyla yine Avrupalı devletlere, özellikle de Fransa'ya, geri dönüşü olan yatırımlar şeklinde gerçekleşmiştir. Osmanlı Devleti'ne I. Dünya Savaşı öncesi, gelen yabancı yatırımların yüzde 44'lük kısmı Fransız şirketleri tarafından, yüzde 34'lük kısmı Alman şirketleri tarafından yüzde 17 dolaylarındaki kısmı ise İngiliz şirketleri tarafından diğer kısımlar ise ABD, Belçika gibi ülkelerin şirketleri tarafından gerçekleştirilirken; Osmanlı Devleti'nin borçlarının yüzde 53,8'i Fransa'ya, yüzde 11,2'si İngiltere'ye, yüzde 10,4'ü Almanya'ya ve yüzde 24,5'u ise diğer ülkelere (Kepenek ve Yentürk, 2011: 11). Osmanlı Devleti'ne yatırım yapan ülkeler ile borç veren ülkelerin aynı olması dikkat çekici bir durumdur. Nitekim söz konusu bu durumla beraber devlet açısından yabancı yatırımlar âdeta “sıfır toplamlı bir oyuna” dönüşmekte, yatırımlar ile dış borcu arasında oluşan açık için ise yine devlet borçlanma gereği duymaktadır.

### 3.2. TÜRKİYE CUMHURİYETİ 1923-1963 ARASI DÖNEMİ

Öncelikle şunu ifade etmek gerekir ki; 1923'te Türkiye Cumhuriyeti, Anadolu toprakları üzerinde âdeta bir varoluş mücadelesi olarak kabul edilen Kurtuluş Savaşı sonucunda oluşan bir yeni devlettir. Yeni kurulan bu devlet, Kurtuluş Savaşı'nın ülkede sebep olduğu tahribatın dışında, devlet olma yolunda ilerlerken, toprakları üzerinde 20. yüzyılda Osmanlı Devleti'nin yaptığı büyük çaplı savaşlar nedeniyle ekonomik, siyasi ve toplumsal açıdan pek çok sorunla da uğraşmak zorunda kalmıştır. Ekonomik açıdan devlet, 1920'li yıllar, Avrupalı sermayedarlar ile devletlere karşı iktisadi ve mali bağımsızlığın kazanmaya çalışmış, bir taraftan Osmanlı Devleti'nden miras kalan; yetersiz sanayileşme, milli bir girişimci sınıfının eksikliği, dış borçlar ve savaş dönemlerinde özellikle artan yüksek enflasyonu gibi kronik sorunlarla baş başa kalırken diğer taraftan da bu sorunlardan ders almaya çalışarak “milli bir iktisat politikası” oluşturmaya uğraştığı yıllardır (Pamuk, 2016: 180). 1923 yılında toplanan I. İzmir İktisat Kongresiyle temelleri atılan süreç içerisinde Türkiye Cumhuriyeti; kısmen liberal, özel girişime dayalı, ekonomik olarak dışa açık ve kalkınmacı bir anlayışla iktisat politikası oluşturmaya çalışmıştır (Çoban, 2015:42). Gerek 1923-1929 yılları arasında Lozan Anlaşmasıyla nedeniyle değiştiremediği gümrük tarifelerinden dolayı “Zorunlu Laissez Faire” dönemi (Balkanlı, 2012; 80) gerekse de yerli sermayenin yetersizliği Türkiye'yi mecburen liberal politikalar izlemek zorunda bırakmıştır. Buna rağmen yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti, Osmanlı Devleti Dönemi'nde oluşturulmuş olan yabancı demiryolu şirketlerini ve reji idaresinin millileştirmiş ayrıca da çeşitli alanlarda fabrika yatırımlarında bulunarak kısmen devletçi politikalar uygulama imkânına sahip olmuştur (Balkanlı, 2012; 120; Şahin, 2014: 26). Türkiye Cumhuriyeti 1930'lu yıllara kadar enflasyonu kontrol etmek için sıkı para ve maliye politikaları uygulamış, sermaye piyasalarını yeniden düzenlemeye giderek özel sektörün sermaye ihtiyacını karşılamaya uğraşmış, vergi de adaleti sağlamak amacıyla vergi reformuna gitmeye çalışmış ve ülkede başta demiryolu yatırımları olmak üzere farklı sektörlerde yatırım faaliyetlerine girişme yoluna giderek kısaca yeni bir iktisadi düzen oluşturma çabası içerisinde olmuştur (Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği [TÜSİAD], 1991: 1.4).

Türkiye Cumhuriyeti, kuruluşundan 1950’li yıllara kadar yabancı sermayeye karşı “kasıtlı olarak”, hem Osmanlı Devleti’nin diğer ülkelere sağlamış olduğu kapitülasyonlar hem de Osmanlı Devleti’nde faaliyet gösteren yabancı şirketlerin elde etmiş olduğu imtiyazların ve ayrıcalıklı yargı yetkilerinin ortaya çıkardığı olumsuz sonuçlar neticesinde mesafeli durarak yabancı sermayeye dönük hukuki düzenlemeler bu bağlam içerisinde yapmaya çalışmıştır (Narin, 2007: 91). Türkiye’de 1923-1930 dönemi içerisinde, 59’u yabancı sermayeli, 119’u milli sermayeli olmak üzere 178 şirket kurulmuş ve bu şirketlerin sermaye tutarı 13.461 milyon lira olmuştur (Balkanlı, 2012: 135). Yabancı sermaye girişi, söz konusu dönemde yabancı şirketlerin Türkiye’de temsilcilik açması yoluyla, bazı durumlarda ise Türk kanunlarına göre kurulmuş olan anonim, limited veya kolektif şirketler üzerinden faaliyette bulunma şeklinde olmuş bazen de yabancı şirketlere imtiyaz verilmesi şeklinde de gerçekleşmiştir (Ökçün, 1975: 153-154; Aktaran: Balkanlı, 2012: 137). 1923 yılı itibariyle; madencilik sektöründe 6, demiryolları sektöründe 6, bankacılık sektöründe 22, belediye şirketlerinde 11 ve sanayi şirketi olarak 12 ve ticari müessese olarak 30 yabancı şirket bulunurken; madencilik sektöründe Fransız şirketleri, demiryolları sektörü Alman şirketleri, bankacılık sektöründe yine Fransız şirketleri ve sanayi şirketleri bakımından ise İngiliz şirketleri en fazla paya sahip olmuştur (Aydemir, 1973: 350; Aktaran: Balkanlı, 2012: 137). Tablo 13 de görülebileceği üzere, 1926-1933 yılları arasında Türkiye’ye toplam 39,1 milyon TL yani 4,3 milyon sterlin DYSY girmiştir.

**Tablo 13: 1926-1933 Yılları Arası Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Miktarı (Milyon TL ve Milyon Sterlin)**

Yıllar	Milyon TL	Milyon Sterlin
<b>1926</b>	6.5	0,7
<b>1927</b>	5.3	0,6
<b>1928</b>	8	0,8
<b>1929</b>	12	1,2
<b>1930</b>	1,2	0,1
<b>1931</b>	0,8	0,1
<b>1932</b>	4,2	0,6
<b>1933</b>	1,1	0,2
<b>Toplam</b>	<b>39,1</b>	<b>4,3</b>

**Kaynak:** (Tezel, 1994: 195; Aktaran: Yavan, 2006: 33).

Türkiye Cumhuriyeti, 1930’lu yıllardan itibaren ise gerek Lozan Anlaşması uyarınca arttıramadığı gümrük vergilerini yükseltebilme imkânına kavuştuğu gerekse de 1929 Dünya Ekonomik Buhranı’nın yarattığı olumsuz sonuçlar ve halen özel sektörün yatırım yapabilecek düzeyde sermaye birikimine sahip olmaması gibi nedenler yüzünden 1960’lara kadar, 1950’li yıllarda kısmen esneklik gösterse de, “devletçi ekonomi politikaları” uygulamıştır. 1930’lu yıllardan II. Dünya Savaşı’nın sonuna kadar Türkiye, devlet önderliğinde, yatırım ile sanayileşme öncelikli, dışa kapalı ve korumacı ekonomik model uygularken; 1946-1961 yılları arasında çok partili hayata geçişle birlikte dünya ekonomisine bütünleşme çabası içerisinde yabancı sermaye teşvikiyle beraber dış ticarete serbestleşme yoluna gitmiştir (Çoban, 2015: 47).

1950’li yıllara kadar Türkiye’ye kayda değer bir yabancı yatırımı olmazken; yabancı yatırımlarla ilgili bu tek düzenleme olan 25.02.1930 tarihli ve 1567 sayılı “Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun” ile birlikte yabancı sermayeye karşı sıkı denetim getirilmiş ve yabancı sermayenin ülkeye girmesi engellenmiştir (Eren, 229: 2015). Bu düzenlemeden başka, Demokrat Parti hükümetleri tarafından yapılan düzenlemeler sayesinde miktarı az olmakla beraber yabancı sermaye yatırımları ülkede görülmeye başlamıştır. 1950’li yıllarda yabancı sermayeyi çekmek amacıyla yapılan ilk düzenleme, 01.03.1950 tarihli ve 5583 sayılı “Hazinece Özel Teşebbüslere Kefalet Edinilmesine ve Döviz Taahhüdünde Bulunulmasına Dair Kanun”dur (Karluk, 1994: 308). Bu kanunla birlikte hem yurtdışından gelen yabancı sermayenin transfer yapabilmesine garanti verilmiş hem de yurtdışından şirketlerin dövizle borçlanabilmesine imkân sağlanmıştır (Karluk, 1994: 308). Yabancı sermayenin teşvik edilmesi noktasında atılan asıl önemli adımlardan ikisi ise 01.08.1951 tarihli ve 5821 sayılı “Yabancı Sermaye Yatırımlarını Teşvik Kanunu” ve bu kanunun yerine çıkan 18.01.1954 tarihli ve 6224 sayılı “Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu”dur (Karluk, 1994: 308). 5821 sayılı kanun ile ülke ekonomisinde sanayi, enerji, maden, bayındırlık, ulaştırma ve turizm sektörlerinde yabancı yatırımlardan yararlanılması amaçlanmış ve yatırımda bulunmak şartıyla yabancı sermayenin teşviklerden faydalanmasına izin verilmiştir (Balkanlı, 2012: 280). Liberal bir özellik taşıyan, 6224 sayılı kanuna göre, Türkiye’ye gelen yabancı sermaye, eğer

Türkiye'nin kalkınmasına katkıda bulunacağına inanılırsa, Türk makamlarınca izin verildiği takdirde Türkiye'de faaliyette bulunabilmekte, yabancı sermayenin kâr transferleri ile ana sermayesinin ülkeden çıkmasına herhangi bir kısıtlama getirilmemekte ve yabancı bir şirketin yerli bir şirketler ortaklık kurması durumunda yabancı şirkete bir pay tavanı koymayarak yerli şirkete tanınan bütün hakları yabancı şirkete de tanımaktadır (Karluk, 2012: 1980). 6224 sayılı kanunun çıkmasından sonra Türkiye'ye giren DYSY miktarında artış yaşanmış ancak bu tarihten sonra DYSY miktarında ise bir düşüş görülmüştür. Şöyle ki yabancı sermaye yatırımları, 1951 yılında 3.410 bin TL, 1952 yılında 21.624 bin TL, 1953 yılında 3.842 bin TL, 1954 yılında ise (6224 sayılı kanunun etkisiyle beraber) 45.874 bin TL'ye yükselmiş ancak 1955 yılında 20.641 bin TL, 1956 yılında 9.005 bin TL, 1957 yılında 2.509 bin TL ve 1958 yılında ise 3.032 bin TL olmuştur (DPT, 1969: 39; Aktaran: Balkanlı, 2012: 280).

### **3.3. TÜRKİYE CUMHURİYETİ 1963-1980 ARASI DÖNEMİ**

Gerek 1950'li yıllarda yaşanan krizler dolayısıyla ülke kaynaklarının yanlış kullanılması ve ülke de döviz sıkıntısının yaşanmış olması gerekse de devletin başında bulunan asker, sermayedar ve bürokratların isteği ile borçlu olunan dış kurumların baskısıyla (Kepenek ve Yentürk, 2011: 145), 1963-1980 döneminde Türkiye Cumhuriyeti, gelişmekte olan bir ülkenin sanayileşmesini gerçekleştirebilmek amacıyla yurt dışından ithal olarak aldığı ürünleri, stratejik tercihler bağlamında farklı politika araçlarıyla, ülkenin iç talebinin de desteğini alarak ülke içerisinde üretebilmesi ve bu şekilde sanayileşmeye dayanan “ithal ikameci sanayileşme stratejisi” (Balkanlı, 2012: 302) ile 1961 yılında kurulan DPT'nin koyduğu hedeflere ulaşmak için hazırlanan ve özel sektör için teşvik edici devlet için ise uygulanması zorunlu olan beş yıllık kalkınma planlarıyla vücut bulan “planlamacı ekonomik modeli” uygulamaya koymuştur (Çoban, 2015: 91). “İthal ikameci sanayileşme stratejisi”, gelişmekte olan ülkeyi nihai malları ithal eden bir pozisyondan yatırım mallarını üretebilen bir hale getirirken bu sanayileşme stratejisinin başarılı olması; ortaya konulan sanayileşme hedefine, ithal ikamesine, yeterli miktarda döviz varlığına ve başarılı bir devlet müdahalesini şart koşmaktadır

(Balkanlı, 2012; 303 ve 306). Türkiye'nin bu dönem içerisinde yeterince yabancı yatırım çekememesinde, içerisinde bulunduğu siyasi bunalımlar, 1974 Kıbrıs Barış Harekâtı ve 1973 Dünya Petrol Krizi gibi etkenlerin yanında uygulamaya çalıştığı ithal ikameci politikalarında etkisi olmuştur. Şöyle ki; "ithal ikameci sanayileşme stratejisi" ile birlikte Türkiye'de devlet müdahalesi, sadece sanayi için olmamış, aynı zamanda gümrük ve benzeri vergiler, kotalar ve yasaklar şeklinde yabancı sermayeye müdahale de bulunulup yerli sermaye korumaya çalışmıştır (Balkanlı, 2012: 308 ve 393). 1960-1970 yılları arasında 17 Numaralı Kararname'den yararlanıp yatırımda bulunan 18'i sigortacılık, 11'i denizcilik ve 11'de ilaç ve kimya sektörlerinde faaliyet gösteren toplam 97 şirket varken; 1962-1971 yılları arasındaysa toplam 290 milyon ABD Doları yabancı sermaye girişi olmuştur (TÜSİAD, 1976: 122; DPT, II. Beş Yıllık Kalkınma Planı [BYKP], 23; DPT, III. BYKP: 52). 6224 sayılı kanun kapsamında, 1973 yılında Türkiye'de izin verilen yabancı sermaye miktarı 2.069.119 TL iken, faaliyette bulunan yabancı şirket sayısı 118 olup bunlardan 99'u imalat sanayi sektöründe (Toplam sermayenin %45,2'si), 1'i tarım sektöründe (toplam sermayenin %51'i), 3'ü madencilik sektöründe (toplam sermayenin %92,7'si) ve 19'u hizmetler sektöründe (toplam sermayenin % 45,4'ü) faaliyet gösterirken; 1977 yılına geldiğimizdeyse izin verilen yabancı sermaye miktarı 2.480.707 TL'ye çıkmış ancak kurulan yabancı şirket sayısı 100'e düşerken bunlardan 87'si imalat sanayi sektöründe (toplam sermayenin %40,5'i), 1'i tarım sektöründe (toplam sermayenin %51'i), 1'i madencilik sektöründe (toplam sermayenin %100'ü) ve 11'i hizmetler sektöründe (toplam sermayenin %20,9'u) faaliyet göstermektedir (DPT, IV. BYKP: 180). Görüldüğü üzere 1973 yılı ile 1977 yılını karşılaştırdığımızda kurulan şirket sayısı azalmış, izin verilen sermaye miktarı artarken; toplam sermaye içerisinde yabancı sermaye miktarı; imalat sanayi ve hizmetler sektörlerinde azalırken, tarım sektöründe sabit kalmış sadece madencilik sektöründe artış göstermiştir.



### 3.4. TÜRKİYE CUMHURİYETİ 1980 SONRASI DÖNEMİ

1980 yılına geldiğinde Türkiye, 1963-1980 yılları arasında uygulamaya çalıştığı ancak pek de uygulamada başarılı olamadığı “ithal ikameci sanayileşme stratejisi”nin birtakım olumsuz sonuçlarıyla karşılaşmıştır. Bir yandan bu strateji için gerekli olan ara ve yatırım mallarının ithal ikamesinin yapılamaması bu yüzden yaşanan döviz darboğazları ve aşırı değerli TL, stratejinin gerektirdiği ölçüde iç talep canlılığının ülkede olmaması, yüksek enflasyon oranları, siyasal istikrarsızlıklar gibi ülkenin içerisinden kaynaklanan nedenler diğer yandan 1973 Dünya Petrol Krizi ile artan petrol fiyatları yüzünden yaşanan ödemeler dengesi problemi ve 1974 Kıbrıs Barış Harekâtı ile birlikte ABD tarafından uygulanan silah ambargosu, dünyada Keynesyen politikaların terk edilmesi gibi ülkenin dışından kaynaklanan nedenler Türkiye’yi yeni ekonomi politikaları aramaya yöneltmiştir (Şahin, 2014; 171 ve 175). 1980’li yıllarda söz konusu hem içsel hem de dışsal nedenlere çözüm olarak Türkiye 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte vücut bulan “dışa açık ve ihracata dayalı ekonomi politikaları”nı uygulamaya koymuştur. Bu politikalar o dönemin konjonktürüne de uygun olarak liberal, serbest pazar ekonomisiyle uyumlu, faizlerin arttırılabildiği, rekabetçi ve ihracatın ön planda olduğu politikalar (Çoban, 2015: 91). Söz konusu politikalarla birlikte gümrük vergileri indirilmiş, devalüasyonlar yoluyla TL’nin değeri düşürülmüş, işgücü maliyetleri azaltılmış, iç talep daraltılmış ve son olarak da ihracat için destekler verilmiştir (Kepenek ve Yentürk, 2011: 318). 1990’lara doğru ise finansal piyasalar ve sermaye hareketleri daha rahat hareket edebilme imkânına kavuşmuş bunun sonucunda ise Türkiye’de spekülâtif sermaye hareketleri görülmeye başlanmış, bu hareketlerle birlikte Türkiye’nin ihraç ettiği malların fiyatları artarak ülkede faiz oranlarının yükselmesi ve reel yatırımları azalması gibi olumsuzluklarla Türkiye’yi karşı karşıya bırakmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2011: 319).

1980 öncesi dönemde Türkiye, kredi ve mevduat faizlerinin kontrol altında tutulduğu, döviz işlemlerinde kısıtlamaların olduğu, kişilerin portföylerinde döviz bulundurmasının yasaklandığı, yabancı sermayenin mali sistem içerisine dâhil olamadığı, mali sistemde yapılan işlemlerin daha fazla bürokrasiye tabi olduğu bir

yapıya sahipti (Çoban, 2015: 139). 24 Ocak 1980 kararları ve daha sonrasında yapılan düzenlemeler ise Türkiye’de dış ticaret rejimini serbestleştirme ve dünya üzerindeki küresel sermayeye Türkiye’nin de entegre olmasını sağlama amacına dönük olarak yapılmıştır. Öncelikle, 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte yabancı yatırımcılar için var olan bürokrasiyi azaltmak amacıyla DPT’ye bağlı “Yabancı Sermaye Dairesi”ne yabancı yatırımcılarla ilgili yetki ve görevler verilmiştir (Şahin, 2014: 187). Daha sonrasındaysa, “Türk Parasının Kıymetini Korunması Hakkında Kanun” da çeşitli değişiklikler yapılmış ve kanun daha da liberalleştirilmiştir (Şahin, 2014: 197). 29.12.1983 tarihli 28 sayılı karar ile döviz sisteminde serbestleşmeye gidilmiş, döviz kurlarının belirlenmesi sürecinde ticari bankalara yetki verilerek Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının (TCMB) bu konudaki tekeli ortadan kaldırılmıştır. 07.07.1984 tarihli 30 sayılı karar ile ise getirilen bazı düzenlemeler şöyle ifade edilebilir (TCMB, 2002: 11-12): *“Türkiye’de ikamet eden kişilerin yabancı para birimi bulundurmaları, döviz hesabı açtırmaları ve dövizle ödeme yapmalarına izin verilmiştir... Yabancıların döviz cinsinden gerekli sermayeyi getirerek yatırım yapmalarına, ticari faaliyette bulunmalarına, hisse senedi almalarına, ortaklık kurmalarına, şubeler, temsilcilikler ve acentalar açmalarına izin verilmiştir. Yabancıların döviz bozdurmaları ve tüm transferleri bir banka aracılığıyla yapmaları koşuluyla gayrimenkul almalarına ve aynı haklar elde etmelerine izin verilmiştir.”* Bu değişikliklerden sonra kişiler Türkiye’de ister yerleşik olsun ister olmasın finansal olarak varlık sahibi olabilme, borç alıp verme ve kazançlarını transfer edebilme olanaklarına kavuşmuştur (Şahin, 2014: 197). 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte aşırı değerli TL’yi düşürmek amacıyla TL devalüe edilmiş, dalgalı kur rejimine ön ayak olması amacıyla TCMB tarafından belirlenen günlük döviz kuru sistemine geçilmiştir (Şahin, 2014:187) 11.08.1989 tarihli 32 sayılı karar ile ise, 30 sayılı kararı tamamlayıcı nitelikte olarak sermaye hareketleri tam olarak liberalleştirilirken; bu karar da yer alan birkaç madde şu şekilde sıralanabilir (TCMB, 2002: 16-17): *“Türkiye’de yerleşik kişiler, bankalar ve özel finans kurumlarından hiçbir sınırlama olmaksızın döviz alabilirler ve döviz bulundurmaları için herhangi bir kısıtlamaya tabi değildirler... Yurtdışından döviz kredisi almak serbesttir. Türkiye’de yerleşik olmayan kişilerin döviz almaları ve transfer ettirmeleri ve yurt dışına Türk Lirası göndermeleri serbesttir. Gayri menkul satışları üzerindeki yasak kaldırılmıştır ve gayri menkul satışından elde edilen gelirin transfer ettirilmesi serbesttir.”*

TL'nin küresel çapta konvertibl olması ise 1991 yılında gerçekleşmiştir. Ayrıca, 1980 sonrası uygulamaya konulan yüksek faiz politikaları uygulanması yoluyla bir taraftan ülkeye yabancı yatırımcıların ilgisi çekilmeye çalışılırken özellikle bu durum 1990'lı yıllarda bu uygulama spekülâtif sermayenin ülkeye giriş yapmasına yol açmıştır (Şahin, 2014: 190-191).

Türkiye'de sermaye piyasalarını düzenlemek, desteklemek ve gözetim altında tutmak, hesap verebilir, dengeli ve açık bir sermaye piyasası oluşturmak, yatırımcıların hak ve menfaatlerini gözetmek amacıyla 30.07.1981 tarihli ve 2499 sayılı "Sermaye Piyasası Kanunu" çıkarılmış ve bu kanun çerçevesinde 1982 yılında Sermaye Piyasası Kurulu oluşturulmuştur (TCMB, 2002: 13). 1986 yılında ise İstanbul Menkul Kıymetler Borsası açılarak finansal serbestleşmeye devam edilmiştir. Bu dönemde yine ihracatı artırma hedefi doğrultusunda ve yabancı sermaye girişini daha elverişli hale getirmek için 06.06.1985 tarihli ve 3218 sayılı "Serbest Bölgeler Kanunu" yürürlüğe girmiştir (Çoban, 2015: 143). 1986 yılında Bankalar arası Para Piyasası faaliyete geçerken, 1987 yılında ise TCMB açık piyasa işlemlerine başlamıştır. Yine 1987 yılında ülkenin ihracatçılara destek olmak üzere Türkiye İhracat Kredi Bankası kurulmuştur. 07.12.1994 tarihli ve 4054 sayılı "Rekabetin Korunması Hakkında Kanun" çıkartılmış ve Rekabet Kurumu kurulmuştur. Yabancı yatırımcıları Türkiye'ye çekmek ve onlar için güvenli bir hukuki ortam yaratabilmek amacıyla 1999 yılında, 1982 Türkiye Cumhuriyeti Anayasasınının 125. maddesinde değişikliğe gidilmiş ve maddeye " *Kamu hizmetleri ile ilgili imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinde bunlardan doğan uyuşmazlıkların milli veya milletlerarası tahkim yoluyla çözülmesi öngörülebilir. Milletlerarası tahkime ancak yabancılik unsuru taşıyan uyuşmazlıklar için gidilebilir.*" hükmü eklenmiştir. Anayasanın bu maddesi uyarınca ise 21.01.2000 tarihli ve 4501 sayılı "Kamu Hizmetleri İle İlgili İmtiyaz Şartlaşma ve Sözleşmelerinden Doğan Uyuşmazlıklarda Tahkim Yoluna Başvurulması Halinde Uyulması Gereken İlkelere Dair Kanun" ve 21.06.2001 tarihli ve 4686 sayılı "Milletlerarası Tahkim Kanunu" çıkarılmıştır. 2003 yılında, 6224 sayılı "Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu" yerine 05.06.2003 tarihli ve 4875 sayılı "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu" yürürlüğe girmiştir. Bu kanunla beraber yabancı ve yerli yatırımcı ayırımına giden maddeler ortadan kaldırılmış, yabancı

sermayeye 6224 sayılı kanunla birlikte yatırım yapması için getirilen birtakım koşullar; “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu” ile birlikte ortadan kaldırılmıştır (Narin, 2007: 94).

**Tablo 14: 1981-2016 Yılları Arasında Türkiye’ye Yapılan Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Yıllara Göre Dağılımı (Milyon ABD Doları)**

Yıllar	İzinler Kümülatif	İzinler Yıllık	Gerçekleşen Girişler	Gerçekleşen Çıkışlar	Gerçekleşen Net
1981	338	338	141	46	85
1982	505	167	103	48	55
1983	608	103	87	41	46
1984	897	271	113	0	113
1985	1.114	235	99	0	99
1986	1.478	364	125	0	125
1987	2.133	655	115	0	115
1988	2.957	821	354	0	354
1989	4.466	1.512	663	0	663
1990	6.327	1.861	684	0	684
1991	8.294	1.967	907	97	810
1992	10.114	1.820	911	67	844
1993	12.178	2.063	746	110	636
1994	13.655	1.477	636	28	608
1995	16.593	2.938	934	49	885
1996	20.429	3.836	914	192	722
1997	22.107	1.678	852	47	805
1998	23.754	1.647	953	13	940
1999	25.454	1.700	813	30	783
2000	28.931	3.477	1.707	725	982
2001	31.656	2.725	3.374	22	3.352
2002	33.899	2.243	571	5	566
2003	35.107	1.208	696	8	688
2004			1.190	98	1.092

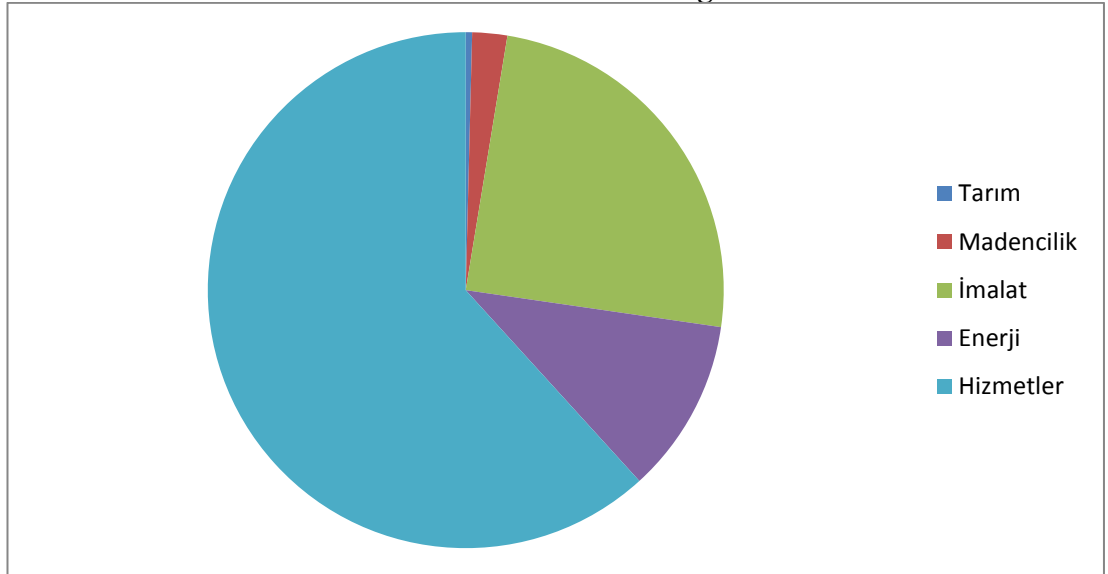
2005			8.535	401	8.134
2006			17.639	657	16.982
2007			19.137	743	18.394
2008			14.748	35	14.713
2009			6.266	82	6.184
2010			6.256	35	6.221
2011			16.136	1.191	14.145
2012			10.761	633	10.128
2013			9.890	568	9.322
2014			8.631	261	8.370
2015			12.074	364	11.710
2016			6.889	609	6.278
<b>Toplam</b>		<b>35.106</b>	<b>154.650</b>	<b>8.005</b>	<b>146.643</b>

**Kaynak:** (Kalkınma Bakanlığı, 2017a).

24 Ocak 1980 kararlarından sonra Türkiye'nin uygulamaya çalıştığı "dışa açık ve ihracat dayalı sanayileşme politikaları" bu tarihe kadar, Türkiye'de durağan bir seyirde devam ettiğini kabul edebileceğimiz yabancı sermaye hareketlerinde bir canlanmaya neden olmuştur. Bu politikalara uygun olarak, yapılan yasal düzenlemeler ve belli ölçüde yakalanabilen politik istikrar yine ülkeye yabancı sermayenin girmesine ve dolayısıyla ÇUŞ'ların yatırım yapabilmesine imkân sağlamıştır. 1986 yılında yapılan düzenlemelerle birlikte ülkeye girmesine izin verilen fiili sermaye miktarı 1.585 milyon ABD Doları'ndan, 1987'den 2.230 milyar ABD Doları'na yükselmiş, bu sayı 1988'de 3.051 milyon ABD Doları'na çıkmıştır (bkz. tablo 14). Ancak 1986 yılında 125 milyon ABD Doları olan DYSY, 1987'de 115 milyon ABD Doları'na düşmüş diğer taraftan 1986 yılında yapılan düzenlemelerin etkisi ise 1989 yılında görülmüş ve aynı yıl uygulamaya konulan 32 sayılı kararlarla birlikte ülkeye giren DYSY miktarı 663 milyon ABD Doları'na yükselmiştir (bkz. tablo 14). 1991 yılında patlak veren Körfez Krizi'nin etkilerinin yoğun olarak görülmeye başladığı 1993 yılıyla beraber Türkiye'ye yapılan DYSY'ler 882 milyon ABD Doları'ndan 636 milyon ABD Doları'na gerilemiştir (bkz. tablo 14). Türkiye 1996 yılında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Anlaşmasını

imzalamasına rağmen bunun DYSY'ler üzerindeki katkısı büyük miktarlarda olmamış bunun yanıdaysa; 1997 Güneydoğu Asya ile 1998 Rusya Krizleri ve 1999 Marmara depreminin de etkisiyle DYSY'ler 1997 yılında 805 milyon ABD Doları ve 1998 yılında 940 milyon ABD Doları, 1999 yılında ise 783 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmiştir ( bkz. tablo 14). 2000 ve 2001 krizlerinin olumsuz etkileri, 2001 yılında “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı”nın da katkısıyla kısmen hafifletilmiş, bu sürede ülkeye giren DYSY miktarı, 3.352 milyon ABD Doları olarak gerçekleşirken; 2002 yılında krizlerin esas etkisi görülmüş ve bu yılda DYSY'ler, 566 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmiştir (bkz. tablo 14). Bu tarihten sonra siyasi istikrarın sağlanması, sıkı para politikası ve büyümeyi önceleyen ekonomik modellerle birlikte toparlanma sürecine giren Türkiye ekonomisi, 2005 yılı itibariyle AB ile “tam üyelik müzakerelerine” başlamasıyla toparlanmaya devam etmiştir. Ancak, 2008 ABD Mortgage Krizi ile başlayan süreçte başta Avrupa ülkeleri olmak üzere bütün dünya da etkileri hissedilen söz konusu ekonomik kriz, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'ye de yapılan DYSY'leri azaltmış ve 2008 yılından sonra halen DYSY'ler Türkiye için zirve olan 2008 yılının miktarı olan 14.713 milyon ABD Doları'na gelememiştir (bkz. tablo 14).

**Grafik 5: 2016 Yılında Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı**



**Kaynak:** (Kalkınma Bakanlığı, 2017b).

2016 yılında Türkiye'ye gelen toplam 6.899 milyon ABD Doları DYSY'nin 26 milyon ABD Doları tarım, 149 milyon ABD Doları madencilik, 1.712 milyon ABD Doları imalat, 740 milyon ABD Doları enerji, 2 milyon ABD Doları su temini ile atık yönetimi ve 4.270 milyon ABD Doları ise hizmetler sektörlerine yapılmıştır (bkz. grafik 5). 2016 yılında gelen toplam DYSY'nin %62'lik kısmına denk gelen oranının hizmetler sektörüne (bankacılık, finans ve sigortacılık gibi) yapılmasının arkasında, Türkiye'nin geçirmiş olduğu yapısal dönüşümlerin ve izlediği ekonomi politikalarının yanında dünyada 1980'li yıllardan sonraki eğilime uygun olarak Türkiye'ye yapılan yatırımların imalat sektörü yerine bu sektöre kaymasının etkisi de vardır (Yavan, 2006: 41).

**Tablo 15: 2010-2016 Yılları Arasında Türkiye'ye Giren Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkelere Göre Dağılımı ( Milyon ABD Doları)**

Ülkeler	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Avrupa	4.939	12.587	7.927	6.424	6.369	7.980	4.403
AB (28)	4.737	11.494	7.303	5.284	5.328	7.014	3.788
Hollanda	486	1.424	1.381	918	2.022	1.184	955
İngiltere	245	906	2.044	300	1.051	585	950
İspanya	205	2.251	193	506	74	2.305	409
Almanya	597	664	491	1.970	606	355	437
Diğer AB Ülkeleri	3.204	6.249	3.194	1.590	1.575	2.585	1037
Diğer Avrupa Ülkeleri	202	1093	624	1.140	1.041	966	615
Amerika Ülkeleri	384	1.484	491	343	334	1.630	458
ABD	323	1.401	439	326	334	1.619	390
Diğer Amerika Ülkeleri	61	83	52	17	0	11	68
Afrika	0	0	0	221	42	0	0
Asya Ülkeleri	928	2.056	2.337	2.899	1.884	2.464	2.009
Japonya	347	231	106	439	257	314	329
Ortadoğu Ülkeleri	473	1.559	1.593	2.286	1.336	1.317	1.252
Diğer Ortadoğu Ülkeleri	108	266	638	174	301	833	428
Diğer Ülkeler	5	9	4	-9	-53	0	29

**Kaynak:** (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 22 ve Kalkınma Bakanlığı, 2017b).

Tablo 15 de görülebileceği üzere 2010 yılında Türkiye'ye giren 6.256 milyon ABD Doları DYSY'nin yüzde 75,8'i AB ülkelerinden, yüzde 14,8'i Asya ülkelerinden gelirken, 2016 yılında Türkiye'ye giriş yapan 6.889 milyon ABD Doları



DYSY'nin yüzde 54,1'i AB ülkeleri tarafından yapılırken, yüzde 29,1 ise Asya ülkelerince yapılmıştır. 2010-2016 yılları arasında AB ülkelerinin yaptığı yatırımlarda hem oransal hem de miktar olarak bir azalış söz konusu olurken aksine bu dönemde Asya ülkelerinin özellikle de Ortadoğu ülkelerinin Türkiye'ye yapmış olduğu yatırımların hem miktarında hem de yatırım oranında ciddi bir artış söz konusudur (bkz. tablo 16). 2010 yılında Türkiye'ye en fazla DYSY gerçekleştiren ülkeler Avusturya, Fransa ve Almanya olurken; 2015 yılında İspanya, ABD ve Lüksemburg olmuş, 2016 yılında ise Hollanda, İngiltere ve Azerbaycan olmuştur (Ekonomi Bakanlığı, 2012: 14 ve 2017: 15).

Özellikle 1990'lı yıllardan sonra yabancı sermayedarlar tarafından kullanılmaya başlanan yap-işlet-devret modeli, Türkiye'de ilk kez 04.12.1984 tarihli ve 3096 sayılı "Türkiye Elektrik Kurumu Dışındaki Kuruluşların Elektrik Üretimi, İletimi, Dağıtımı ve Ticareti ile Görevlendirilmesi Hakkında Kanun" ile düzenlenmiş ve 08.06.1994 tarihli ve 3996 sayılı "Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Yap-İşlet-Devret Modeli Çerçevesinde Yaptırılması Hakkında Kanun"la birlikte hukuksal bir çerçeveye kavuşmuştur. Bir özel hukuk sözleşmesi niteliğinde olan yap-işlet-devret modeli, ileri teknoloji veya fazlaca maddi olanak gerektiren projeleri, bu projelerin gerçekleştirilmesinde kullanılmak üzere geliştirilmiş ve yatırım bedelinin sermaye şirketine veya yabancı bir şirkete, sahip oldukları işletme süreleri dâhilinde ürettikleri mal veya hizmetlerin devlet ya da hizmetten yararlanan kişilerce satın alınması yoluyla ödenmesi sistemi üzerine kurulmuştur (Nohutçu, 2015: 373). Enerji, ulaştırma, turizm gibi sektörlerde kullanılan yap-işlet-devret modeline Birecik Barajı ve Hidroelektrik Santrali, Gebze-Orhangazi ve İzmir Otoyolu, İstanbul Boğazı Karayolu Tüp Geçidi örnek olarak gösterilebilir.

Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı sermayedarların ilgisini çeken bir başka faaliyet alanı ise 1990'lı yıllarda hız verilmeye başlanan özelleştirme uygulamalarıdır. Kısaca ekonomi içerisinde kamunun rolünün minimum düzeye indirilmesi veya tamamen ortadan kaldırılması demek olan özelleştirme, 24.11.1994 tarihli ve 4046 sayılı "Özelleştirme Uygulamaları Hakkında Kanun" ile beraber Türkiye'de özelleştirme uygulamaları yasal bir çerçeveye oturtulmuştur. 1986-2016

yılları arasında yaklaşık 68 milyar ABD Doları değerinde özelleştirilen kamu şirketi varken, 1995-2011 yılları arasında sadece 7,115 milyar ABD Doları değerindeki yabancı sermaye özelleştirme için Türkiye'ye giriş yaparken bunun sonucunda Türkiye'de yabancı sermayenin özelleştirme uygulamalarına pek de rağbet göstermediği söylenebilir (Ekonomi Bakanlığı, 2012: 15 ve Hazine Müsteşarlığı, 2006: 17; Özelleştirme İdaresi, 2017).

Portföy yatırımları, Türkiye'de 1980'lerin ortasından itibaren gündeme gelmiş ancak özellikle 1990'lı yıllardaysa para ve sermaye piyasalarında yaşanan serbestleşme dönemiyle beraber "sıcak para" olarak Türkiye'ye kolay bir biçimde giriş yapabilmış; aynı şekilde de çıkabilme imkânına sahip olması nedeniyle spekülâtif bir nitelik kazanmıştır. Türkiye'de yaşanan 1994, 1999 ve 2001 krizlerinin arkasında spekülâtif olarak hareket eden portföy yatırımlarının etkisinin olduğunun altı çizilmelidir (Çoban, 2015: 231). Türkiye'de 1995-2000 döneminde sadece 181 milyon ABD Doları portföy yatırımı girişi olmuşken; finansal istikrarın sağlandığı 2002-2014 yılları arasında ise 124.734 milyon ABD Doları portföy yatırımı girişi gerçekleşmiştir (Eren, 2015: 235; Şener ve Kılıç, 2008: 42).

**Tablo 16: 1954-2016 Yılları Arasında Türkiye'de Kuruluş Türlerine Göre Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayısı**

Yıllar	Yeni	İştirak	Şube	Toplam
1954-2011	23.235	5.272	737	29.244
2012	3.595	569	87	4.251
2013	3.480	205	93	3.778
2014	4.420	205	78	4.703
2015	5.292	222	85	5.599
2016	5.277	205	99	5.581
<b>Toplam</b>	<b>45.299</b>	<b>6.678</b>	<b>1.179</b>	<b>53.156</b>

**Kaynak:** (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 19).

Tablo 16 da görülebileceği üzere, 1954-2011 yılları arasında kurulan 29.244 yabancı sermayeli yaklaşık yüzde 79'u yeni şirket, yüzde 18'i iştirak ve yüzde 3'ü ise şube şeklinde kurulmuştur. 2016 yılında kurulan yabancı sermayeli 5.581 şirketin

ise yaklaşık yüzde 94'ü yeni şirket, yüzde 3'ü iştirak ve yüzde 3'ü de şube olarak kurulmuştur (bkz. tablo 16). Dolayısıyla 1954-2011 yılları arasında kurulan yabancı sermayeli şirketleri göz önünde bulundurulduğunda yapılan yatırımların büyük bir çoğunluğunun yeni bir şirket kurmak şeklinde gerçekleştiği görülürken bu durumun 2012-2016 yılları arasında da artarak devam ettiğini gözlemlenebilir (bkz. tablo 16). Ayrıca 2016 yılında Türkiye'de faaliyette bulunan 53.156 adet yabancı sermayeli şirketlerin yüzde 79'u limited, yüzde 18,8'i anonim ve geri kalan yüzde 2,2'si ise komandit, kolektif, adi şirket, iş ortaklığı ve adi komandit şirketlerden oluşmaktadır (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 19).

**Tablo 17: 1954-2016 Yılları Arasında Türkiye'de Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sektörel Dağılımı**

Sektörler	1954-2011 Birikimli	2012	2013	2014	2015	2016	1954- 2016 Toplam
Tarım, Avcılık, Balıkçılık ve Ormancılık	465	53	39	70	47	82	756
Madencilik ve Taş- ocakçılığı	626	19	24	17	26	21	733
İmalat Sanayi	4.711	324	323	382	464	423	6.627
Elektrik, Gaz ve Su	666	149	141	141	179	136	1.412
İnşaat	2.729	335	305	359	492	557	4.777
Toptan ve Perakende Ticaret	9.123	1.885	1.636	2.169	2.400	2.402	19.615

<b>Oteller ve Lokantalar</b>	1.773	93	83	101	113	136	2.229
<b>Ulaştırma, Haberleşme ve Depolama Hizmetleri</b>	2.666	438	393	505	591	568	5.161
<b>Mali Aracı Kuruluşları n Faaliyetleri</b>	318	28	28	12	17	19	419
<b>Gayrimenkul Kiralama ve İş Alanı</b>	4.678	693	639	715	963	937	8.625
<b>Diğer Toplumsal, Sosyal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri</b>	1.489	234	170	232	307	300	2.732
<b>Toplam</b>	<b>29.244</b>	<b>4.251</b>	<b>3.778</b>	<b>4.703</b>	<b>5.599</b>	<b>5.581</b>	<b>53.156</b>

**Kaynak:** (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 21).

1954-2011 yılları arasında Türkiye’de kurulan 29.244 adet yabancı sermayeli şirketin sektörel dağılımına bakıldığı zaman bu şirketlerin yaklaşık yüzde 31’i toptan ve perakende ticaret sektöründe, yüzde 16’sı imalat sanayi sektöründe ve yine yüzde 16’sı ise gayrimenkul kiralama ve iş sektörlerinde kurulmuştur (bkz. tablo 17). 2012-2016 yılları arasındaki yabancı sermayeli şirketlerin sektörel dağılımına bakıldığında ise toptan ve perakende ticaret 10.402 şirket ile birinci sırada, gayrimenkul kiralama ve iş alanı 3.893 şirket ile ikinci sırada ve ulaştırma, haberleşme ve depolama sektörü ise 2.495 şirketle üçüncü sırada yer almıştır (bkz. tablo 17). 2012-2016 yılları arasında toplam şirket sayıları karşılaştırıldığında toptan ve perakende ticaret

sektöründe yüzde 78, elektrik, gaz ve su sektöründe yüzde 73, gayrimenkul kiralama ve iş alanında ise Türkiye’de yüzde 66’lık bir artış yaşanmıştır (bkz. tablo 17). 1954-2011 yılları arasında toplam yabancı sermayeli şirketlerin yüzde 55’i kurulmuşken, 2011-2016 yılları arasında ise toplam yabancı sermayeli şirketlerin yüzde 45’inin kurulması son yıllarda Türkiye’ye uluslararası sermayenin ilgisinin arttığını göstermesi açısından önemlidir (bkz. tablo 17).

**Tablo 18: 1954-2016 Yılları Arasında Türkiye’de Faaliyet Gösteren Yabancı Sermayeli Şirketlerin Dağılımı**

Ülkeler	1954-2011 Birikimli	2012	2013	2014	2015	2016	1954-2016 (Toplam)
AB Ülkeleri	15.151	1.536	1.351	1.308	1.285	1.120	21.751
Almanya	4.768	483	415	376	434	400	6.876
Hollanda	1.959	173	157	143	151	125	2.708
İngiltere	2.276	171	163	137	152	94	2.293
İtalya	910	107	103	101	91	64	1.376
Diğer AB Ülkeleri	5.238	602	513	551	457	437	7.798
AB hariç Diğer Avrupa Ülkeleri	3.270	418	341	321	351	274	4.975
Afrika	606	151	207	306	390	403	2.063
Kuzey Amerika	1.407	150	135	112	152	147	2.103
ABD	1.194	113	106	92	125	106	1.736
Kanada	213	37	29	20	27	41	367
Orta ve Güney Amerika, Karayipler	159	18	24	17	23	16	257

Yakın ve Ortadoğu Ülkeleri	6.213	1.636	1.372	2.268	2.291	3.204	17.684
Diğer Asya	2.109	303	317	326	377	380	3.812
Çin	441	55	71	96	95	84	842
Kore	184	29	29	25	14	11	292
Diğer	1.484	219	217	205	268	285	2.678
Diğer Ülkeler	329	39	31	45	30	37	511
Toplam	29.244	4.251	3.378	4.703	5.599	5.581	53.156

**Kaynak:** (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 22).

Türkiye’de bu zamana kadar kurulmuş olan toplam 53.156 adet yabancı sermayeli şirket içerisinde en fazla paya sahip olan ülkeler 21.751 şirket ile AB ülkeleri olurken; AB ülkeleri arasında en fazla paya sahip olan ülkeler ise sırasıyla Almanya, Hollanda ve İngiltere olmuştur (bkz. tablo 18). 2012-2016 yılları arasında yabancı sermayeli şirket sahibi olan ülkelere özellikle Yakın ve Ortadoğu ülkelerinin artışı dikkat çekicidir. Nitekim 1954-2011 yılları arasında sadece 6.213 adet şirkete sahip olan bu ülkelerin, 2016 yılına gelindiğinde ise şirket sayıları neredeyse yüzde 300 artarak 17.684 şirket olmuştur (bkz. tablo 18). Sayıları önemli miktarda değilse de benzer şekilde 1954-2011 ve 2012-2016 dönemleri karşılaştırıldığında Afrika menşeli yabancı sermayeli şirketlerin sayısında yüzde 300’e yakın bir artış göstermiştir (bkz. tablo 18). Türkiye’de kurulan, yabancı sermayeli şirketlerin sermaye büyüklüklerine bakıldığında ise; sermayeleri 50.000 ABD Doları’nın altında olan yabancı şirketlerin 2012 yılında toplam sayısı 2.009 olurken bu sayı ülke de toplam kurulan yabancı şirketlerin yüzde 47,3’ünü oluşturmuş; 2016 yılına gelindiğinde ise bu şirketlerin toplam sayıları 4.216 olurken söz konusu sayılar ile birlikte bu şirketler toplam kurulan yabancı şirketlerin yüzde 75,5’ini oluşturmuştur (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 23). Türkiye’de sermaye büyüklüğü, 50.000-200.000 ABD Doları arasında olan yabancı sermayeli şirketlerin sayısı 2012 yılında 1.603 olurken, 2016 yılına gelindiğinde ise bu şirketlerin toplam

sayıları 1.011 olmuş; Türkiye’de kurulan sermaye büyüklüğü 500.000 ABD Doları’nın üzerinde olan yabancı şirketlerin, 2012 yılında sayısı 381 ve toplam yabancı şirketler içerisindeki oranı yüzde 9’iken 2016 yılına gelindiğinde bu şirketlerin sayısı 169’a düşerken söz konusu oranı ise yüzde 3’e gerilemiştir (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 23). Kısaca 2012-2017 yılları arasında Türkiye’de kurulan sermaye tutarı 50.000 ABD Doları’nın üzerinde olan yabancı şirketlerde bir artış yaşanırken; sermaye tutarı, 50.000-200.000 ABD Doları ve 500.000 ABD Doları’nın üzerinde olan şirketlerde düşüş gözlemlenmiştir.

**Tablo 19: 2016 Yılında Türkiye’de Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sermaye Büyüklüğü Açısından Sektörlere Göre Dağılımı (ABD Doları)**

Sektörler	2016				
	<50.000	50.000-200.000	200.000-500.000	>500.000	Toplam
Tarım, Avcılık, Balıkçılık, Ormancılık	57	17	4	4	82
Madencilik ve Taşocakçılığı	14	2	3	2	21
İmalat Sanayi	293	92	21	17	423
Elektrik, Gaz ve Su	96	20	7	3	136
İnşaat	389	124	28	16	557
Toptan ve Perakende Ticaret	1.796	780	71	55	2.402
Oteller ve Lokantalar	118	14	2	2	136
Ulaştırma, Haberleşme ve Depolama Hizmetleri	446	90	16	16	568
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	7	5	1	6	19

Gayrimenkul Kiralama ve İş Faaliyetleri	770	121	22	24	937
Diğer Toplumsal, Sosyal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	236	46	10	14	300
<b>Toplam</b>	<b>4.216</b>	<b>1.011</b>	<b>185</b>	<b>169</b>	<b>5.581</b>

**Kaynak:** (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 24).

Türkiye’de 2016 yılında sermayesi 500.000 ABD Doları’nın üzerinde olan toplam 169 adet yabancı sermayeli şirket kurulmuşken bu şirketlerin 55 tanesi toptan ve perakende ticaret sektöründe, 24 tanesi gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektöründe ve 17 tanesi de imalat sanayi sektöründe faaliyet gösterirken; Türkiye’deki sermayesi 50.000 ABD Doları’nın altında olan yabancı sermayeli şirketlerin 1.796’sı toptan ve perakende ticaret sektöründe, 770 tanesi gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektöründe ve 446 tanesi de ulaştırma, haberleşme ve depolama hizmetleri sektöründe kurulmuştur (bkz. tablo 19). Kuruluş sermayeleri bakımından 50.000 ABD Doları’nın altında ve 500.000 ABD Doları’nın üzerinde olan yabancı şirketlerde ilk iki sırayı toptan ve perakende ticaret sektörü ve gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektörlerinin paylaşması dikkat çekicidir.

Türkiye’de, 2015 yılında 10,7 milyar ABD Dolarlık birleşme ve satın alma gerçekleşirken; bunun 4,1 milyar ABD Dolarlık kısmı 196 Türk yatırımcı tarafından 6,6 milyar ABD Dolarlık kısmı 123 yabancı yatırımcı tarafından yapılmış; 2016 yılında Türkiye’de gerçekleşen 4,6 milyar ABD Dolarlık birleşme ve satın almanın 2,1 milyar ABD Dolarlık kısmı 150 Türk yatırımcı tarafından, 2,5 milyar ABD Dolarlık kısmı ise 93 yabancı yatırımcı tarafından gerçekleştirilmiştir (Ernst & Young, 2017: 8-9). Türkiye de 2016 yılında, gerçekleşen birleşme ve satın alma ile DYSY’nin miktarının azalmasının arkasında yaşanan menfur darbe girişiminin yanında, Ortadoğu da yaşanan siyasi belirsizlikler ve güvenlik problemleri, Ortadoğu ve dünyanın farklı bölgelerinde olan göçmen krizleri, Avrupa ve ABD’deki seçimler,



Brexit süreci gibi unsurlar etkili olmuştur (Ernst & Young, 2017: 5). Ayrıca, Türkiye’de 2016 yılında birleşme ve satın alma faaliyetinde bulunan 93 yabancı yatırımcının 20 tanesi ABD, 9 tanesi İngiltere ve 8 tanesi Japonya kaynaklıdır (Ernst & Young, 2017: 9).

**Tablo 20: 2016 Yılında Türkiye’de Gerçekleşen En Büyük 5 Birleşme ve Satın Alma İşlemi**

Satın Alınan Şirket	Satın Alan Şirket	Ülke	Hisse Oranı	İşlem Değeri (Milyon ABD Doları)
Mars Entertainment Group	CJ CGV	G. Kore	%100	689,2
Odeabank	Uluslararası Finans Kurumu, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, Özel Yatırımcılar	ABD, İngiltere, Birleşik Arap Emirlikleri, Lübnan	%23,5	265
Alternatifbank	Commercial Bank of Qatar	Katar	%25	224,9
Rönesans Holding	Uluslararası Finans Kurumu	ABD	%5,2	215
Tab Gıda	Goldman Sachs, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, Credit Suisse	ABD, İsviçre ve İngiltere	%10	150

**Kaynak:** (Ernst & Young, 2017: 7).

Türkiye’de gerçekleşen en büyük 5 birleşme ve satın alma işlemine bakıldığında bu işlemlerin 2 tanesi finansal hizmetler sektöründe gerçekleşirken, 1 tanesi eğlence sektöründe, 1 tanesi yiyecek ve içecek sektöründe ve 1 tanesi de gayrimenkul sektöründe gerçekleştirmiştir (bkz. tablo 20). Birleşme ve satın alma işlemlerini gerçekleştiren şirketlerin köken ülkeleri de yabancı yatırımcıların köken ülkeleri ile benzer olarak en çok ABD ve İngiltere kaynaklıdır (bkz tablo 20).

Uluslararası kuruluşlar tarafından yayımlanan, ülkeleri farklı kriterler ve kapsama göre değerlendiren raporlar, ÇUŞ’ların dolayısıyla sermayedarların ülkelere bakış açıları ile algılarını yönlendirebilmelerinin yanı sıra onların yatırım kararlarını da etkileyebilmektedir (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 66). Belirli varsayımlara dayandığı için detaylı bir çözümleme sunmayan söz konusu raporlar ülkeler arasında bir kıyaslamaya imkân ve yatırımcılara yatırımda bulunmak istedikleri ülkeler hakkında bilgiler vermesi bakımından önemlidir (Ekonomi Bakanlığı, 2017: 66). Çalışmamda uluslararası rapor olarak kabul edilen DB tarafından yayımlanan “İş Ortamı Raporu” ve Dünya Ekonomik Forumu (DEF) tarafından hazırlanan “Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu” açısından Türkiye’nin dünyadaki durumunu belirtmek gerekmektedir.

190 ülke ekonomisini kapsayan DB “İş Ortamı Raporu”, dünya ekonomileri içerisinde ülkelerin yatırım ortamlarının incelenmesi sonucunda; yapmış oldukları yatırımları kolaylaştırıcı reformları takip etmek amacıyla her yıl yayımlanan ve bir ülkenin ekonomik aktiviteleri açısından en büyük olan şehrindeki küçük ve orta büyüklükteki şirketlerin iş yapma süreçlerini etkileyen mevzuatı ve bunun uygulanmasına ilişkin değerlendirmelerde bulunan bir rapordur (Boztepe, 2017). 2017 İş Ortamı Raporu genel değerlendirmesine göre en başarılı 5 ülke Yeni Zelanda, Singapur, Danimarka, Hong Kong ve Güney Kore olurken; en başarısız 5 ülke ise Güney Sudan, Venezüella, Libya, Eritre ve Somali olmuştur (DB, 2016b: 7). “2017 İş Ortamı Raporu”na göre ülkeler 11 gösterge üzerinden değerlendirmeye tabi tutulurken Türkiye bu göstergelerden; 190 ülke içerisinde, sınır ötesi ticaret göstergesinde 70’inci, azınlık hissedar haklarının korunması göstergesinde 22’nci, sözleşmelerin uygulanması göstergesinde 33’üncü, tapu siciline kayıt göstergesinde

54'üncü, elektrik temini göstergesinde 58'inci, kredi temini göstergesinde 82'nci, inşaat izinlerinin alınması göstergesinde 102'nci, vergi ödeme göstergesinde 128'inci, işe başlama göstergesinde 79'uncu, iflasın çözümü göstergesinde 126'ncı olurken genel değerlendirmede ise 69'uncu olmuştur (DB, 2016b: 246).

DEF tarafından hazırlanan “Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu” ülkelerin verimliliklerine etki eden unsurları ortaya koyarak, onların zayıf ve güçlü yanlarını belirtip politika belirleyicilerine yol göstermeyi amaçlamaktadır (Adana Sanayi Odası, 2017: 1). “2016-2017 yılı Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu” 138 ülkeyi, raporu hesaplamada kullanılan 12 yol gösterici unsur ve toplam 114 gösterge üzerinden değerlendirmeye tabi tutmaktadır. Bu rapora göre en başarılı 5 ülke İsviçre, Singapur, ABD, Hollanda ve Almanya olurken; en başarısız 5 ülke ise Malavi, Burundi, Çad, Moritanya ve Yemen olmuş, Türkiye ise listede kendisine 55'inci sıradan yer bulmuştur (DEF, 2016: xiii). Raporun hesaplanmasında kullanılan 12 yol gösterici unsur açısından Türkiye'ye baktığımızda ise; Türkiye, kurumlar unsurunda 74'üncü, altyapı unsurunda 48'inci, sağlık ve ilköğretim unsurunda 79'uncu, yükseköğretim ve işbaşında eğitim unsurunda 50'nci, mal piyasalarının etkinliği unsurunda 52'nci, pazar büyüklüğü unsurunda 17'nci, inovasyon unsurunda 71'nci, işgücü piyasaları unsurunda 126'nci, makroekonomik ortam unsurunda 54'üncü, mali piyasaların gelişmişliği unsurunda 82'nci, teknolojik hazırlık unsurunda 67'nci, iş dünyasının yetkinliği unsurunda ise 65'inci olmuştur (DEF, 2016: 346).

Bir ülke ekonomisinin belirli bir gelir seviyesine ulaştıktan sonra uzun yıllar boyunca söz konusu gelir seviyesi etrafında dolaşması ve bir üst gelir seviyesine ulaşamaması “orta gelir tuzağı” olarak adlandırılır (Pamuk, 2016: 348). DB (2011: 389)'ye göre, KBDGSYİH'si 3.976 ABD Doları ile 12.275 ABD Doları arasındaki ekonomiler üst orta gelirli, 12.276 ABD Doları ve üstü ülkeler ise üst gelirli ülkeler olarak sayılmaktayken, Türkiye ise bu sayılara göre KBDGSYİH'si 10.883 ABD Doları ile üst orta gelirli ülke kategorisinde yer almaktadır. Türkiye yaklaşık 1970'li yıllardan beri üst orta gelirli ülkeler kategorisinde olmasına rağmen sadece 2013 yılındaki 12.480 ABD Doları KBDGSYİH üst gelirli ülkeler kategorisine yükseldiği görülmektedir. Son 10 yıllık periyotta Türkiye'nin KBDGSYİH'si 10.000 ABD

Doları etrafında dalgalanmakta ve bu durumda bir “orta gelir tuzağı” tehlikesinin belirebileceğini göstermektedir. “Orta gelir tuzağı”nın başlıca; tasarruf ve dolayısıyla yatırım oranlarının düşük olması, imalat sanayisinin yeterince büyümemesi, sanayi de üretilen malların farklılaştırılmaması, işgücünün niteliğinin düşük olması gibi belirtileri vardır (Pamuk, 2016: 348). Türkiye’nin, “orta gelir tuzağı” tehlikesini ortadan kaldırabilmesi için işgücünün niteliğini yükseltebilecek olan altyapı ve eğitime yönelik yatırımlarını arttırmalı, teknolojik ve bilimsel dönüşümünü tamamlayarak katma değerli ürünler üretebilmeli, imalat sanayisinin yanında hizmet sektörün dallarını da çeşitlendirmeli, gelir ve fırsat eşitsizlikleri azaltarak tasarruf oranlarını yükseltici tedbirleri hayata sokmalıdır (Pamuk, 2016: 348-349 ve 352). Tasarruf açıklarının ve dolayısıyla cari açığın kapatılması noktasında yabancı yatırımlardan yararlanılabileceği ve imalat sanayisinin farklı alanlarına yabancı yatırımcıların yatırım yapması teşvik edilebileceği gibi; katma değerli ürünlerin ekonomiye kazandırılması sürecinde, ÇUŞ’lardan gelebilecek olan know-how transferinin yol gösterici olabileceği ayrıca da altyapı ve eğitim yatırımlarının artırılması sayesinde de bu durumun ÇUŞ’ların yatırım da bulunmasını kolaylaştıracak ortamı sağlayabileceği unutulmamalıdır. Kısaca Türkiye’nin “orta gelir tuzağı” tehlikesine düşmemesi için ÇUŞ’ların yardımı olabilecektir.

**Tablo 21: 2016 Yılı Türkiye’nin En Büyük 10 Şirketi**

Sıralama	Şirket	Endüstri	Net Satış (Milyar TL)	İstihdam	İhracat (Milyar TL)
1	Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	Petrol	34,854	5.296	6,374
2	Enerji Piyasaları İşletme A.Ş.	Enerji	32,976	156	-
3	OVM Petrol Ofisi A.Ş.	Petrol	30,790	915	1,521

4	BOTAŞ Boru Hatları İle Taşıma A.Ş.	Petrol	29,680	2.900	1,279
5	Türk Hava Yolları A.O.	Seyahat ve Taşımacılı k	29,468	29.733	24,988
6	Opet Petrolcülük A.Ş.	Petrol	20,533	824	2,738
7	BİM Birleşik Mağzalar A.Ş.	Perakende	20,071	35.510	-
8	Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	Motorlu Araçlar	18,289	10.261	12,286
9	Türkiye Elektrik Ticaret Taahhüt A.Ş.	Enerji	16,892	207	-
10	Shell & Turcas Petrol A.Ş	Petrol	16,825	791	0,98

**Kaynak:** (Fortune Türkiye, 2017a).

Türkiye'nin en büyük 10 şirketinin 5 tanesi petrol sektöründe, 2 tanesi enerji sektöründe, 1 tanesi seyahat ve ulaştırma sektöründe ve 1 tanesi de perakende sektöründe faaliyet göstermektedir (bkz. tablo 21). Türkiye'nin en büyük 10 şirketinin toplam satış miktarı 250,378 milyar TL, toplam istihdam sayıları 86.566 ve toplam ihracatları ise 50,166 milyar TL olmaktadır (bkz. tablo 21). Türkiye'deki en büyük 10 şirket dünyadaki en büyük ÇUŞ'larla karşılaştırıldığında ise bu şirketlerin görece büyüklüklerinin oldukça düşük seviyelerde olduğu sonucuna rahatça ulaşılabilir. Öncelikle, 2016 yılı dünyadaki en büyük 10 ÇUŞ'un, Türkiye'deki şirketlere sektörel ağırlık bakımından benzer şekilde, 5 tanesi petrol sektöründe, 1 tanesi enerji sektöründe, 1 tanesi perakende sektöründe, sayısal olarak farklı olsa da, 2 tanesi de motorlu araçlar sektöründe faaliyet göstermektedir (bkz. tablo 9). Dünyadaki en büyük 10 ÇUŞ ile Türkiye'nin en büyük 10 şirketinin sektörleri benzer olmasına rağmen burada asıl önemli olan farklılık şirketlerin büyüklükleri açısından ortaya çıkmaktadır. Yapılacak olan şirket karşılaştırmaları dünya çapındaki ÇUŞ'ların Türkiye'nin şirketleri karşısındaki büyüklüğünü ve Türkiye'nin şirketlerinin bu ÇUŞ'lara yetişebilmeleri için bir hayli yol almaları gerektiğini göstermesi açısından önemlidir. 2016 yılı dünyanın en büyük ÇUŞ'u olan Walmart'ın yıllık geliri 482,130 milyar ABD Doları iken ve 1 ABD Doları yaklaşık 3,63 TL'ye eşit olarak hesaplandığında (Hürriyet Big Para, 2017) bu miktar tablo 21'deki Türk şirketlerinin gelirinin yaklaşık 7 katı olurken ayrıca Walmart'ın 2.300.000'lik istihdam sayısı da tablo 21'deki bu şirketlerin toplam istihdamının 26 katından fazla olmaktadır (bkz. tablo 9 ve tablo 11). 2016 yılı dünyanın en büyük 10. ÇUŞ'u olan BP'nin dahi toplam geliri 225,982 milyar ABD Dolarıyken (1 Dolar= 3,63 TL) bu miktar Türkiye'nin en büyük 10 şirketinin toplam gelirinin 3 katından fazla; toplam istihdam sayısı olarak da bu Türk şirketlerinden yaklaşık 20.000 kişi daha fazladır (bkz. tablo 9 ve tablo 11). Ayrıca, Türkiye'nin en büyük 8. şirketi olarak kabul edilen Ford Otomotiv Sanayi A.Ş'nin ana şirketi olan ABD'li Ford Motor'un dünya çapında sahip olduğu 199.000 çalışanı ve yıllık 149,588 milyar ABD Doları geliriyle dünyanın en büyük 21. ÇUŞ'u olmuştur (Fortune, 2017).

**Tablo 22: 2015 Yılı Türkiye'nin En Büyük 10 Çok Uluslu Şirketi**

Sıralama	Şirket	Sektör	Yurtdışı Ciro (Milyar TL)	Türkiye İlk 500 Sırası
1	Polimeks İnşaat	İnşaat	8,665	23
2	Anadolu Efes Biracılık	Gıda	5,368	19
3	TAV İnşaat	İnşaat	2,362	69
4	Hayat Kimya	Kimya	1,976	-
5	Tekfen İnşaat	İnşaat	1,666	57
6	Çalık Enerji	Enerji	1,479	44
7	MAPA İnşaat	İnşaat	1,451	36
8	Turkcell	İletişim	1,100	14
9	Sembol İnşaat	İnşaat	1,073	106
10	Kordsa Global	Tekstil	1,065	98

**Kaynak:** (Fortune Türkiye, 2017b).

Bu bölümle ilgili son olarak, 2015 yılı Türkiye'nin en büyük 10 ÇUŞ'undan bahsetmek gerekir. Dünyada 5 kıta da ve 63 ülke de faaliyet gösteren Türk şirketleri, iç pazarda güçlü hale gelmesi dolayısıyla dış pazarlara açılma isteği, maliyet avantajı, marka bilinirliği, ürün ve piyasa çeşitliliği gibi nedenler yüzünden satın almalar ya da yatırımlar yoluyla yurtdışında faaliyet gösterirken; hammaddeye kolay erişmek için Afrika ve Asya Pasifik'e, daha az bürokrasi ile uğraşmak amacıyla Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya, üretim ihracatı dolayısıyla Avrupa ve Orta Asya'ya, ulaşımın kolay olması için ise yine Avrupa ve Orta Doğu'ya yatırım yapmaktadır (Fortune Türkiye, 2016 ve 2017b; Capital, 2009). 2015 yılında yurtdışı ciroları toplam 26,295 milyar TL olan Türkiye'nin en büyük 10 ÇUŞ'unun sektörel dağılımına bakıldığında, Türkiye'nin en büyük 10 şirketinden farklı olarak, 5 tanesi inşaat sektöründe, 1 tanesi gıda sektöründe, 1 tanesi kimya sektöründe, 1 tanesi enerji sektöründe, 1 tanesi iletişim ve 1 tanesi de tekstil sektöründe yer almakta ve bu şirketlerin büyük çoğunluğu Türkiye'nin en büyük 100 şirketi arasına girmektedir (bkz. tablo 22 ve Fortune Türkiye, 2017a).

## SONUÇ

Küreselleşme sürecinin önemli bir aktörü olan ÇUŞ'lar dünya çapında buldukları üretim faaliyetleri ve yapmış oldukları işbölümü sayesinde bu sürece önemli ölçüde katkı sağlamıştır. Üçüncü Küreselleşme Dönemi'nin hızlandırıcı etmenlerinden olan bilgi ve iletişim teknolojilerindeki ilerlemeler sayesinde sermaye hareketleri hiç olmadığı kadar süratli bir şekilde hareket edebilme olanağına kavuşmuş ve böylece bu şirketler faaliyetlerini hiç olmadığı kadar genişletebilme imkânına sahip olmuştur. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan ilerlemelerin doğal bir sonucu olarak taşımacılık sektöründe yaşanan değişimler ÇUŞ'ların pazarlarını büyümesine ve tek bir şirket bünyesinde farklı sektörler de üretimde bulunabilmesine yardımcı olmuştur. İlk modern ÇUŞ'ların ortaya çıktığı zamandan günümüze kadar ÇUŞ sayısının önemli derece de artmasında uygulanan ekonomi politikalarındaki paradigma değişikliğinin rolü yadsınamaz. 1980'lerden sonra dünya çapında uygulanmaya çalışılan "neo-liberal" ekonomi politikaları ÇUŞ'ların ve yatırımlarının küresel çapta yayılması için gerekli altyapı desteğini onlara sağlamıştır. Bu politikalar sayesinde ülkeler küresel çapta korumacı politikaların aksine bir taraftan gümrük vergilerini düşürmek zorunda kalırken özel sektörü ve yabancı sermayeyi ekonomik gelişmesinin önemli bir parçası olarak görmüş diğer taraftan ise devletin piyasa üzerindeki rolünü azaltarak; ÇUŞ'ların ve yabancı sermayenin farklı yollarla ülkelere girişini kolaylaştırmıştır.

Ülkeler için ÇUŞ'ların yapacağı yatırımlar uzun vadeli olarak planlanmış bir dönüşüm hamlesinin parçası olarak düşünülmelidir. DYSY yoluyla, özellikle de greenfield investment (sıfırdan yatırım), çeşitli şirketlerle birleşme veya satın alma yoluna gidecek olan ÇUŞ'ların, büyük bir kısmı günümüzde yatırım yapacakları ülkelerdeki salt ucuz emek veya hammadde kaynağının bolluğu, çevre ve iş yasalarının esnekliği gibi durumları yatırımda bulunmak için artık teşvik edici bir unsur olarak görmemektedir. Bu tür yatırımların önemli özelliği yatırımcı şirket açısından maliyetli ve uzun vadeli olmasıdır. Bu nedenle; ülkelerdeki ekonomik ve siyasi istikrar, ülkelerin dünya ekonomisi ile bütünleşmesi ve imzalamış olduğu sermayeyi koruyucu nitelikteki uluslararası anlaşmalar, ülkelerin bürokratik



engellerin kaldırılabilme yeteneği ve ülke bürokrasinin hızı, ülkelerdeki hukuk sisteminin, özellikle de tekelleşmeyi önleyici, piyasa şartlarında yarışmayıcı teşvik edici rekabet kurallarının gelişmişlik seviyesi, lkelerin endüstriyel ilişkilerinin iyi düzeyde olması sayesinde iş anlaşmazlıklarının ya da uyuşmazlıkların çözümünün kolaylaşması, lkelerin yatırımlar için altyapı ve üretim olanaklarının iyi olması, ülkelerde üretilen malların tüketimi için pazar genişliği gibi ÇUŞ'ların yatırımlarının uzun vadede güvenliğini sağlayacak olan unsurlar açısından önemlidir. Ortaya konulmaya çalışıldığı üzere uzun dönemli bir kalkınma stratejinin parçası olarak düşünülebilecek olan yabancı yatırımların bir ülkede uzun bir süre kalabilmesi için bu yatırımları tamamlayıcı nitelikte hukuki, ekonomik, siyasi ve kültürel dönüşümün politikalar uygulanmalıdır. 2011 yılı dünyadaki en büyük 500 ÇUŞ'unun yaklaşık yüzde 63'ünün köken ülkesinin ve 2016 yılı DYSY çeken lkelerin yaklaşık yüzde 46'lık kısmının G-8 lkeleri olmasının tesadüf değildir. İstikrarlı ekonomilerine, uzun vadeli büyüme stratejilerini de kapsayan yabancı yatırım politikalarını yerleştirebilen ülkeler ekonomik gelişmişlik düzeyi açısından üst sıralarda olmasının yanı sıra ÇUŞ'ların hem köken ülkeleri hem de yatırım sahası haline gelmektedir.

ÇUŞ'ların, ülkeler üzerinde olumlu olarak sayılabilecek; ülkelere yönelik know-how transferi, lkelerin ekonomik büyümesine ve kalkınmasına sağlamış olduğu faydalar, lkelerin ulusal pazarların güçlenmesine ilişkin ve onların milli gelir ve ödemeler dengesi üzerindeki olumlu katkıları, ülkelere döviz girdisi sağlaması gibi olumlu etkilerinin yanında ÇUŞ'ların, girdikleri piyasalardaki, tekelleşme eğilimleri, yol açtıkları vergi kayıpları, çevreye vermiş oldukları zararlar, yatırımlarını ekonomik olmayan nedenler dolayısıyla hızlı bir şekilde çekmeleri ve böylece ülke ekonomilerini zarara uğratması gibi olumsuz olarak sayılabilecek etkileri de olmaktadır. Özellikle ekonomik istikrarsızlıklarla uğraşan, kalkınma konusunda istediği hedeflere ulaşamayan, bir taraftan işsizlik diğer taraftan enflasyon kışkacı altına olan, yoksulluk, mali ve parasal dengesizlikler gibi sorunlarla baş etmeye çalışan az gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan lkelerin büyük bir kısmı için ÇUŞ'ların ve yaptıkların yatırımların olumlu veya olumsuz etkileri bu ülkeler için yaratabilecekleri “yayılma etkileri” nedeniyle çok önemlidir. ÇUŞ'ların küresel çapta faaliyet göstermeleri onları küresel çapta denetlenme zorunluluğunu ortaya

çıkarmaktadır. ÇUŞ'ların söz konusu ülkelerde daha şiddetli hissedilen olumsuz etkilerine karşı, küresel bir bakış açısı içerisinde, devletin, özel sektörün ve sivil toplum örgütlerinin görüşleri doğrultusunda karar alma süreçleri olarak tanımlanabilecek olan “küresel yönetim” çerçevesinde bir politikalar ve kurallar dizisi uygulamaya sokulmalıdır. Bu politikalar ve kurallar özellikle BM, DTÖ, DB ve IMF gibi kurumlar tarafından ortaya konulmalı ve gelişmiş ülkeler tarafından dünya ekonomisinin geleceği için desteklenmelidir. Bu şekilde ortaya konulmuş olan politikalara ve kurallara uymayan şirketlere yönelik ağır yaptırımlar söz konusu küresel kurumlar sayesinde uygulanabilmelidir. Bu kurumlar tarafından ÇUŞ'lara yönelik olarak uluslararası rekabet kuralları etkin bir şekilde işletilmeli ve şirketlerin küresel çapta tekelleşmeye gitmesinin, özellikle az gelişmiş ülkelerde yolsuzluk yapmasının, rüşvet vermesinin, vermiş olduğu ekonomik-çevresel zararlardan kârlı çıkmasının ve “vergi cennetlerine” para kaçırmalarının önüne geçilebilmelidir. Ayrıca, spekülâtif amaçlı sermaye hareketlerini engellemek amacıyla Tobin Vergisi gibi uygulamaların dünya genelinde yaygınlaşması için bir “küresel yönetim” ortaya konulmalı ve uluslararası tahkim mekanizmaları verimli bir şekilde işletilerek ÇUŞ'ların rekabet kurallarına uyması sağlanmalıdır. Şu anki dünya konjonktürü içerisinde hayata geçirilmesi zor olan bu önerilerin uygulanması halinde az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri küreselleşmeden onlara düşen olumlu pay artarken, dünya genelinde yoksulluğun düşmesi, küresel eşitsizliğin azalması, büyüme oranlarının yükselmesi, etkin ve verimli yönetimlerin ortaya çıkması ile birlikte bu ülkelerdeki ekonomik refah seviyesini artacak bu durum da dünya ekonomisinin geleceğini başka bir yöne doğru çevirecektir. Küreselleşmeyle beraber dünya ekonomisinde ülkeler arasında giderek artan bağımlılık dolayısıyla az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin ekonomik durumlarının iyiye gitmesi sayesinde gelişmiş ülkeler için bu ülkeler potansiyel alım gücüne sahip olan pazarlar haline gelebilecek ve dünya ekonomisi daha hızlı şekilde toparlanabilecektir. Bu ülkelerin refah seviyelerinin artmasıyla birlikte ülkelerden yurt dışına olan düzensiz göçler azalacak ve yine gelişmiş ülkeler bu durumdan avantajlı çıkacaktır. Dünya üzerinde ülkelere yapılan yardımlar azalırken IMF, DB gibi kurumlar tarafından verilen krediler artık daha verimli alanlarda kullanılabilme imkânına sahip olabilecektir. Kısaca bütün dünya bu durumdan kârlı çıkacaktır.

Türkiye açısından ÇUŞ'ların ve yapmış oldukları DYSY'lerin tarihsel gelişimine bakıldığında karşımıza pek de olumlu bir tablonun çıktığı söylenemez. Osmanlı Devleti'nden Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuna kadar geçen süre içerisinde gerek Avrupalı Devletlere daha önce sağlanan kapitülasyonların yanında 1838 Balta Limanı Anlaşması ile birlikte verilen imtiyazların ekonomik açıdan olumsuz sonuçlar doğurması, Avrupalı şirketlerin yatırımlarını garanti altına almak istemesi nedeniyle Osmanlı hukuk sisteminde yapılan düzenlemeler, Osmanlı Devleti'ne yatırım yapan ama aynı zamanda devlete borç veren ülkelerin şirketlerinin aynı olması dolayısıyla yatırımlardan yeterince yararlanılamaması, yüzyıl boyunca süren savaşların büyük bir kısmının ve Kurtuluş Savaşı'nın da Avrupalı devletlere karşı yapılması gibi durumlar yabancı yatırımlara karşı “mesafeli duruşun” yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti'ne miras olarak kalmasına neden olmuştur. Türkiye Cumhuriyeti kuruluş yıllarından 1950'li yıllara kadar yabancı sermayeye karşı mesafeli duruşunu sürdürmüş bu süreçte yaşanan 1929 Dünya Ekonomik Buhranı, II. Dünya Savaşı ve uygulamaya konulan “devletçi ekonomi politikaları”nın etkisi olmuştur. 1950'li yıllarla beraber bu mesafeli duruş kısmen yumuşamış buna istinaden 18.01.1954 tarihli ve 6224 sayılı “Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu” çıkarılmış ancak bu kanun ile birlikte istenilen düzeyde yabancı sermaye yatırımı ülkeye çekilememiştir. Türkiye'de, 1963-1980 yılları arasında yürürlüğe konulan “ithal ikameci sanayileşme stratejisi” doğrultusunda zaten yabancı sermayeye karşı olumlu olmayan bir tavır takınırken dünyada yaşanan 1973 Dünya Petrol Krizi ve 1973 Kıbrıs Barış Harekâtı da Türkiye'ye yönelik sermaye hareketlerini olumsuz yönde etkilemiştir.

1980'li yıllardan itibaren uygulamaya konulan “dışa açık ve ihracata dayalı” ve 1990'lı yıllarda uygulanmaya çalışılan “finansal serbestleşmeye dayalı” ekonomi modelleri etrafında yabancı sermayeyi teşvik etmek amacıyla Türkiye'de çeşitli hukuki düzenlemeler yapılırken aynı zamanda devletin düzenleyici rolünü ortaya koyan kurumlarda oluşturulmuştur. 1980'lerden sonra DYSY'nin 2000'li yıllara kadar Türkiye'de istenilen düzeyde artış yaşanmamasında ülkede yaşanan politik istikrarsızlıkların yanında enflasyon, işsizlik, faiz oranlarının yüksekliği, bürokratik işlemlerin fazlalığı yürürlüğe konulan mevzuatın tam anlamıyla uygulanamaması ve

sık sık değişmesi, özelleştirme süreçlerinde yaşanan gecikmeler, döviz darboğazları, mali disiplininin sağlamaması, vergilendirme de yaşanan problemler gibi yapısal nedenlerin yanında hem ülke içinde yaşanan 1994, 2000, 2001 ekonomik krizleri ile 1999 Marmara Depremi gibi olaylar hem de dünyanın farklı coğrafyalarında yaşanan 1991 Körfez, 1997 Güneydoğu Asya ve 1998 Rusya Krizleri gibi küresel çapta etki doğuran olaylar Türkiye açısından doğrudan yabancı sermaye hareketliliğini olumsuz yönde etkilemiştir.

Genel olarak, 2000’li yıllarda ise Türkiye siyasi istikrarı sağlayarak sıkı para politikası ve ulaşılan mali disiplinle birlikte; 2005 yılında AB ile müzakereleri başlamış, enflasyon oranını büyük oranda düşürmüş, büyümede iyi bir ivme yakalamış buna rağmen işsizlik oranını istediği seviyeye indirme de ciddi anlamda ilerleme kaydedememiş, cari denge ve tasarruflar konusunda ise istediği hedeflere ulaşamamıştır. Türkiye’ye, 2003-2008 arasında artan DYSY girişleri 2008 ABD Mortgage Krizi ile birlikte keskin bir düşüş yaşarken bu tarihten sonraysa giriş yapan DYSY’ler ise dalgalı bir seyir izlemiştir. Türkiye açısından DYSY girişi, işsizlik oranında yaratabileceği, büyüme oranına ve GSYİH’sine yapabileceği, cari ve tasarruf açıklarının telafi edilmesinde sağlayacağı olumlu katkılar gibi dolayısıyla aslında her gelişmekte olan ülkenin yabancı yatırımlardan beklediği katkıları gerçekleştirilmesi açısından önemlidir. 2016 yılında dünyada GSYİH bakımından Türkiye’nin sıralamasına yakın bazı ülkelerin GSYİH’lerini, söz konusu ülkelere giren DYSY’ler ile oranlandığında dünyanın en büyük, 17. ekonomisi olan Türkiye için bu oran yaklaşık yüzde 1,3, 12. ekonomisi olan Rusya için bu oran yüzde 3, 14. ekonomisi olan Avustralya için bu oran yüzde 4, 15. ekonomisi olan Meksika için bu oran yüzde 2, 18. sırada yer alan Hollanda için bu oran yüzde 12 ve 23. sırada yer alan Polonya için bu oran yüzde 40 olmaktadır. Bu sayılar ister gelişmiş ister gelişmekte olsun ülkelerin yabancı sermaye yatırımlarının ülke ekonomileri için önem arz ettiğini ve dünya’da GSYİH sıralamasında 17. olan ve daha üst sıraları hedefleyen Türkiye’nin de dünya ekonomisi içerisinde ülkelere giren DYSY\ GSYİH sıralamasında kendisine yakın basamaklarda bulunan ülkelere göre daha geride kaldığını ortaya koymaktadır.

Türkiye ÇUŞ'ların ve yabancı yatırımcıların ilgisini çekebilmek amacıyla; artık geciken özellikle kurumlar vergisi reformunu gerçekleştirmek, yabancı yatırımları özendirici nitelikte rekabet hukuku başta olmak üzere mevzuat değişikliklerini hayata geçirmek ve yaptığı bu değişiklikleri sıkça tekrarlamamak, enflasyonu ve reel faiz oranlarını tek hanelere indirmek, yatırımcılar için bürokratik işlemleri azaltmak ve arazi, vergi, istihdam teşviki gibi uygulamalarla yabancı yatırımcıya yardımcı olmak, ülkeler arasındaki yatırım faaliyetlerini de desteklemek amacıyla yapılan anlaşmaların sayısını ve hacmini yükseltmek, özelleştirme süreçleri daha da hızlandırmak ve başta uluslararası tahkim olmak üzere diğer uluslararası boyutta sermayeye güven tesis edecek olan mekanizmalara entegre olmak gibi uygulamalarla Türkiye, devletin piyasayı düzenleyici rolü çerçevesinde uzun vadeli ve istikrarlı ekonomik, sosyal ve kültürel tedbirler etrafında şekillenen stratejik bir yabancı sermaye politikası izleyerek ekonomik refah seviyesinin yükselmesinde yabancı sermayenin katkısını arttırmalıdır.

Dünyada 2016 yılında yaklaşık 1,75 trilyon ABD Doları DYSY gerçekleşmişken, 2017 yılında ise yaklaşık 1,8 trilyon ve 2018 yılında ise yaklaşık 1,85 trilyon ABD Doları DYSY gerçekleşmesi beklenmektedir. Ancak şunu da ifade etmek gerekir ki; 2018 yılında gerçekleşmesi beklenen 1,85 trilyon ABD Dolarlık DYSY hâlen 2007 yılında gerçekleşen, 2008 ABD Mortgage Krizi öncesindeki, dünyadaki DYSY seviyesi olan 1,9 trilyon ABD Dolarlık yatırım miktarını geçemeyecektir. 2016 yılı gelişmiş ülke ekonomilerinin, 2008 ABD Mortgage Krizi sonrası ekonomik toparlanmalarının yavaşladığı, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin ise büyüme oranlarının düştüğü ve dünyanın ekonomik, politik ve siyasi açıdan bir çok sorunla karşı karşıya kaldığı ve dünya genelinde ise güvenlik ve terörle ilgili problemler meydana geldiği bir yıl olarak geçmiştir. 2016 yılında FED'in beklentiler doğrultusunda faizleri arttırması, ABD başkanlık seçimlerinin yapılması ve Cumhuriyetçilerin seçimi kazanması sonucunda beklenen politika değişiklikleri, Britanya ile AB arasında yürütülecek olan Brexit süreci, Ortadoğu'da yaşanan politik bunalımlar ve dünyanın farklı coğrafyalarında meydana gelen göçmen sorunu gibi durumlar dünya çapında DYSY hareketliliğini olumsuz yönde etkilerken Türkiye içerisinde meydana gelen menfur darbe girişimi ve terör olayları

Türkiye ekonomisi için olumlu olmayan sonuçlar meydana getirmiş ve dünya genelinde 2016 yılında olan büyüme sorunsalı Türkiye içinde geçerli olmuştur. 2017 yılında ise dünyada FED'in muhtemel faiz artışına devam etmesi ve dolayısıyla ABD Doları'nın dünya da değerlenmesinin beklenmesi, AB ile Britanya arasında Brexit müzakerelerinin başlaması, Ortadoğu da yaşanan politik belirsizliklerin sürmesi ve emtia fiyatlarında yaşanması muhtemel artışlar, özellikle Fransa ve Almanya gibi AB'nin büyük ülkelerinde seçimlerinin yapılması, ABD'deki vergi reformu tartışmaları ve ABD'nin bölgesel ticari birliklerden çıkmak istemesi gibi durumlar küresel yatırım iklimini olumsuz yönde etkilemektedir. 2017 yılında, 80 milyon nüfusa sahip olan ve dünya üzerinde jeopolitik açıdan önemli bir konumda bulunan Türkiye'nin, dünya için pek de iyi olarak beklenmeyen büyüme oranlarının tersine yüksek bir büyüme oranına sahip olması beklenmekte ve ayrıca nitelikli yabancı sermayeyi ülkesine çekebildiği ölçüde de onun için beklenen büyüme oranının üzerine çıkaracağı muhtemel bir yıl olarak görünmektedir. 2015 yılında, Avrupa'dan Ortadoğu'ya, Amerika'dan Orta Asya'ya kadar dünyanın pek çok coğrafyasında, 2,4 milyar ABD Dolarlık sıfırdan yatırım ve 3,5 milyar ABD Dolarlık birleşme ve satın alma gerçekleştiren Türkiye'nin ÇUŞ'ları dünya üzerinde başta enerji, inşaat, gıda sektörleri olmak üzere farklı sektörler de faaliyette bulunmaktadır. Türk şirketlerinin yurt dışındaki başarıları, köken ülkelerinin Türkiye olması nedeniyle yurt dışından elde ettiği kazançları ülkeye aktarması yoluyla ülke ekonomisine katkıda bulunması, "orta gelir tuzağı" tehlikesi altında bulunan Türkiye'nin ise teknoloji ve tasarruf açıklarının kapanmasına destek olarak bu tehlikenin bertaraf ederek ülke ekonomisinin büyümesine yardımcı olması açısından önemlidir. Küreselleşen dünya ekonomisinde gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin ÇUŞ'ları arasında büyük oranda sermaye, teknoloji ve girişimci ruh açısından fark olmaması nedeniyle Türk şirketlerinin küresel boyutta stratejiler üretip günümüzün küresel rekabet şartlarına ayak uydurdukları takdirde dünyanın en büyük şirketleri olmalarının önünde hiçbir engel yoktur.

## KAYNAKÇA

Adana Sanayi Odası:

**Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabetçilik Endeksi 2016-2017**

**Baskısı**, 2017, (Çevrimiçi)

<http://www.adaso.org.tr/WebDosyalar/K%C3%9CRESSEL%20REKABET%C3%87%C4%B0L%C4%B0K%20ENDEKS%C4%B0%20T%C3%9CRK%C4%B0YE.pdf>, 18 Ekim 2017.

Aktan, Çoşkun Can, İstiklal Y. Vural:

**Globalleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketler**, 2006, (Çevrimiçi)

<http://www.canaktan.org/ekonomi/cok-uluslu/aktan-makale.pdf>, 5 Mart 2017.

Aktan, Çoşkun Can, Hüseyin Şen:

**Globalleşme, Ekonomik Kriz ve Türkiye**, Birinci Baskı, Ankara, Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı, 1999.

Aydemir, Şevket Süreyya:

**İkinci Adam**, Üçüncü Baskı, İstanbul, Remzi Kitapevi, 1973.

Balkanlı, Ali Osman:

**Türkiye’de Ekonomik Gelişme ve Kriz**, Üçüncü Baskı, İstanbul, Filiz Kitapevi, 2012.

Benli, Ayşe Oya:

**İhracatta Dağıtım Kanallarının Seçimi ve Kurulması**, Birinci Baskı, Ankara, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 2006, (Çevrimiçi)

[http://www.tascitanker.com.tr/sdosya\\_goster.php?id=9](http://www.tascitanker.com.tr/sdosya_goster.php?id=9), 1 Mayıs 2017.

Boztepe, Hamit:

**15 Soruda İş Ortamı (Doing Business) Raporu**, 2017, (Çevrimiçi)

<http://gtud.org/2017/03/22/15-soruda-is-ortami-doing-business-raporu/>, 16 Ekim 2017.

Capital:

**Türkiye'nin Sınır Ötesi Şirketleri**, 2009, (Çevrimiçi)

<https://www.capital.com.tr/capital-dergi/capitalde-bu-ay/turkiyenin-sinir-otesi-sirketleri>, 1 Kasım 2017.

Chang, Ha Joon:

**Sanayileşmenin Gizli Tarihi**, Çev.

Emin Akçaoğlu, Altıncı Baskı, Ankara, Efil Yayınevi, 2015.

Çam, Esat:

“Çok Uluslu Şirketler ve Gelişen Ülkeler”, **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası**, C. 4-5, No: 1-4, 1987, s. 93-120, (Çevrimiçi)

<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/8398>, 5 Mart 2017.



Çiçek, Recep, Ömür Demirer:

“Geleneksel Uluslararasılaşma Teorisine Karşı Çıkan Yeni Bir Uluslararasılaşma Modeli: Global Doğan İşletmeler”, **Akademik Bakış**, Sayı 16, Nisan 2009, 1-12, (Çevrimiçi)

<http://www.akademikbakis.org/eskisite/16/6global.pdf>, 1 Mayıs 2017.

Çoban, Yasin:

**Türkiye Ekonomisi**, Beşinci Baskı, İstanbul, İkinci Sayfa Yayınları, 2015.

Danışoğlu, Ayşe Çelikel:

“Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk Üzerindeki Etkileri”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi**, Sayı 5, Nisan 2004, s. 215-239, (Çevrimiçi)

<http://acikerisim.ticaret.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/11467/241/M00072.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, 28 Nisan 2017.

DB:

**An Update to The World Bank’s Estimates of Consumption Poverty in The Developing World**, 2012, (Çevrimiçi)

[http://siteresources.worldbank.org/INTPOV/0/0/2012/02-29-12/Global\\_Poverty\\_Update\\_2012\\_02-29-12.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTPOV/0/0/2012/02-29-12/Global_Poverty_Update_2012_02-29-12.pdf), 29 Nisan 2017.

DB: **Doing Business 2017 Equal Opportunity for All**, Doing Business, 2016, (Çevrimiçi)  
<http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>, 17 Ekim 2017.

DB: **GDP (current \$), 2016a**, (Çevrimiçi)  
<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>, 8 Temmuz 2017.

DB: **World Development Report 2012 Gender Equality and Development**, 2011, (Çevrimiçi)  
<https://siteresources.worldbank.org/INT/WDR2012/Resources/7778105-1299699968583/7786210-1315936222006/Complete-Report.pdf>, 1 Kasım 2017.

De La Dehesa, Guillermo: **Winners and Losers in Globalization**, Malden, Blackwell Publishing, 2006.

DEF: **The Global Competitiveness Report 2016-2017**, Ed By. Klaus Schwab, Geneva, 2016, (Çevrimiçi)  
[http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017\\_FINAL.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf), 16 Ekim 2017.

- DPT: **Kalkınan Türkiye (Rakamlarla 1963-1968)**, Ankara, 1969.
- DPT: **Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Entegrasyonlar**, Kitap 2, Ankara, 1995, (Çevrimiçi)  
file:///C:/Users/PC/Downloads/oik439%20(1).pdf, 15Mart 2017.
- DPT: **İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1968-1972**, (Çevrimiçi)  
<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/8/plan2.pdf>,  
23 Eylül 2017.
- DPT: **Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı 1973-1977**, (Çevrimiçi)  
<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/7/plan3.pdf>,  
23 Eylül 2017.
- DPT: **Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı 1979-1983**, (Çevrimiçi)  
<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/6/plan4.pdf>,  
23 Eylül 2017.
- Dunning, J. Harry: **Explaining International Production**, London, Unwin Hyman, 1988.

Dunning, J. Harry, Sarrianna Lundan: **Multinational Enterprises and The Global Economy**, Massachusetts, Edward Elgar Publishing, 2008.

DTÖ: World Trade Report 2007, (Çevrimiçi)  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/books\\_p\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report07\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/books_p_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf)  
, 27 Nisan 2017.

Ekonomi Bakanlığı: **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2011 Yılı Raporu**, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, 2012, (Çevrimiçi)  
<https://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-211018>, 7 Ekim 2017.

Ekonomi Bakanlığı: **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2016 Yılı Raporu**, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, 2017, (Çevrimiçi)  
<https://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-250382>, 7 Ekim 2017.

Elmuti, Dean, Yunus Kathawala: “The Effects of Global Outsourcing Strategies on Participants Attitude and Organizational Effectiveness”, **International Journal Of Manpower**, Vol: 21, Issue: 2, 2000, pp. 112-128.

- Ener, Meliha: “Uluslararası Ticarete Outsourcing’in Yeri ve Ekonomik Etkileri”, **İktisat Dergisi**, Sayı 459-460, 2005, s. 43-48.
- Eren, Erol: **Yönetim ve Organizasyon (Çağdaş ve Küresel Yaklaşımlar)**, On Birinci Baskı, İstanbul, Beta Yayıncılık, 2013.
- Eren, Aslan: **Türkiye Ekonomisi**, Yedinci Baskı, Bursa, Ekin Yayınevi, 2015.
- Erem, Tunç: “Globalleşme Sürecinde İşletmelerin Karşılaştıkları Pazarlama Sorunları”, **Pazarlama ve Üretim Semineri Notları**, Konya Ticaret Odası Yönetici Eğitim Merkezi Yayınları, No:12, Konya, 1998.
- Ernst & Young: **Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2016 Raporu**, 2017, (Çevrimiçi)  
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAs/sets/MA\\_2016\\_Raporu/%24FILE/EY\\_MA\\_2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAs/sets/MA_2016_Raporu/%24FILE/EY_MA_2016.pdf), 20 Ekim 2017.
- Filizöz, Berrin: “İnsan Kaynakları Yönetiminde Uluslararası Yaklaşım Gerekliliği”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, C. 4, Sayı 1, 2003, s. 161-180, (Çevrimiçi)  
<http://eskidergi.cumhuriyet.edu.tr/makale/174.pdf>, 1 Mayıs 2017.

Freewheel Burning:

**Global Inequality: Is It Getting Better**

**Or Worse?**, 2013, (Çevrimiçi)

<https://peterslaron.com/tag/gini-coefficient/>, 28 Nisan 2017.

Fortune:

**Fortune Global 500**, 2017, (Çevrimiçi)

<http://fortune.com/global500/>, 18

Temmuz 2017.

Fortune Türkiye:

**Türk Şirketlerinin Yurt Dışı Yatırım**

**Karnesi**, 2016, (Çevrimiçi)

<http://www.fortuneturkey.com/turk-sirketlerinin-yurt-disi-yatirim-karnesi-33728>, 30 Ekim 2017.

Fortune Türkiye:

**Fortune 500-2017**, 2017a, (Çevrimiçi)

<http://www.fortuneturkey.com/fortune500#links>, 30 Ekim 2017.

Fortune Türkiye:

**Global Türk Şirketleri**, 2017b,  
(Çevrimiçi)

<http://www.fortuneturkey.com/global-turk-sirketleri-43776>, 30 Ekim 2017.

Gedikli, Ayfer:

“Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınmaları Üzerine Etkileri”, **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, C. 6, 2011, s. 77-116, (Çevrimiçi)

<http://dergipark.ulakbim.gov.tr/girkal/article/view/5000056140/5000053349>, 1

Mayıs 2017.

Giddens, Anthony:

**Sosyoloji**, Ed. Cemal Güzel, Birinci Baskı, İstanbul, Kırmızı Yayınları, 2012.

Günsoy, Bülent:

**Küreselleşmenin Ölçülmesinde Sistematik Yaklaşımlar**, Birinci Baskı, Ankara, Kırılgaç Yayınevi, 2006.

Güven, Ali Burak:

“IMF, Dünya Bankası ve Küresel Kriz: Yeni Dengeler, Eski Yönelimler”, Ed. Fikret Şenses, Ziya Öniş ve Caner Bakır, **Küresel Kriz ve Yeni Ekonomik Düzen**, Birinci Baskı, İstanbul, İletişim Yayınları, 2013, s. 41-64.

Hazine Müsteşarlığı:

**Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2005 Yılı Raporu**, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, 2006, (Çevrimiçi) <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK-211025>, 10 Ekim 2017.

Held, David, A. G. McGrew,  
D. Goldblatt ve J. Perraton:

**Global Transformations: Politics,  
Economics and Culture**, California,  
Stanford University Press, 1999.

Hirst, Paul, Grahame Thompson:

**Küreselleşme Sorgulanıyor**, Çev. Çağla  
Erdem ve Elif Yücel, İkinci Baskı,  
Ankara, Dost Kitapevi, 2000.

Hürriyet Big Para:

**ABD Dolar Kuru**, (Çevrimiçi)

<http://bigpara.hurriyet.com.tr/doviz/dolar/3ay/>, 13 Ekim 2017.

İsviçre Federal Teknoloji Enstitüsü:

**KOF Index Of Globalization 1970,  
1980, 1990, 2000, 2010, 2012, 2014,  
2017**, (Çevrimiçi)

<http://globalization.kof.ethz.ch/maps/>,  
1 Mayıs 2017.

Kalkınma Bakanlığı:

**Türkiye'ye Gelen ve Türkiye'den  
Çıkan Doğrudan Yatırımların  
(Sermaye) Sektörel ve Coğrafi  
Dağılımı**, 2017b, (Çevrimiçi)

<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Temel%20Ekonomik%20Gstergeler/Attachments/14434/23-dyy.xlsx>, 5 Ekim 2017.



Kalkınma Bakanlığı:

**Yabancı Sermaye Yatırımlarının  
Yıllara Göre Dağılımı, 2017a,**  
(Çevrimiçi)

<http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Temel%20Ekonomik%20Gstergeler/Attachments/14433/22-yabancisermaye.xlsx>, 5

Ekim 2017.

Karluk, Rıdvan:

**Türkiye Ekonomisi: Tarihsel Gelişim  
ve Yapısal Gelişim**, Eskişehir, 1994.

Karluk, Rıdvan:

**Uluslararası Ekonomi-Teori-Politika**,  
Dokuzuncu Baskı, İstanbul, Beta  
Yayıncılık, 2013.

Kepenek, Yakup, Nurhan Yentürk:

**Türkiye Ekonomisi**, Yirmi Dördüncü  
Baskı, İstanbul, Remzi Kitapevi, 2011.

Kurtaran, Ahmet:

“Doğrudan Yabancı Yatırım Kararları ve  
Belirleyicileri”, **Atatürk Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, C.  
10, Sayı 2, 2007, s. 367-382, (Çevrimiçi)  
<http://edergi.atauni.edu.tr/ataunisosbil/article/view/1020000446/1020000440>, 13  
Haziran 2017.

Kutal, Gülten:

**Endüstri İlişkileri Açısından Çok  
Uluslu Şirketler**, Birinci Baskı,  
İstanbul, Gür-Ay Matbaası, 1982.

Lewis, Arthur:

”The Rate Of Growth Of World Trade 1830- 1973”, **The World Economic Order: Past & Prospect** Ed. by. S. Grassman, E. Lundberg, London and Basingstoke, McMillan Press 1981, pp. 11-81.

Narin, Gökhan:

“Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Özellikleri ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Olası Etkileri”, **Yüksek Lisans Tezi**, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2007.

NTV:

**En Büyük 10 Çevre Felaketi,**  
(Çevrimiçi)

[http://www.ntv.com.tr/galeri/yasam/en-buyuk-10-cev-felaketi,qRjTxCun4Uuv2NgA\\_THzGQ/cqOOt-GaQUGkH2vSq7pmvA](http://www.ntv.com.tr/galeri/yasam/en-buyuk-10-cev-felaketi,qRjTxCun4Uuv2NgA_THzGQ/cqOOt-GaQUGkH2vSq7pmvA), 30  
Haziran 2017.

Maddison, Angus:

**The World Economy: A Millennial Perspective**, Development Centre of The Organisation for Economic Co-Operation and Development, 2001, (Çevrimiçi)

<http://theunbrokenwindow.com/Development/MADDISON%20The%20World%20Economy--A%20Millennial.pdf>, 27  
Nisan 2017.

- Nohutçu, Ahmet: **İdare Hukuku**, On Altıncı Baskı, Ankara, Savaş Yayınevi, 2015.
- Parasız, İlker, Nazım Ekren: **Uluslararası İktisat ve Yeni Yönelimler**, Birinci Baskı, Ezgi Kitapevi, 2013.
- Pamuk, Şevket: **Türkiye'nin 200 Yıllık İktisat Tarihi**, Altıncı Baskı, İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Ritzer, George: **Küresel Dünya**, Çev. Melih Pekdemir, Birinci Baskı, İstanbul, Ayrıntı Yayınları, 2011.
- Roberson, Roland: **Küreselleşme Toplum Kuramı ve Küresel Kültür**, Çev. Ümit Hüsrev Yolsal, Birinci Baskı, Ankara, Bilim Sanat Yayınları, 1999.
- Robinson, Richard D.: **Direct Foreign Investment: Costs and Benefits**, Ed. by. Richard D. Robinson, New York, Praeger, 1987.
- Sabır, Hasan: **Makro İktisat Teorisinde Milli Gelir ve Denge Politikaları**, Birinci Baskı, İstanbul, Der Yayınları, 2012.
- Saraç, Özgür ve Anıl Ulaş Girgin: **Pareto Maliye**, İkinci Baskı, İzmir, Lider Yayınları, 2015.

Serinkan, Celalettin, Zübeyir Bağcı:

“Çok Uluslu Şirketlerin Faaliyet Şekilleri ve Organizasyon Yapıları”, **Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi**, C.1, Sayı 2, Aralık 2012, s. 93-117, (Çevrimiçi)  
<http://docplayer.biz.tr/14931952-Cok-uluslu-isletmelerin-faaliyet-sekilleri-ve-organizasyon-yapilari.html>, 5 Mart 2017.

Seyidoğlu, Halil:

**Uluslararası İktisat**, On Birinci Baskı, Ankara, Güzem Yayınları, 1996.

Seyidoğlu, Halil:

**Uluslararası İktisat**, On Beşinci Baskı, İstanbul, Güzem Can Yayınları, 2003.

Stiglitz, Joseph E. :

**Making Globalization Work**, London, Penguin Books, 2007.

Sivrikaya, Deniz:

“Küreselleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketler ile Sivil Toplum Kuruluşlarının İktisadi Etkileşimleri”, **Yüksek Lisans Tezi**, Ordu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ordu, 2012.

Seymen, Oya Aytemiz, Tamer Bolat:

**Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik**, Ankara, Birinci Baskı, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık, 2006.

Şahin, Hüseyin:

**Türkiye Ekonomisi**, On Dördüncü Baskı, Bursa, Ezgi Kitapevi Yayınları, 2014.

Şatıroğlu, Kadir:

**Çok Uluslu Şirketler Strüktürel ve Fonksiyonel Bir Evrim Yaklaşımı**, Birinci Baskı, Ankara, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, 1984.

Şener, Sefer ve Cüneyt Kılıç:

“Osmanlı’dan Günümüze Türkiye’de Yabancı Sermaye”, **Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı 1, 2008, s. 22-49, (Çevrimiçi)  
<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/301198>, 15 Ekim 2017.

Tezel, Yahya Sezai:

**Cumhuriyet Dönemi İktisat Tarihi (1923-1950)**, Üçüncü Baskı, İstanbul, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, 1994.

Tilly, Charles:

“Toplumsal Hareketler 21. Yüzyıla Giriyor”, Ed. Y. Doğan Çetinkaya, **Toplumsal Hareketler Tarih, Teori ve Deneyim**, Birinci Baskı, İstanbul, İletişim Yayınları, 2008, s. 143-187.

TCMB:

**Küreselleşmenin Türkiye**

**Ekonomisine Etkileri**, Birinci Baskı,

Ankara, Banknot Matbaası Genel

Müdürlüğü, 2002, (Çevrimiçi)

[http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/1e2774ed-fd12-4be4-87d6-](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/1e2774ed-fd12-4be4-87d6-171e814ed612/kuresel.pdf?MOD=AJPERESamp;CACHEID=1e2774ed-fd12-4be4-87d6-171e814ed612)

[171e814ed612/kuresel.pdf?MOD=AJPERESamp;CACHEID=1e2774ed-fd12-](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/1e2774ed-fd12-4be4-87d6-171e814ed612/kuresel.pdf?MOD=AJPERESamp;CACHEID=1e2774ed-fd12-4be4-87d6-171e814ed612)

[4be4-87d6-171e814ed612](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/1e2774ed-fd12-4be4-87d6-171e814ed612/kuresel.pdf?MOD=AJPERESamp;CACHEID=1e2774ed-fd12-4be4-87d6-171e814ed612), 30 Eylül

2017.

Obstfeld, Maurice, Alan M. Taylor:

**Globalization and Capital Markets**,

University of Chicago Press, 2003,

(Çevrimiçi)

<http://www.nber.org/chapters/c9587.pdf>,

22 Nisan 2017.

Ökçün, Ahmet Gündüz:

“1909-1930 Yılları Arasında Anonim

Şirket Olarak Kurulan Bankalar”,

**Türkiye İktisat Tarihi Semineri (8-10**

**Haziran 1973)**, Ed. Osman Okyar,

Ankara, 1975.

Özelleştirme İdaresi:

**1986-2017 Dönemi Gerçekleştirilen**

**Özelleştirme İşlemleri**, 2017,

(Çevrimiçi)

<http://www.oib.gov.tr/dokuman/turkiyed>

[e-ozellestirme-uygulamalari/turkiyede-](http://www.oib.gov.tr/dokuman/turkiyed)

[ozellestirme2.zip](http://www.oib.gov.tr/dokuman/turkiyed), 10 Ekim 2017.

Öztürk, Azim, Konuralp Sezgili:

“Dış Kaynaklardan Yararlanmanın Yeni Bir Rekabet Stratejisi Olarak Kullanılması ve Uygulama Süreci”, **Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C. XXI, Sayı 2, 2002, s. 127-142.

TÜSİAD:

**Turkey an Economic Survey**, İstanbul, 1976, (Çevrimiçi)  
file:///C:/Users/PC/Downloads/ekonomik-survey-1976%20(2).pdf, 23 Eylül 2017.

TÜSİAD:

**21. Yüzyıla Doğru Türkiye: Geleceğe Dönük Bir Atılım Stratejisi**, 1991, (Çevrimiçi)  
<http://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/9587-21-yuzyila-dogru-turkiye-gelecege-donuk-bir-atilim-stratejisi>, 1 Ekim 2017.

UNCTAD:

**World Investment Report 1993 Transnational Corporations and Integrated International Production**, New York, United Nations Publication, 1993, (Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/Docs/wir1993\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir1993_en.pdf), 18 Temmuz 2017.

UNCTAD:

**World Investment Report 2001**  
**Promoting Linkages**, New York and  
Geneva, United Nations Publication,  
2001, (Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/Docs/wir2001\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2001_en.pdf)  
f, 18 Temmuz 2017.

UNCTAD:

**World Investment Report 2002**  
**Transnational Corporations and**  
**Export Competitiveness**, United  
Nations Publication, New York and  
Geneva, 2002, (Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/docs/wir2002\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf)  
f, 2 Ağustos 2017.

UNCTAD:

**World Investment Report 2003 FDI**  
**Policies for Development: National**  
**and International Perspectives**, New  
York and Geneva, United Nations  
Publication, 2003, (Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/Docs/wir2003\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2003_en.pdf)  
f, 2 Ağustos 2017.

UNCTAD:

**World Investment Report 2007**  
**Transnational Corporations,**  
**Extractive Industries and**  
**Development**, New York and Geneva,  
United Nations Publication, 2007,  
(Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/Docs/wir2007\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2007_en.pdf)  
f, 24 Nisan 2017.



UNCTAD:

**World Investment Report 2008  
Transnational Corporations and  
Infrastructure Challenge**, New York  
and Geneva, United Nations Publication,  
2008, (Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/Docs/wir2008\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf), 5 Mart 2017.

UNCTAD:

**World Investment Report 2010  
Investing in a Low Carbon Economy**,  
New York and Geneva, United Nations  
Publication, 2010, (Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/Docs/wir2010\\_presentation\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2010_presentation_en.pdf), 5 Mart 2017.

UNCTAD:

**World Investment Report 2016  
Investor Nationality: Policy  
Challenges**, United Nations and Geneva,  
United Nations Publication, 2016,  
(Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf), 2 Ağustos 2017.

UNCTAD:

**World Investment Report 2017  
Investment and The Digital Economy**,  
United Nations and Geneva, United  
Nations Publication, 2017, (Çevrimiçi)  
[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf), 5 Ağustos 2017.

UNCTADSTAT:

**Foreign Direct Investment: Inward and Outward Flows and Stock, Annual, 1970-2016, (Çevrimiçi)**

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>, 1

Ağustos 2017.

YASED:

**UNCTAD Dünya Yatırım Raporu**

**Lansmanı**, İstanbul, 21 Haziran 2016, (Çevrimiçi)

[https://www.yased.org.tr/ReportFiles/2016/UNCTAD\\_2016\\_Dunya\\_Yatirm\\_Raporu\\_sunumu.pdf](https://www.yased.org.tr/ReportFiles/2016/UNCTAD_2016_Dunya_Yatirm_Raporu_sunumu.pdf), 2 Ağustos 2017.

Yavan, Nuri:

“Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımları Lokasyon Seçimi Üzerine Uygulamalı Bir Araştırma”, **Doktora Tezi**, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2006.

Yerasimos, Stefanos:

**Az gelişmişlik sürecinde Türkiye**, C. 2, İstanbul, Gözlem Yayınları, 1975.