

**T.C**

**Kadir Has Üniversitesi**

**Sosyal Bilimler Enstitüsü**

**İşletme (MBA) Anabilim Dalı**

**DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI  
ÇERÇEVESİNDE İNŞAAT MALZEMELERİ SEKTÖRÜ**

**Yüksek Lisans Tezi**

**ÖZGÜR ORAL**

**İstanbul - 2011**

**Kadir Has Üniversitesi**  
**Sosyal Bilimler Enstitüsü**  
**İşletme (MBA) Anabilim Dalı**

**DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI**  
**ÇERÇEVESİNDE İNŞAAT MALZEMELERİ SEKTÖRÜ**

**Yüksek Lisans Tezi**

**ÖZGÜR ORAL**

**Danışman: Doç. Dr. Mehmet Hüseyin Bilgin**

**İstanbul - 2011**

# İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

<b>ŞEKİL LİSTESİ</b> .....	vi
<b>TABLO LİSTESİ</b> .....	vii
<b>KISALTMALAR</b> .....	viii
<b>GİRİŞ</b> .....	1
<b>1. GENEL OLARAK DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI</b> .....	3
1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına İlişkin Kavramsal Çerçeve.....	3
1.1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Tanımı.....	3
1.1.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Yararları.....	7
1.1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Önemi.....	7
1.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Belirleyen Faktörler.....	8
1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Türleri.....	9
1.3.1. Kaynak Arayışlı Doğrudan Yabancı Yatırımlar.....	9
1.3.2. Pazar Arayışlı Doğrudan Yabancı Yatırımlar.....	10
1.3.3. Verimlilik-Stratejik Kaynak Arayışlı Yatırımlar.....	10
1.4. Dünyada Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişimi.....	11
<b>2. TÜRKİYE’DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI</b> .....	16
2.1. Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Tarihsel Gelişimi.....	16
2.2. Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Mevcut Durumu .....	20
2.2.1. Genel Ekonomik Durum.....	20
2.2.2. Yabancı Yatırım Ortamı ve Yasal Çerçeve.....	21

2.2.2.1. Yasal Düzenlemeler.....	26
2.2.2.2. Yatırımlarda Devlet Yardımları.....	28
2.3. Doğrudan Yabancı Yatırımları Çekme Açısından Türkiye'nin SWOT Analizi.....	29
<b>3. ORTAK GİRİŞİM (JOINT VENTURE).....</b>	<b>33</b>
3.1. Ortak Girişim Tanımı ve Türleri.....	33
3.1.1. Genel olarak “Joint Venture ” Kavramının Tanımı.....	33
3.1.2. Ortak Girişim Kavramı.....	34
3.1.3. Ortak Girişim Türleri.....	34
3.2. Ortak Girişim Oluşturma Nedenleri.....	37
3.3. Ortak Girişimin Hukuki Yapısı ve Niteliği.....	39
3.3.1. Hukuki Yapısı.....	39
3.3.2. Hukuki Niteliği.....	39
3.4. Ortak Girişimin Avantaj ve Dezavantajları.....	43
<b>4. TÜRKİYE'DE İNŞAAT MALZEMESİ SEKTÖRÜ ve ORTAK GİRİŞİM ÖRNEĞİ.....</b>	<b>45</b>
4.1. Türkiye'deki İnşaat Sektörüne Genel Bakış.....	45
4.2. Türkiye'deki İnşaat Malzemeleri Sektörüne Genel Bakış.....	46
4.3. Türkiye'deki İnşaat Malzemeleri Alt Sektörlerinin Analizi.....	47
4.3.1. Çimento.....	47
4.3.2. Demir Çelik.....	47
4.3.3. Cam.....	47
4.3.4. Seramik.....	48
4.3.5. Doğal Taşlar.....	48



4.3.6. Plastik İnşaat Malzemeleri.....	48
4.3.7. Boya.....	48
4.3.8. Ağaç Ürünleri.....	49
4.4. İnşaat Malzemesi sektöründe İhracat.....	49
4.5. İnşaat Malzemesi sektöründe İthalat.....	52
4.6. Dünya Ticaretinde Türkiye İnşaat Malzemeleri Sektörü.....	53
4.7. İnşaat Malzemeleri Sektörünün SWOT Analizi.....	55
4.8. İnşaat Malzemeleri Sektöründe Gelecek Dönem.....	58
4.8.1. Satın Alanlar ve Karar Vericiler Yönünden Gelecek Dönem.....	58
4.8.2. Satış Dağıtım Kanalı ve Üreticiler Açısından Gelecek Dönem.....	63
4.9. İnşaat Malzemesi Sektöründe Ortak Girişim Örneği.....	80
4.9.1. Lafarge Gypsum S.A.S Gelişimi ve Dünyadaki Konumu.....	81
4.9.2. Ortak Girişim Süreci, Ortaklık Yapısı ve Karşılıklı Menfaatler.....	83
<b>SONUÇ.....</b>	<b>85</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>87</b>

## ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Dünya Geneline DYSY Girişleri (Milyar \$).....	14
Şekil 2: Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Sektörlere Göre Dağılımı).....	23
Şekil 3: 2010 yılı İnşaat Malzemelerinin İhracatının Ülkelere Göre Dağılımı (%).....	52

## TABLO LİSTESİ

Tablo 1: DYSY' nin ivme kazanmasının nedenleri.....	8
Tablo 2: En Fazla Uluslar arası Doğrudan Yabancı Yatırım Çeken İlk 10 Ülke.....	14
Tablo 3: En Fazla Uluslar arası Doğrudan Yabancı Yatırım Yapan İlk 10 Ülke.....	15
Tablo 4: 1954-1979 Döneminde Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye .....	17
Tablo 5: 1980'den Sonra Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye (*).....	19
Tablo 6: Kuruluş Türlerine Göre Yabancı Sermayeli Şirket Sayısı.....	22
Tablo 7: Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişlerinin Ükelere Göre Dağılımı.....	24
Tablo 8: Özelleştirme ve Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Milyon \$).....	25
Tablo 9: Uluslararası Sermayeli Firmaların Yatırımlarına Verilen Teşvik Belgeleri.....	25
Tablo 10: Doğrudan Yabancı Yatırımlar için Düzenlenen Teşvik Belgelerinin Dağılım .....	26
Tablo 11 : İnşaat Sektörünün Ekonomik Göstergeleri.....	45
Tablo 12 : İnşaat Malzemeleri İhracatının alt sektörlere göre Ayırımı.....	50
Tablo 13 : İnşaat Malzemeleri ihracatının Ükelere Göre Dağılımı .....	51
Tablo 14: İnşaat Malzemelerinin Dış Ticaret Durumu.....	52
Tablo 15 : İnşaat Malzemesi, İhracatçısı Başlıca Ülkeler.....	53
Tablo 16 : Türkiye'nin Dünya İnşaat Malzemelerinin İhracatındaki yeri ve Payı .....	54
Tablo 17: İnşaat Malzemelerinde İthalatta ve Türkiye'nin Yeri (2006-2010).....	55
Tablo 18 : Türkiye yakın Coğrafyasında Gerçekleştirilen Taahhütlük İşler Ciro su.....	61
Tablo 19 : Dünyadaki Büyük Yapı Marketler.....	66
Tablo 20: Türkiye'deki Yapı Marketlerin Durumu ve Bölgesel Dağılımı.....	70
Tablo 21: Alt Sektörlere Göre Yapı Marketlerde Satılan İnşaat Malzemeleri.....	71
Tablo 22: Yurt Dışında Yerinde Yatırım.....	77

## KISALTMALAR

a.g.e. : Adı geçen eser

ÇUŞ : Çok Uluslu Şirket

DYSY : Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

DTM : Dış Ticaret Müsteşarlığı

GSMH : Gayri Safi Milli Hasıla

GSYİH : Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

GYO : Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı

IMF : Uluslararası Para Fonu

KOBİ : Küçük ve Orta Boy İşletmeler

OECD : Ekonomik Kalkınma İşbirliği Teşkilatı

TOBB : Türkiye Odalar Borsalar Birliği

TUİK : Türkiye İstatistik Kurumu

UNCTAD : Birleşmiş Miletler Kalkınma Konferansı

YSY : Yabancı Sermaye Stoku

## GİRİŞ

Doğrudan yabancı yatırımlar, ülkelerin ekonomik ve siyasal yapılarını direkt etkilemektedir. Yabancı yatırımların en önemli unsuru sermaye girişi, teknoloji transferi sağlaması ve istihdam yaratmasının yanında ülke ihracatına getirdiği katkı olarak ortaya çıkmaktadır.

Küresel dünya pazarlarında rekabet; günümüz şartlarında çok yüksek boyutlara ulaşmıştır. Bu zorlu rekabet ortamı firmaların sadece öz sermaye yapıları ile altından kalkamayacağı boyutlara ulaşmıştır. Bu durum firmaları şirket birleşmeleri, iş birliği, doğrudan satın alma gibi arayışlara itmiştir. Böylelikle firmalar hedef pazarlarına, rekabet edebilme gücüne daha kolay ulaşabilmektedir.

Firmaların işbirliği yoluyla yaptığı yatırımlarından biri olan ortak girişimin daha fazla popüler bir yatırım yöntemi olmasında, her alanda uygulanabilmesi ve ortaklık yapan firmaların hukuki varlıkların kaybetmemeleri önemli etkenler olarak öne çıkmaktadır.

Ortak girişim (Joint Venture) özellikle uluslararası ticari yaşamda sık karşılaşılan bir kavramdır. Hukuku bilimi kadar işletme bilimini de ilgilendirmektedir.

İkinci dünya savaşından sonra dünya konjonktüründe meydana gelen ekonomik ve siyasi gelişmelere paralel olarak ortak girişimler büyük önem kazanmıştır. Ortak girişim ilişkisi, tek bir işin yapılması oluşturulmakla birlikte, zaman zaman süreklilik arz eden bir işin yapılması amacıyla da kurulabilmektedir. Yaygın olarak ortak girişim tek iş için kurulmaktadır.

Ortak girişimde ortaklar birbirlerinden hukuki ve ekonomik bakımdan bağımsızdırlar. Taraflar belli bir amaç için, kar elde etmek için bir araya gelmektedirler.

Ortak girişimi çeşitli türlere ayrılmaktadır. Bunlar faaliyet sahalarına göre, kuruluş şekillerine göre ve ortakların niteliklerine göre üç ayrılmaktadır

Türkiye’de ortak girişimler ağırlıklı olarak inşaat ve imalat sektöründe gerçekleşmektedir. Üstlenilen işin para ve iş hacmi yönünden çok yüksek rakamlara ulaştığı büyük ihalelerde, işin belirli aşamalarında genelde firmalar arasında yapılan işbirlikleri çerçevesinde olmaktadır.

Bu çalışmanın asıl amacı, doğrudan yabancı sermaye yatırım yapan firmaların neden ortak girişim kurmaya yöneldiklerini irdelemek, Türkiye'nin ve inşaat malzemeleri sektörünün bu yatırım türü için yeterli ortamın olup olmadığını araştırmaktır.

Çalışma dört ana başlıkta toplanmaktadır. Birinci bölümde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ilişkin kavramasal çerçeve ve dünyadaki gelişimi incelenmektedir. Türkiye'deki doğrudan yabancı sermaye yatırımın gelişimi ve mevcut durumu ikinci bölümde irdelenmektedir. Üçüncü bölümde ortak girişim tanımı, türleri, oluşturma nedenleri, hukuki yapısı, avantaj ve dezavantajları incelenmektedir. Dördüncü bölümde inşaat malzemeleri sektörünün dünyadaki ve Türkiye'deki durumu araştırılmış ve bu sektörün gelecek dönem beklentilerine yer verilmektedir. Ayrıca bölüm sonunda sektöre ilişkin Türkiye'de bir uygulama analiz edilmektedir.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### GENEL OLARAK DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

#### 1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına İlişkin Kavramsal Çerçeve

##### 1.1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Tanımı

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını birkaç şekilde tanımlanabilir: Yatırılabilir kaynakların kişi ve kuruluşlar tarafından bir başka ülkeye uzun vadeli ve üretim kapasitesini artırmak üzere gelen sermayeye doğrudan yabancı yatırım denir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları geldikleri ülkelerde, daha etkin bir yönetim ve üretim biçimi sağlayabilir ve var olan işgücü-sermaye stokunu daha etkin bir şekilde kullanabilir. Buna bağlı olarak da yeni teknoloji getirebilmektedir. Eğer bunları sağlıyorsa; hazırdaki makineyi, teçhizatı alsa bile büyümeye katkısı olabilmektedir.

Bir ülke borsasında işlem gören şirketlerin hisselerinin bir diğer ülke veya ülkelerin kuruluşları tarafından satın alınmasını ifade eden portföy yatırımların dışında kalan ve bir veya birden fazla uluslararası yatırımcının tamamına sahip olarak veya yerli bir veya bir kaç firma ile ortaklık halinde gerçekleştirdiği yatırımlar, doğrudan yabancı yatırım olarak tanımlanmaktadır.<sup>1</sup>

Şirketlerin ana merkezlerinin dışında yani kurulu bulunduğu ülkenin sınırları dışındaki ülkelerde üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması biçiminde de DYSY' tanımlanabilir.

Yabancı bir pazara girmeyi düşünen bir firmanın önünde birkaç seçenek vardır. Bunlardan biri kendi ülkesinde üretip yabancı bir ülkeye satmaktır. Bir diğeri ise girmek istediği ülkedeki bir firmayla anlaşarak kendi teknolojisini ve markasını kullanarak lisans anlaşması yapmaktır. Bu iki durumda elde edemeyeceği bazı avantajları elde etmek için ise doğrudan sermaye yatırımı yaparak, hedef ülkedeki rekabetçi pozisyona sahip olmaktır.

---

<sup>1</sup> DPT, 8.Beş Yıllık Kalkınma Planı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Yayın No: 2514, Ankara, 2000, s.1.

Büyük bir şirketin bulunduğu ülke dışında üretimini gerçekleştirebilmek amacıyla, yeni üretim tesisleri kurması veya mevcut olan başka tesisler satın alması ya da sermayesini artırmak yoluyla kendine bağlı bir şirket durumuna getirmesi doğrudan yabancı yatırımı oluşturmaktadır. Bu yatırım sisteminde büyük şirket tabi, ana şirket konumundadır. Satın aldığı veya çeşitli sözleşmelerle yatırım yaptığı şirket ise yavru şirket olarak adlandırılabilir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında en önemli özelliklerinden biri, bunların yalnızca tabi şirketin mülkiyetini elinde bulundurmamakla kalmamaları, aynı zamanda onun yönetimini de denetimleri altında bulundurmalarıdır. Yavru şirket genellikle, ana şirketin elinde bulunan teknoloji, ticari sırlar, yönetim bilgileri, ticaret unvanı ve öteki kolaylıklardan yararlanma ayrıcalığına sahiptir. Karşılığında ise, kazanılan karlar, kısmen veya tamamen ana şirkete kalır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları adı verilen bu yatırımlarda, yabancı ülkedeki fiziki sermayeye sahip olan ve bunu işleten firmaya, çok uluslu şirket adı verilir.<sup>2</sup>

Bir başka tanıma göre çok uluslu şirket, doğrudan yabancı sermaye yatırımı yaparak birden fazla ülkede gelir getiren aktif değerlere sahip olan veya bunları kontrol eden, dolayısıyla kaynak ülke dışında mal ve hizmet üreten yani uluslararası üretim yapan firmadır.

İlk başta ulusal alanda işletmeler faaliyette bulunurken, daha sonra uluslararası, çokuluslu ve ulus ötesi işletmelerin ekonomik alanda yer edindikleri piyasada, küreselleşme uluslararası yabancı sermaye trafiği ekonomik gelişmeleri ve değişimleri etkilemektedir.<sup>3</sup>

Çokuluslu şirketler dünya çapındaki üretim ve dağıtım ağına sahip kuruluşlardır. Küresel bazda doğrudan yabancı sermaye yatırım hareketlerinin büyük çoğunluğu çok uluslu firmalar tarafından yapılmaktadır. “Küresel ihracatın üçte biri bu şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir.”<sup>4</sup> Bu şirketler, içinden çıktıkları ülkelerin farklı kültürel ve ekonomik yapıları nedeniyle yatırımları değişiklik gösterir. Yabancı yatırımcının kararı ülkelerin ortaya çıkardığı önceliklere göre etkilenmektedir. Bunun sonucunda her yatırımcının temel önceliklerini karşılayacak tanıtım programları oluşturulması gerekmektedir.

---

<sup>2</sup> Suna OKSAY, “Çokuluslu Şirketler Teorileri Çerçevesinde Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek Değerlendirilmesi”, *Dış Ticaret Dergisi*, Yıl:3, Sayı:8, Ocak 1998, s.1.

<sup>3</sup> Hayrettin DEMİRCAN, **Dünyada ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Stratejileri**, TC Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara, 2003, s.1.

<sup>4</sup> a.g.e., s.14.



Yatırımı yapılacak ülke seçiminde, çok uluslu şirketler yatırım yapmadan önce, ülkedeki fırsat ve riskleri göz önünde bulundurarak o ülkeye girip girmeyeceklerine karar verirler. Firmalar kendi ülkeleri yerine diğer ülkelerde faaliyet içinde olması karlılıkları açısından önemli olabilir. Fakat bu yatırım kararında sadece karlılık değil yatırımın riski dikkate alınmaktadır. Bu riskler yatırımın yapılacağı ülkeye ve zamana bağlı olarak değişmekle beraber, ekonomik ve siyasi nitelikte de olabilmektedir.

Doğrudan yatırım bir sermaye transferi olmakla birlikte, aynı zamanda teşebbüs, risk taşıma, ileri üretim teknolojileri, yönetim bilgileri ve rekabeti sağlamakta, bu sebeple işletmelerin kuruluş ve teçhizatının finansmanı olarak değerlendirilmektedir.<sup>5</sup>

Doğrudan dış yatırım yapan çok uluslu firmalar için, ülkelerin yeterli bir alt yapıda olması, ekonomik, siyasal istikrarın ve hukuki düzenlemelerin sağlanmış olmasına büyük ölçüde önem verirler.

Doğrudan yabancı sermaye iki kategoride değerlendirilebilir. Bunlardan birincisi mali yatırımlardır. İkincisi ise fiziki yatırımlardır. Mali yatırımlar; yabancı tahvil ve hisse senedi gibi uzun vadeli sermaye piyasası araçlarıdır. Fiziki yatırımlar ise, özellikle çok uluslu şirketlerin çevre ülkelerde kendilerine bağlı yönetimlerde yeni fabrika veya üretim tesisi kurmaları şeklinde ortaya çıkan fiziki yatırımlardır.

Çokuluslu şirketler, uluslararası borç alma ve borç verme konularında kullanılan önemli araçlardır. Çokuluslu şirketler genellikle, daha sonra geri döneceği ümidiyle, yavru şirketleri aracılığıyla sermaye tedarik ederler. Çokuluslu şirketlerin mevcudiyeti, bir ülkeden diğer bir ülkeye net bir sermaye akışı ile sonuçlanmaz. Ancak, çokuluslu şirketler bazen, yabancı ülkelerde faaliyet gösteren yavru şirketleri aracılığıyla yaptıkları büyüme operasyonları için ihtiyaç duydukları fonları karşılamak amacıyla, o ülkede kaynak yaratma yolunu seçebilirler<sup>6</sup>

İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD) normlarına göre; doğrudan yabancı yatırımlar bir ülkede yerleşik kişi ya da kurumların bir başka ülkede kalıcı ekonomik çıkar elde etmek amacını yansıtmaktadır. Kalıcı çıkar kavramı yabancı sermaye yatırımcısı ile yatırım ve

---

<sup>5</sup>Rıdvan KARLUK, “Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı” **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, TCMB Yayınları, s.97–115, Şubat 2001, s.101.

<sup>6</sup> OKSAY, a.g.e. s.2.

yatırımın kontrolü konularında uzun dönemli bağımlılığı ifade etmektedir.<sup>7</sup> Yine OECD normlarına göre doğrudan yabancı yatırımlar şahıslar ya da şirketlerden oluşan yabancı bir yatırımcının şirketleşmiş ya da eşiti bir işletmede, şirket bünyesinin en az yüzde 10 oranında temsil gücüne sahip olduğu yatırımları kapsamaktadır. Bazı ülkelerde ise, yatırımların doğrudan yabancı yatırım olarak tanımlanması için şu unsurlar gerekli sayılmaktadır: Yönetim kurulunda temsil, politika oluşturma sürecine katılım, şirketler arası somut ilişki, yerli ve yabancı personeller arası yer değiştirilmesi, teknik bilgi tedariki, uzun dönemli borçların yatırım yapılan işletmeye mevcut piyasa oranlarından düşük oranlarda sağlanması, vb.<sup>8</sup>

Doğrudan yatırımlar, iki sanayi kesimi arasında bir sermaye akışı özelliği taşımaktadır. Bu sermaye akışı, yatay ve dikey yatırımlar şeklinde meydana gelir. Yatay yatırımlar; bir firmanın yatırım yaptığı ülkelerde, kendi ülkesi ile aynı üretimi gerçekleştirdiği zaman ortaya çıkar. Dikey yatırımlar ise; yatırım yapılan ülkede esas ülkedeki ürünlerin işlenmesi ve bu ürünlerin satışı ile ilgili olarak ileriye veya geriye dönük şekilde yapıldığı zaman görülür. Fakat çok sayıda küçük yavru şirketler, ev sahibi ülkelerde sadece dağıtım yapmakta ve ana firmanın ürünlerini ev sahibi ülkelerde pazarlamaktadırlar.<sup>9</sup>

Yabancı yatırımcılar tarafından yatırım kararı verilirken, üç ana faktör belirleyici olmaktadır. Bu faktörlerden ilki, yatırım yapılan yerde yatırımın sahibi olma (mülkiyet) avantajıdır. İkincisi, yatırım yerinin sağladığı avantajları konum avantajları ve üçüncüsü ise, çokuluslu şirketlerin uluslararası rekabette yer edinmesini sağladığı içselleştirme avantajıdır. Bu üç temel faktörün biri ya da birkaçı yatırım kararı alınırken etkili olmakta ve yatırımcının elde etmek istediği avantajlara göre yatırım yerinin ve hacminin belirlenmesini sağlamaktadır.<sup>10</sup>

Sanayi faaliyetlerinin belli bir coğrafi bölgede yoğunlaşması süreci zamanla kaybolmaya başlamış, sektörler ve işletmeler arasında hızlı gelişmeler ortaya çıkmış, sınırlar ötesi ve işletmeler arasındaki işbirliği ve yabancı sermaye yatırımları artmıştır. Gelişmiş ülkeler rekabet güçlerini artırmada gerekli olan daha ucuz işgücü, daha ucuz hammadde, daha uygun yasal düzenlemeler ve vergilendirme sistemini ve şartlarını elde edebilmek için sermaye ve teknoloji transferi yoluna gitmektedirler. Gelişmekte olan ülkelerin ise en önemli sorunları sermaye ve teknoloji yetersizliğidir. Düşük satın alma gücü ve iç tasarruflardaki eksiklikler ve

---

<sup>7</sup> DEMİRCAN, a.g.e., s.1.

<sup>8</sup> a.g.e., s.2.

<sup>9</sup> KARLUK, a.g.e., s.97-115.

<sup>10</sup> a.g.e., s.41.

döviz darboğazı yerli sanayinin gelişimini ve rekabet gücünün artmasını engellerken, gelişmiş ülkelerin standartlarına göre esnek mevzuat, ucuz işgücü ve diğer uygun koşullar da yabancı sermaye için uygun bir ortam hazırlamaktadır. Diğer taraftan, gelişmekte olan ülkelerin, kalkınmalarını gerçekleştirebilmek için, ihtiyaç duydukları sermaye birikimini sağlamada, dış borç yerine yabancı sermayeye yönelmeleri çok daha akılcı bir yoldur.<sup>11</sup>

### **1.1.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Yararları**

Küreselleşme ülkeler arasındaki sermaye hareketlerinin akışlarının hızlanmasına yol açmaktadır. Bazı durumlarda firmalar için ihracatın ulaşım masrafı içermesinden ötürü, DYSY yolu ile pazara girmek daha avantajlıdır. Yapılan bu yatırım ise hem sermayenin geldiği (home country) ülkeye, hem de yatırımın yapıldığı ülkeye (host country) bir takım kazançlar sağlamaktadır. Sermaye ithal eden ülkenin kişi başı GSYİH'yi yükseltmektedir. Teknolojiye erişim, sürdürülebilir büyümenin temelini oluşturmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımın sermaye sahibi ve sermaye ithal eden ülkeler arasında risk paylaşımına da neden olmaktadır. Bu durum ise, sermaye akımlarının bu türünü borçlanmadan daha cazip kılmaktadır. Kısacası DYSY, ülkelere Pazar disiplini, teknoloji ve yönetimsel uzmanlık transferi, risk paylaşımı gibi bir takım faydalar sağlamaktadır.

### **1.1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Önemi**

Doğrudan yabancı yatırımın ülkeler açısından önemi 1980'li yıllardan itibaren çok hızlı bir eğilim ile artmıştır. Bu önem aşağıdaki tabloda karşılaştırmalı bir şekilde gösterilmektedir.

---

<sup>11</sup> OKSAY, a.g.e., s.4

**Tablo 1: DYSY' nin ivme kazanmasının nedenleri**

• Ülkeler Açısından	• Firmalar Açısından
1 Liberal piyasalar	1 Küresel yapıya katılma isteği
2 Küreselleşme	2 Rekabetçi piyasada dünya kaynakların en ucuz şekilde mal etme isteği
3 Dünya üzerindeki refaha talebin artması	3 Lider firmaların arasındaki rekabetin artması
4 Gelişmekte olan ülkelerinin sayısının artması	4 Ulaşım maliyetlerinin düşmesi ve sınır ötesi ticaretin kolaylaşması
5 Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ekonomik farkların azalması	5 DYY için yeni lokasyonların ortaya çıkması
6 Hükümetlerin DYY'nin yararlarını önemsemesi	

### 1.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Belirleyen Faktörler

Yatırım yapmak temelde dört nedene dayanır: Doğal kaynaklara sahip olmak, yeni pazarlara ulaşmak, rasyonelleştirme yoluyla mevcut dış üretimi yeniden yapılandırmak ve stratejik öneme sahip yaratılmış kaynakları kullanabilmektedir. Bu nedenler, genel olarak iki gruba ayrılabilir. İlk üç neden, temel olarak Aktif- Değerlendirmeyi kapsamaktadır. Bu gruptaki yatırım yapan şirketlerin ana amacı, var olan aktiflerini kullanarak ekonomik getiri elde etmektir. En sonda yer alan neden ise, Aktif-Geliştirme ile ilgilidir. Bu gruptaki yatırım yapan şirketlerin ana amacı ise, var olan aktiflerine yenileri eklemektir.<sup>12</sup>

### 1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Türleri

Doğrudan sermaye türleri kaynak arayışlı, pazar arayışlı, verimlilik kaynak arayışlı olarak üç başlık altında toplanmaktadır.

<sup>12</sup> Rajneesh NARULA ve John H. DUNNING, "Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities For Developing Countries", *Oxford Development Studies*, Vol. 28, No. 2, 2000, s.150.

### 1.3.1. Kaynak Arayışlı Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Doğal kaynak arayışlı doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmekte olan ülkeler için halen en önemli doğrudan yabancı yatırım türleri içinde yer almaktadır. Bir bölge veya ülke, nadir bulunan bir kaynaktaki mutlak avantaja sahip olduğu zaman, o bölgenin/ülkenin yönetimi çok güçlü bir pazarlık gücüne sahip olur. Aranan kaynağın doğal bir kaynak olması durumunda, bu kaynağı çıkarmanın iki tarafa da marjinal maliyeti neredeyse sıfıra eşit olacaktır. Aslında, bu kaynağın diğer yerlerde olmaması ve buna başka mekânlarda rastlanamaması bu bölgenin/ülkenin ekonomik getiri sağlamasına neden olmaktadır.<sup>13</sup>

Göreceli avantaja sahip olunan diğer pek çok kaynakların ise –ülkelerin yatırım gelişim sürecinde devam ederken- düşük marjinal maliyetleri sürdürülememekte, bu maliyetler zamanla artmaya başlamaktadır. Bu yüzden, bu tür kaynaklar tüm yatırım gelişim süreci evrelerinde doğrudan yabancı yatırım çekmeyi başaramamaktadır. Kalifiye olmayan işgücü buna örnek gösterilebilir. Emek-yoğun üretimin yapıldığı bölgeler, girdi malların maliyetlerinin artmasıyla yabancı yatırımın günden güne daha az ilgisini çekecektir. Bu durum, üretkenlikteki gelişmelerin ücret artışlarının gerisinde kalmasıyla daha da yoğun bir şekilde kendisini göstermektedir. Böyle bir durum, ikili güç dengelerinde avantajın çok uluslu şirketlere kaymasına neden olmaktadır. Çünkü diğer pek çok ülke pazarlar arası liberalleşme sonucunda kolayca taklit edilebilen benzer coğrafi özellikleri, bu şirketlere sunabilmektedir.<sup>14</sup>

Uluslararası konumu gereği kaynak-arayışlı doğrudan yabancı yatırımlar konusunda, gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkelerin pazarlık güçlerinde farklılıklar gözlenmektedir. Ancak kaynak-arayışlı yatırımlar her zaman olmasa da genellikle düşük katma değerli, tesis ve donanım düşük seviyede sermaye yatırımı yapılan aktiviteleri barındırdığı için doğrudan yabancı yatırımı güçlü bir şekilde tutamamaktadır. Genel olarak kaynak-arayışlı yatırımlar, uluslararası şirketlerin küresel stratejileriyle tamamen bütünleşik bir yapıda yer almaz. Çok uluslu şirketler, girdi mallara ilişkin pazarları tamamen içselleştirmek yerine, tedarikçilerle uzun vadeli sözleşmeler yapmayı veya girdi malları piyasa koşullarına paralel olarak almayı tercih etmektedir. Çok uluslu şirketlere sunulabilecek diğer coğrafi avantajları az olan ülkelerin çekebilecekleri doğrudan yabancı yatırım türü, genellikle sadece bu tür yatırımlar olmaktadır.

<sup>13</sup> NARULA ve DUNNING, a.g.e., s.150

<sup>14</sup> a.g.e., s.151

Dikey ve ileri bütünleşmelerin ve katma değerli aktivitelerin gözlendiği durumlarda, yatırımın güçlülüğü artmakta, bu da ev sahibi ülkenin pazarlık gücünü iyileştirmektedir.<sup>15</sup>

### **1.3.2. Pazar Arayışlı Doğrudan Yabancı Yatırımlar**

Pazar-Arayışlı doğrudan yabancı yatırımlar, çoğunlukla ev sahibi ülke tarafından konulan, yüksek orandaki ihraç sınırlamalarının bulunduğu, yerel ya da komşu pazarların ölçek ekonomilerine ulaşma adına önemli fırsatların sunulduğu ortamlarda gerçekleşmektedir. Bu tür yatırımlar, kalabalık bir nüfusa sahip olmanın yanında, uygun bir zaman diliminde yatırımın odaklandığı pazarın beklenen talebi karşılayabilmesiyle gerçekleşebilir. Bunun yanında, diğer firmalar genellikle lideri takip stratejisi izler. Pazar iki veya üç firmayı daha verimli olarak kaldıracakken, pek çok firmanın giriş yapmasıyla adeta akına uğrar. Bu durum Çin ve Hindistan otomobil pazarlarında gözlenmiş, yüksek talep seviyelerindeki potansiyele rağmen az sayıda şirket gerçek anlamda kar elde etmiştir. Gelişmekte olan ülkelerde gözlenen pazar-arayışlı yatırımlar, korumacı yatırımlar olarak hayata geçmişlerdir. Bu yatırımlar zorlu süreçler sonunda oluşmaktadır. Çok uluslu şirketler ise bunun karşılığında liderlik edebilecekleri, korunaklı pazarlara ulaşmayı amaçlamaktadır.

Pazar-Arayışlı doğrudan yabancı yatırım, doğası gereği tek bir merkezi coğrafi avantaja dayanmaktadır. Varlığı ya da yokluğu kısmen evrelere dayanırsa da aslında, dışsal bir olgu olarak karşımıza çıkar. Serbest ticaret bölgelerindeki bir üyelik, ufak çapta yerel pazarları olan ülkelerin daha önceki pazar büyüklüklerini genişletmelerine olanak sağlamaktadır. Ancak bu durumlarda, önceden kendi içlerinde bağımsız olan pazarlar bütünleşmekte, konum kararı diğer coğrafi avantajlara dayanmaktadır.<sup>16</sup>

### **1.3.3. Verimlilik-Stratejik Kaynak Arayışlı Yatırımlar**

Bu iki tip yatırım birbirine benzemektedir, çünkü ikisi de ev sahibi ülkede belli seviyede yaratılmış kaynağa gereksinim duymakta, küreselleşme süreciyle beslenmektedir. Özellikle kaynak-arayışlı doğrudan yabancı yatırımlar ileri derecede endüstriyelmiş ülkelerde

---

<sup>15</sup> NARULA ve DUNNING, a.g.e., s.151

<sup>16</sup> a.g.e., s.152

yapılmaktadır. Verimlilik-Arayışlı yatırımlara daha az gelişmiş ülkelerde rastlanması şaşırtıcı bir olgudur. Çok uluslu şirketler, uzun yıllar ihracata yönelik Kaynak-Arayışlı yatırımları yapmışlardır, ancak bu yatırımlar aslında Verimlilik-Arayışlı doğrudan yabancı yatırımlardır.

Bunun yanında, bu tip yatırımlar imalat aktivitelerinin sınırlar arası uzmanlaşma ekonomilerine ulaşma adına belli başlı yerlerde yapılması ve mobil olmayan yaratılmış kaynakların eşit olmayan dağılımı nedeniyle göreceli olarak yeni gözlenmektedir.<sup>17</sup>

Verimlilik-Arayışlı ve Kaynak-Arayışlı yatırımlarda ülkeler içi sektör gruplarının rolü ve benzer aktivitelerin toplanmasının etkisi oldukça fazladır. Yoğunlaşma bölgesi olması nedeniyle ya da sahip olduğu bilimsel ve teknolojik altyapı ile Aktif-Geliştirici doğrudan yabancı yatırımları kendilerine çekebilen ülkelerle, Aktif-Değerlendirme doğrudan yabancı yatırımlarını kendilerine çekebilen ülkelerin pazarlık durumları birbirinden çok farklı olacaktır. Uzmanlık ve yoğunlaşmanın bir endüstride bulunması, bilgi-yoğun yatırımların oluşması için yeterli değildir. Aynı bölgede açık gelişmeler ve dışsallıklar olmadıkça, bu yatırımlar gerçekleşmeyecektir. Yoğunlaşma ekonomilerine sahip olma yetkinliğine sahip olan ülkeler/bölgeler güçlü pazarlık pozisyonlarına sahip olacaktır. Bu tarz olaylara, yüksek katma değerli aktivitelerin olduğu bölgelerde rastlanmaktadır. Bu aşamada önemli olan nokta, çok uluslu şirketlerin kendi öz yetkinliklerini tanımlayacak konum avantajlarına yönelmeye başlamalarıdır.<sup>18</sup>

#### **1.4. Dünya’da Doğrudan Yabancı Yatırımların Tarihsel Gelişimi**

Yabancı sermaye yatırımlarının başlangıç tarihi sömürgecilik dönemine kadar gitmektedir. 19. yüzyıl boyunca sanayileşen ülkelerin sanayi devrimi sonrasında bünyelerindeki sermaye birikimlerini başka ülkelerdeki en çok kârı sağlayacak yatırım alanlarına yöneltme ihtiyacı içine girmişlerdir. Genellikle Avrupa sanayisinin ihtiyacı olan hammaddelerin bulunduğu ucuz işgücüne sahip sömürgeler ve bazı az gelişmiş ülkeler batı ülkeleri için cazip yatırım alanları olarak ön plana çıkmışlardır. Özellikle İngiltere’nin ihtiyaç duyduğu hammaddelerin (madenler, petrol) çıkarılması için 1800’lü yılların başında sömürgelerindeki girişimleri yabancı sermaye yatırımlarının başlangıcı olarak kabul edilmektedir.

Sanayi devriminin gerçekleşmesi Avrupa ve ABD’de kitle üretime geçilmesini sağladı. Bu durum daha büyük pazarlara ihtiyacı doğurdu ve sonucunda da 1800’lü yılların sonlarına

---

<sup>17</sup> NARULA ve DUNNING, a.g.e., s.152

<sup>18</sup> a.g.e., s.152

doğru yeni yatırımlarını dış pazarlara yönlendirmiş çok uluslu şirketlerin doğmasını sağladı. 1914 yılı için doğrudan yabancı yatırım tahmini stoku 14,3 milyar dolardır. Büyük pay sahibi 8,3 milyar dolar ile İngiltere, ardından 2,7 milyar dolar ile ABD gelmektedir.

I. Dünya Savaşı ile yatırımlarda yavaşlama olmasına rağmen 1920 itibariyle yeniden artış göstermeye başlamıştır. İlk olarak Batı Avrupa kaynaklı yatırımların Asya, Afrika ve Amerika'nın gelişmemiş bölgelerine yöneldiği görülmektedir. Amerika'ya yönelik yatırımlar her ne kadar artmaya başlasa da 1929–1930 yıllarında gerçekleşen Dünya Ekonomik Bunalımı yeni sermaye yatırımı yapılmasını engellemekle kalmamış hâlihazırda var olan yatırımların dahi iptal olmasına neden olmuştur.

Yabancı sermaye yatırımları için bir diğer dönüm noktası ise II. Dünya Savaşı olmuştur. 1950'lerden sonra uluslararası şirketlerin dünya ekonomisinde göstermiş oldukları etkinlik süregelen portföy yatırımı şeklindeki yatırımların doğrudan yabancı sermaye yatırımları şeklini almasını sağlamıştır.

Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulması Amerikan şirketlerinin Avrupa'da yaptığı yatırım hızına büyük bir ivme kazandırmıştır. Ancak dünya ekonomisinin entegrasyonunda doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının etkisi 1970'li yıllardan sonra belirginleşmiştir.

1973 yılında Avrupa Topluluğu'na üye olan ülkelerin sayısının dokuzaya yükselmesi sonucunda, ÇUŞ'lar tarife engelleri nedeniyle pazar kaybetmek istememişler ve bu bölgeye olan yatırımlarını yoğunlaştırmışlardır. Bununla birlikte, 1970'li yılların ilk yarısında ortaya çıkan petrol krizi dünya ekonomisinin resesyona girmesine neden olmuştur. Dünya ekonomisindeki durgunluk 1975–76 yıllarında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını etkisi altına almıştır. Bu dönemde, ÇUŞ'lar durgunluktan etkilenen şubelerini desteklemek için uluslararası yatırımlarını gelişmiş ülkelere ve çoğunlukla da ana ülkelere kaydırmışlardır. 1979–81 döneminde küresel doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında hızlı bir yükseliş gerçekleşmiştir. Dönemin temel özelliği bu yatırımların büyük kısmının petrol üreten ülkelere yönelik olması ve doğrudan yabancı sermaye girişleri açısından gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki açığın giderek büyümesidir. Ayrıca, bu dönemde dış yatırımcı ülkeler olarak Hollanda, ABD ve İngiltere dikkati çekmiştir.

Yabancı sermaye yatırımlarında 1980'li yıllar şekil, konu ve hacim açısından dikkate değer değişikliklerin yaşandığı yıllardır. Yabancı sermaye yatırımlarını yönlendiren en önemli faktörler, uluslararası organizasyonlara gelişen bilgi teknolojisinin yansımaları, YSY stokunun



aşırı artması, şirket birleşme ve alımlarına bağlı olarak yüksek teknolojiye bağlı üretimin artışıdır. Dünya ekonomisi günümüzün popüler deyimini olan “küresel” niteliğini coğrafi uzaklıkların önemini bilgi teknolojilerindeki gelişmelerle kaybetmesi ve siyasi rekabetin ekonomik rekabet ardında kalmasıyla kazanmıştır.

Yabancı sermaye yatırımlarına karşı gelişmekte olan ülkelerin çok uluslu şirketlerinin yaklaşımları yıllar boyunca büyük değişimler göstermiştir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra 1989'da Doğu Blok'u yıkılışına kadar sürekli önyargılı tavır sergilemişlerdir. Gelişmiş ülkeler her ne kadar sıklıkla kullansalar da gelişmekte olan ülkelerin sahip olduğu, orta ve uzun vadede döviz çıkışına sebep olacağı, egemenliği tehlikeye altına sokacağı ve yerli firmalara karşı haksız rekabet olacağına ilişkin görüşler nedeniyle yıllar boyu bu finans aracını gerektiği kadar kullanamamışlardır. Bu kanıların kırılmasını ve rahatlıkla karşılaşılabilen bir araç haline gelmesini sağlayan ise 1989'dan sonra Doğu Blok'unun eski üyeleri tarafından da kullanılması oldu. Sonrasında birçok ülke hukuki yapılarında değişiklik yaparak yatırım ortamını çok daha uygun hale getirmeye uğraşmışlardır. Yapılan değişikliklerin işe yaramasıyla 1990'lı yıllarda gelişmekte olan ülkelere yabancı sermaye yatırımlarının akışında önemli artışlar gözlenmiştir.

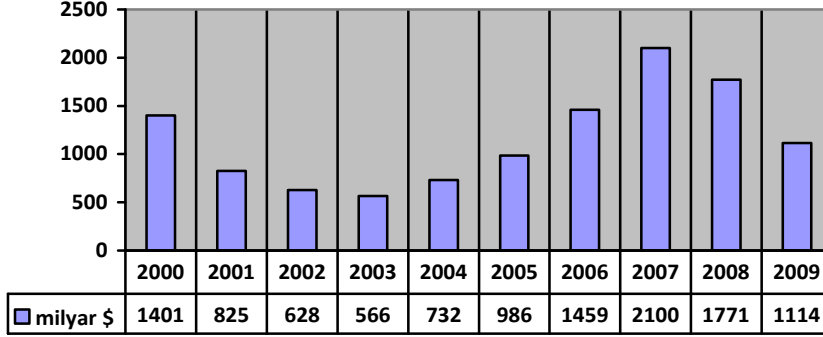
Doğrudan yabancı sermayenin yararlarını fark ettiklerinden daha önce yanına dahi yaklaştırmadıkları telekomünikasyon, ulaştırma ve bankacılık sektörlerinde de çalışmalar başlatmış ve yabancı sermaye ile paylaşım konusunda bir sakınca görmemişlerdir. Dünya doğrudan yabancı yatırım stokunun Dünya GSYİH'na oranı 1980'li yıllarda yüzde 5 dolayında iken bu oran 1999 yılında yüzde 16'ya yükselmiştir. Yine 15 gelişmiş ülkede uluslararası ana şirketlerin sayısı 1960'lı yılların sonunda 7000 dolayında iken bu sayı 1990'ların sonunda 40000'e yükselmiştir.<sup>19</sup>

Dünyadaki doğrudan yabancı sermaye yatırımları 1995'den sonraki dönemden günümüze kadar dünyanın genel ekonomik yapısından kaynaklı çeşitli değişkenlikler göstermektedir. Yabancı yatırımlar 1995 – 2000 yılları arasında artan bir eğilim gösterirken 2000 – 2004 yılları arasında düşüş eğilimindedir. Bu düşüş 2004- 2007 yıllarında tekrar yükselirken 2008 yılında dünyada oluşan ekonomik kriz nedeniyle bir önceki yıla göre yüzde 16 oranında düşerken, 2009 yılında ekonomik krizin sonucu oluşan daralma dünyadaki yabancı sermaye yatırımını direk etkilemiştir. Bir önceki yıla göre yüzde 34 lük sert bir düşüş yaşanmasına neden olmuştur.

---

<sup>19</sup> Hande GÜNGÖR, *Dünyada ve Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımlar*, *İKV Dergisi*, Sayı 149, Mayıs-Ağustos 2001, s:49

**Şekil 1: Dünyada genelinde DYSY girişleri**



Kaynak: UNCTAD (Birleşmiş Milletler Kalkınma Konferansı) 2010 yılı yatırım raporu

Aşağıdaki tablolarda DYSY' çeken ve yatırım yapan ilk on ülkenin yıllara göre dağılımı bulunmaktadır.

**Tablo 2: En Fazla Uluslararası Doğrudan Yatırım Çeken İlk 10 Ülke**

2006		2007		2008		2009	
Ülke	Milyar \$	Ülke	Milyar \$	Ülke	Milyar \$	Ülke	Milyar \$
1. A.B.D	175,4	1. A.B.D	232,8	1. A.B.D	316,1	1. A.B.D	129,9
2.İngiltere	139,5	2.İngiltere	224	2.İngiltere	117,5	2.Çin	95
3.Fransa	81,1	3.Fransa	158	3.Fransa	108,3	3.Fransa	59,6
4.Belçika	72	4.Kanada	108,7	4.Belçika	96,9	4.Hong Kong	48,4
5.Çin	69,5	5.Hollanda	99,4	5.Çin	70,3	5.İngiltere	45,7
6.Kanada	69	6.Çin	83,5	6.Kanada	65,5	6.Rusya Fed.	38,7
7.Hong Kong	42,9	7.Hong Kong	59,9	7.Hong Kong	63	7.Almanya	35,6
8.Almanya	42,9	8.İspanya	53,4	8.Almanya	59,7	8.Suudi Arabistan	35,5
9.İtalya	39,2	9.Rusya Fed.	52,5	9.İtalya	46,8	9.Hindistan	34,6
10.Lüksemburg	29,3	10.Almanya	50,9	10.Lüksemburg	45,1	10.Belçika	33,8

Kaynak: UNCTAD (Birleşmiş Milletler Kalkınma Konferansı)

**Tablo 3: En Fazla Uluslararası Doğrudan Yatırım Yapan İlk 10 Ülke**

2006		2007		2008		2009	
Ülke	Milyar \$	Ülke	Milyar \$	Ülke	Milyar \$	Ülke	Milyar \$
1. A.B.D	216,6	1. A.B.D	313,8	1. A.B.D	311,8	1. A.B.D	248,1
2.Fransa	115	2.İngiltere	265,8	2.Fransa	220,1	2.Fransa	147,2
3.İspanya	89,7	3.Fransa	224,7	3.Almanya	156,5	3.Japonya	74,7
4.İsviçre	81,5	4.Almanya	167,4	4.Japonya	128	4.Almanya	62,7
5.İngiltere	79,5	5.İspanya	119,6	5.İngiltere	111,4	5.Hong Kong	52,3
6.Almanya	79,4	6.İtalya	90,8	6.İsviçre	86,3	6.Çin	48
7.Belçika	63	7.Japonya	73,5	7.Kanada	77,7	7.Rusya Fed.	46,1
8.Japonya	50,3	8.Kanada	53,8	8.İspanya	77,3	8.İtalya	43,9

Kaynak: UNCTAD (Birleşmiş Milletler Kalkınma Konferansı)

Küresel ekonomik yapının kırılganlığı hala devam etmektedir. Bunun yanında Euro bölgesi ülkelerinden İrlanda, Portekiz ve özellikle Yunanistan'ın borçlarının hala çok yüksek olması, diğer taraftan AB topluluğunun güçlü devletlerinden Almanya ve Fransa'nın bu ülkelere desteklerinin az olması, Amerika da konut kredileri tarafında da risklerin azalmaması küresel piyasaları olumsuz etkilemektedir. Asya tarafında dünyanın büyük ekonomilerinden Japonya'nın yaşadığı deprem felaketi kendi içinde yeniden yapılanması açısından ciddi kaynağa gereksinim duyması dünya ekonomisinin hala zor bir virajdan geçtiğini göstermektedir.

İyimser yaklaşımda ise gelişmekte olan ülkelerin son birkaç yıl içerisinde daha fazla etkin rol üstlenmesi ve bu ülkelerin iç dinamiklerinin büyümeye yönelik eğilim içerisinde olması sermayenin bu ülkelere yönelmesine sağlamaktadır. Bu durum 2012'de yine DYSY'ları açısından krizden önceki seviyeyi yakalanması mümkün kılmaktadır. Çin'in gelecek beş yıl içerisinde dünyanın en büyük ekonomiye sahip olacağı ön görülmektedir. Bu bağlamda dünya ekonomisindeki aktörlerin değişebilir olması yeni ekonomik düzeni beraberinde de getirebilir.

## İKİNCİ BÖLÜM

### TÜRKİYE'DE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR

#### 2.1. Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımların Tarihsel Gelişimi

Türkiye Cumhuriyetin kuruluşundan sonra geçirdiği savaşların yorgunluğu nedeniyle ülke çok fazla insan gücü kaybetmiştir. Beraberinde ülke ekonomisinde söz sahibi olan gayri Müslimlerin ülkeyi terk etmesi ve vasıfsız az insan gücü, üretimi oldukça olumsuz etkilemiştir. Yorgun ülkenin tekrar kalkınabilmesi için ülkenin tekrar şekillendirilmesi gerekmektedir. Bu dönemde yabancı sermaye denetimde olan 7 demiryolu ortaklığı, 6 maden çıkarma yetkisi, 23 banka, 12 sanayi girişimi, 35 ticari ortaklık ve 11 belediye hizmet veren ortaklıklar söz konusudur.

Cumhuriyet rejimi, Osmanlı döneminde yaşanan ve arzu edilmeyen tecrübeler ışığında, DYSY'yi önemli seviyede teşvik etti. Atatürk, 1923 İzmir İktisat Kongresi'nde yaptığı konuşmalarda, kapitülasyonları ve Osmanlı Devleti'nin ekonomik kolonizasyonunu ciddi bir şekilde eleştirmişti. Ülkenin yasalarına saygılı olmak kaydıyla, sınır ötesi imtiyaza sahip olmaksızın ulusal muamele görmeyi kabul ettiği ve ortak kazanç getirdiği takdirde Türkiye'nin DYSY'ye açık olduğunu ilan etti.

**Tablo 4: 1954–1979 Döneminde Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye (Milyon Dolar)**

Yıllar	Yıllık Doğrudan Yabancı	Birikimli Doğrudan
1954'e kadar	2,8	2,8
1954	2,2	5
1955	1,2	6,2
1956	3,4	9,6
1957	1,3	10,9
1953	1,1	12
1959	3,4	15,4
1960	1,9	17,3
1961	1,2	18,5
1962	4,2	22,7
1963	4,5	27,2
1964	11,9	39,1
1965	11,6	50,7
1966	9,7	60,4
1967	9	69,4
1968	13,9	83,3
1969	13,2	96,5
1970	9	105,5
1971	11,7	117,2
1972	12,8	130
1973	67,3	197,3
1974	-7,7	189,6
1975	15,1	204,7
1976	8,9	213,6
1977	9,2	222,8
1973	11,7	234,5
1979	-6,4	228,1

**Kaynak:** Faruk CÖMERT, "Sermayenin Dünü Bugünü ve Geleceği", *Hazine Dergisi*, Sayı 12, s.1- 25, 1998.

Tablo 4’den de görüldüğü gibi, 1954 yılında çıkarılan 6224 sayılı “Yabancı Sermayeyi Teşvik Yasası”na rağmen 1954–1979 yılları arasında Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı sermaye tutarları önemsenmeyecek düzeylerde dir. Bu dönem boyunca en yüksek yatırım tutarı 67,3 milyon Dolarla 1973 yılında gerçekleşmiştir. Kıbrıs Barış Hareketinin olduğu 1974 ‘te ve akabinde Amerika’nın uyguladığı ambargo Türkiye’nin ekonomik yapısını derinden etkilemiştir. Daha sonraları istikrarsız siyasal yapı DYSY’i de direk etkilemiştir. Yabancı sermaye 1974–1979 yılları arasında negatif bir seyir izlemiştir. Bu yıllarda yabancı yatırıma karşı korumacı yaklaşım, söz konusu dönemde uygulanan ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejinin rolü de büyüktür. Aşırı değerlenmiş döviz kuru, ithalat yasakları, kotalar, yüksek gümrük vergileri, sıkı kambiyo kontrolü bu korumacı politikanın temelini oluşturur.

**Tablo 5: 1980'den Sonra Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye (\*)**

**(Milyon Dolar)**

Yıllar	İzinler	Fili Giriş	Firma Sayısı (Adet)
1980	97	35	78
1981	337,51	141	109
1982	167	103	147
1983	102,74	87	166
1984	271,36	113	235
1985	234,49	99	408
1986	364	125	619
1987	655,24	115	836
1988	820,52	354	1.172
1989	1511,94	663	1.525
1990	1861,2	684	1.856
1991	1.967,26	907	2.123
1992	1.819,96	911	2.330
1993	2.063,39	746	2.554
1994	1.477,61	636	2.830
1995	2.938,32	934	3.161
1996	3.835,97	914	3.582
1997	1.678,21	852	4.068
1998	1.646,44	953	4.533
1999	1.699,57	813	4.950
2000	3.477,42	1.707	5.328
2001	2.725,28	3.288	5.841
2002	2.242,92	569**	6.311
Toplam	33.995,37	15.729	

\* Fili giriş rakamları T.C.M.B. kayıtları esas alınarak geçmişe dönük olarak revize edilmiştir.

**Kaynak:** Hazine Müsteşarlığı Sermaye Raporu 2002

Tablo 5'te görüleceği üzere Türkiye'ye yapılan yatırımlar 1981'den itibaren hemen hemen her yıl artarak devam etmiştir. Ancak 1994 yılında gerçekleşen ekonomik daralma, beraberinde getirdiği ekonomik istikrarsızlığın sonucu olarak alınan 5 Nisan Kararları tedbir olarak alınmış olsa da pek başarılı olmamıştır. Bu yıl içerisinde ekonomide 6,1 oranında küçülme gerçekleşmiştir. Ekonomide gerçekleşen istikrarsızlığın siyasette de etkisini göstermesi yabancı yatırımcıların yatırımlarını başka taraflara çekmelerine sebep olmuştur. Daha sonra alınan tedbirlere bu düşüşe engel olamamıştır.

## **2.2. Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımların Mevcut Durumu**

### **2.2.1. Genel Ekonomik Durum**

Türkiye üç tarafı denizlerle çevrili, antik çağdan günümüze dünya ticaretinin geçiş yollarına ev sahipliği yapmış yüz ölçümünün küçük bir bölümü Batı Trakya da büyük bölümü ise Anadolu topraklarında bulunan yaklaşık 70 milyonu aşan nüfusu ile bölgesinin güçlü ülkesidir.

Türkiye 1983'de Merhum Turgut Özal'ın iktidara gelmesiyle ekonominin liberalleştirilmesi ve dünya ekonomisiyle bütünleştirilmesi konusunda önemli adımlar atmıştır. "Türkiye, 1990'dan sonra giderek daha sık aralıklarla siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklarla karşılaşmaya başlamıştır. Siyasi istikrarsızlığın sonucu olarak, 1991 yılıyla 2002 yılı arasındaki 11 yıllık dönemde, Türkiye, koalisyonlar veya azınlık hükümetleriyle yönetilmiştir. Siyasetteki istikrarsızlıklar, ekonomiyi de etkilemiştir. Bu dönemde sonuçları, çok ağır olan 1994 ve 2001 ekonomik krizleri yaşanmıştır."<sup>20</sup>

Bu krizlerden 2001 krizi Cumhuriyet tarihinin belki de en ağır ekonomik krizi olduğu söylenebilir. Bu dönem Türkiye ekonomisi açısından kaybedilmiş yıllar olarak değerlendirilir. "2001 krizinden sonra uygulanan politikalarla, ekonomide görece de olsa bir istikrar sağlanmış; bu süreçte birçok makroekonomik göstergede olumlu bir seyir izlenmiştir. Makroekonomik istikrarın sağlanmasında; IMF ile uygulanan ekonomik programlar, tek parti iktidarından kaynaklanan siyasi istikrarla AB ve IMF ile ilişkilerin yolunda gitmesi önemli rol oynamıştır.

---

<sup>20</sup> M.Hüseyin BİLGİN, **İhracata Yönelimli Yabancı Yatırım Ortamı: Karşılaştırmalı Bir Analiz ve Politika Önerileri**, İTO yayınları, yayın no: 2008-12 s.117.



Bütün bu faktörlerin etkisiyle ekonomide olumlu bir hava oluşmuş, iyimser beklentiler egemen olmuştur.”<sup>21</sup>

Türkiye 2001 krizinden sonraki dönemde toparlanma sürecine doğru gitmiştir. “Bu süreçte bir yandan büyüme ve ihracat rekor kırmaya devam etmiş, diğer yandan da enflasyondaki düşüş trendi sürmüştür. Öte yandan, kamu dengesi ve kamu borçlarının milli gelire oranı konusunda da önemli ilerlemeler sağlanmıştır. Gerçekten de ekonomi, beş yıl üst üste büyümüş, GSMH 2006 yılı itibariyle 400 milyar dolara dayanmıştır. Bu süreçte, kişi başına gayri safi yurtiçi hâsıla da 5,477 dolara yükselmiştir. Bu olumlu gelişmelere rağmen, ekonomide her şey tozpembe olarak da görülmemelidir. Çünkü rakamlardaki iyileşmeye rağmen, bu süreçte ekonomide ciddi riskler de oluşmuştur. Bazı göstergelerdeki kötü performansın yanında, ekonomide bir kırılmanın hala söz konusu olduğu da söylenebilir. Olumsuz seyreden göstergelerin başında, güçlü büyüme performansına rağmen bir türlü azalmayan yüksek işsizlik düzeyi gelmektedir. Ayrıca, dış ticaret açığıyla cari işlemler açığı ve borç stoku gibi bazı göstergelerdeki gelişmeler de olumsuz boyutlardadır.”<sup>22</sup>

### **2.2.2. Yabancı Yatırım Ortamı ve Yasal Çerçevesi**

Türkiye, aslında coğrafi yapısı ve konumu itibariyle yabancı sermaye açısından oldukça iyi şartları bulunmaktadır. Liberal yabancı sermaye mevzuatı da beraberinde bazı avantajlar içermesine rağmen uzun yıllar yeterli yabancı yatırımı çekememiştir. 1954 yılında çıkardığı "Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu" ile yabancı yatırım çekmeyi hedefleyen Türkiye, devamındaki otuz yıl içinde çok önemli miktarda doğrudan yabancı yatırım çekmeyi başaramamıştır. “Türkiye, 1954- 1980 arasında 240 milyon dolara yakın doğrudan yabancı yatırım çekmiştir. 1980–2000 arasında ise bu rakam 15 milyar dolar civarındadır. 1995–2000 arasında Türkiye'ye yönelik doğrudan yabancı yatırımların yıllık ortalama 767 milyon dolar civarında seyrettiği gözlenmektedir.”<sup>23</sup>

“Fakat son yıllarda, Türkiye'ye yönelik yabancı yatırım girişlerinde büyük bir artış gözlenmektedir. Türkiye'ye yönelik yabancı yatırım girişlerinde son yıllarda bu alanda rekorlar kırılmıştır. Dolayısıyla, adeta bir yabancı akınının söz konusu olduğu ileri sürülebilir. Gerçekten de, 2004 yılında 2,8 milyar dolar olan Türkiye'ye yönelik doğrudan yabancı yatırımların, 2005'te 9,8 milyar dolara ulaştığı ve 2006'da da 20 milyar doları aştığı

---

<sup>21</sup> BİLGİN a.g.e., s.117.

<sup>22</sup> a.g.e., s.117.

<sup>23</sup> a.g.e., s.118.

görülmektedir. Temmuz ayı itibariyle 2007 yılında Türkiye'ye giren doğrudan yabancı yatırım miktarı ise 12,7 milyar dolardır. Türkiye'nin dünyadaki toplam doğrudan yabancı yatırım girişleri içindeki payı 2004 ve 2005 yıllarında sırasıyla yüzde 0.39 ve yüzde 1.04 iken, 2006 yılında yüzde 1.54'e yükselmiştir.”<sup>24</sup>

Yabancı Firma sayısı açısından 2003 yılından itibaren belirgin bir şekilde artışını tablo 5’de net olarak görülmektedir. Bu artışın sebebi son dönemdeki siyasi istikrar bir de uygulanan makro ekonomik politikalarındaki disipline bağlanmaktadır.

**Tablo 6: Kuruluş Türlerine Göre Yabancı Sermayeli Şirket Sayısı**

Yıl	Yeni	İştirak	Şube	Toplam Şirket Sayısı
<b>1954-1999 (Birikimli)</b>	3,492	504	145	4,141
<b>2000</b>	318	111	18	447
<b>2001</b>	327	120	30	477
<b>2002</b>	359	114	22	495
<b>2003</b>	871	200	34	1,105
<b>2004</b>	1,565	467	63	2,095
<b>2005</b>	2,285	502	58	2,845
<b>2006</b>	2,637	651	62	3,35
<b>2007</b>	2.624	616	64	3.304
<b>2008</b>	2.483	624	64	3.171
<b>2009</b>	2.302	566	68	2.936
<b>2010</b>	2.724	543	77	3.344
<b>2011(a)</b>	232	26	4	262
<b>Genel Toplam</b>	20.711	4.841	658	26.210

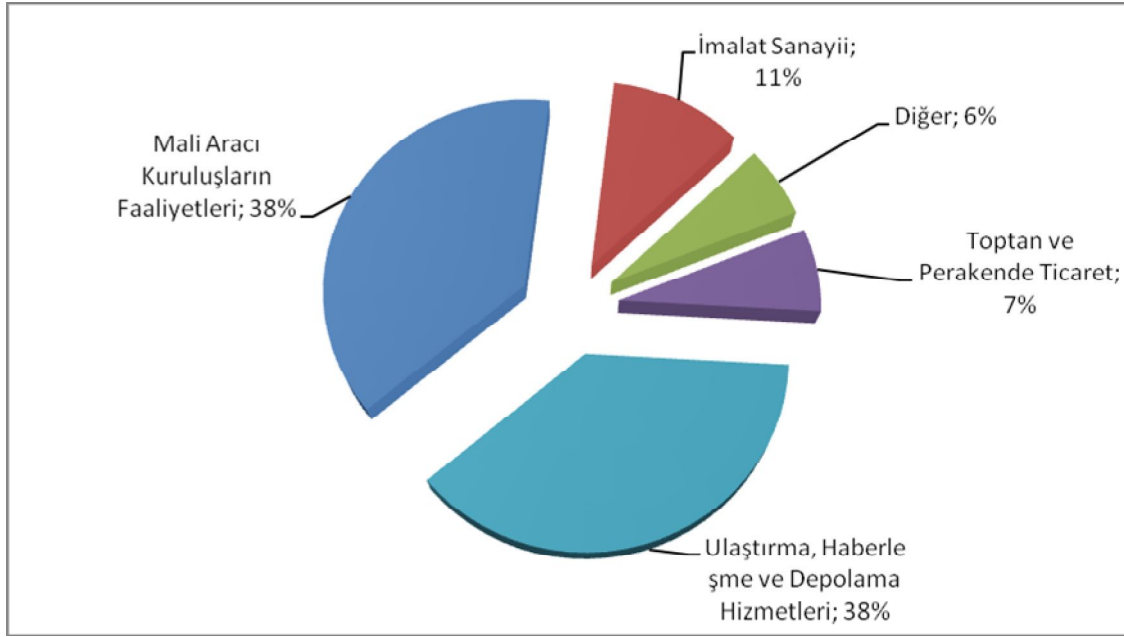
(a) Ocak itibariyle (geçici veriler).

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr> 181 UNCTAD, World Investment Report 2007, ss.251-252.

<sup>24</sup> BİLGİN, a.g.e., s.118.

2006 yılında doğrudan çektiği yabancı yatırım ile Türkiye, en fazla doğrudan yabancı yatırım çeken ülkeler arasında ilk 10' a girmiştir. Türkiye'nin DYSY stoku 2006 yılında 2000 yılının yaklaşık üç katı olmuştur.

**Şekil 2: Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Sektörlere Göre Dağılım - 2006)**



**Kaynak:** Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr>

Tablo 6'da 2005- 2010 yılları arasında Türkiye'ye giren doğrudan yabancı yatırımların ülkelere göre dağılımına bakıldığında ise, AB ülkelerinin çok büyük paya sahip olduğu görülmektedir. Asya ülkeleri ikinci sırada, Körfez ülkeleri de üçüncü sırada en fazla yabancı sermaye bulunduran ülkeler sınıfındadırlar.

**Tablo 7: Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişlerinin Ülkelere Göre Dağılımı**

Ülke	2005	2006	2007	2008	2009	Ocak-Ekim	
						2009	2010
AB Ülkeleri	5,006	14,489	12,601	11,051	4,945	4,101	2,886
<i>Almanya</i>	391	357	954	1,211	496	370	334
<i>Fransa</i>	2,107	439	367	679	616	602	410
<i>Hollanda</i>	383	5,069	5,442	1,343	738	598	414
<i>İngiltere</i>	166	628	703	1,336	350	272	188
<i>İtalya</i>	692	189	74	249	314	262	42
<i>Diğer AB Ülkeleri</i>	1,267	7,807	5,061	6,233	2,431	1,997	1,498
Diğer Avrupa Ülkeleri (AB Hariç)	1,646	85	373	291	305	275	88
Afrika Ülkeleri	3	21	5	82	2	0	0
A.B.D.	88	848	4,212	863	260	203	255
Kanada	26	121	11	23	52	51	55
Orta -Güney Amerika ve Karayipler	8	33	494	60	19	14	5
Asya	1,756	1,927	1,405	2,361	670	519	446
Yakın ve Orta Doğu Ülkeleri	1,678	1,91	608	2,199	358	255	385
<i>Körfez Ülkeleri</i>	1,675	1,783	311	1,978	206	122	339
<i>Diğer Yakın ve Ortadoğu Ülkeleri</i>	2	3	196	96	78	69	13
Diğer Asya Ülkeleri	78	17	797	162	312	264	61
Diğer Ülkeler	2	115	36	2	12	12	1
Toplam	8,535	17,639	19,137	14,733	6,265	5,175	3,736

**Kaynak:** Uluslararası Doğrudan Yatırım Verileri Bülteni Aralık 2010 Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü

Dünya genelinde artan satın alma ve birleşmelerden Türkiye’de yararlanmışır. Özellikle 2005 ve 2006 yıllarında Türkiye’ye giriş yapan doğrudan yabancı yatırımların büyük çoğunluğu, satın almalar ve birleşmeler şeklinde olmuştur. Finans sektörü, telekomünikasyon sektörü bu tip yatırımların en fazla görüldüğü sektörler olmuştur.

Tablo 7’de görüldüğü gibi 2005- 2006 yıllarında yapılan özelleştirmelerinin doğrudan yabancı yatırım olarak gerçekleşen miktarı, toplam özleştirme tutarının yaklaşık dörtte bir oranındadır. Bu durum Türkiye’ye gelen DYSY yatırımının özleştirme yoluyla değil de satın almalar ve birleşmeler çerçevesinde olduğunu bize daha net göstermektedir.

**Tablo 8: Özelleştirme ve Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Milyon \$)**

Yıl	Özelleştirme Tutarı	Özelleştirme Yoluyla Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımlar
2000(a)	3,302	585
2001(a)	2,579	2,369
2002	537	-
2003	187	-
2004	1,283	49
2005	8,222	1,5
2006	8,095	1,768

(a) GSM operatörü lisans bedeli dâhil.

**Kaynak:** Hazine Müsteşarlığı, **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2006 Yılı Raporu,**

Son on yıllık Hazine Müsteşarlığın verilerine göre uluslararası firmaların yatırımlarına verilen teşvik belgesi 2004 yılında 231 belge ile en fazla sayıya ulaşmıştır. Toplam yatırım tutarı açısından 2000 yılında 11728 milyon \$'dır. Bu rakama en yakın değer 2009 yılında 9784 milyon \$ ile gerçekleşmiştir.

**Tablo 9: Uluslararası Sermayeli Firmaların Yatırımlarına Verilen Teşvik Belgeleri**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
<b>Belge Adedi</b>	217	169	208	211	231	206	142	182	209	181	218	21
<b>Toplam Yatırım Tutarı* (Milyon \$)</b>	11728	2518	1409	173	3834	3485	1716	3631	5367	9784	5302	1032
<b>Yabancı Ortak payı (yüzde)</b>	49,4	48,6	51	51,8	41,7	51,7	35,2	45,4	50,2	51,9	40,7	94,9

\*Ocak ayı itibariyle geçici veriler.

**Kaynak:** Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr>

Son on yıl içinde yatırım teşvik açısından, örneğin 2007 yılında Tablo 9'da görüldüğü gibi, oluşan tablo imalat sanayinin diğer sektörlere göre hem belge sayısı hem de toplam yatırım tutarı açısından belirgin bir farkın olduğunu göstermektedir. Bu belirgin fark imalat

sanayi dışında diğer sektörlerle yatırım teşvik konusunda çokta dengeli DYSY programı oluşturulduğunu göstermemektedir.

**Tablo 10: Doğrudan Yabancı Yatırımlar İçin Düzenlenen Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı (2007)**

Sektör	Belge Sayısı (Adet)	Toplam Yatırım (Milyon \$)	Yabancı Ortak Payı (Milyon \$)	Öngörülen İstihdam (Kişi)
<b>Diğer Toplumsal, Sosyal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri</b>	1	1,8	2,7	50
<b>Elektrik, Gaz ve Su</b>	3	70	1,4	20
<b>İmalat Sanayi</b>	100	2558,5	1311,5	14252
<b>Madencilik ve Taş Ocakçılığı</b>	3	171,3	164,9	1080
<b>Oteller ve Lokantalar</b>	2	12,8	12,7	50
<b>Tarım, Avcılık ve Ormancılık</b>	1	0,3	0,2	25
<b>Ulaştırma, Haberleşme ve Depolama Hizmetleri</b>	4	916,8	29,3	30
<b>Toplam</b>	114	3732,5	1522,6	15507

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr>

### 2.2.2.1. Yasal Düzenlemeler

5 Haziran 2003 tarihinde kabul edilen 4875 sayılı "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu" ile doğrudan yabancı yatırımların özendirilmesine, yabancı yatırımcıların haklarının korunmasıyla, yatırım ve yatırımcı tanımlarında uluslararası standartlara uyulmasına, doğrudan yabancı yatırımların gerçekleştirilmesinde izin ve onay sisteminin, bilgilendirme sistemine

dönüştürülmesine ve tespit edilen politikalar yoluyla doğrudan yabancı yatırımların artırılmasına ilişkin esaslar düzenlenmiştir. Bu kanunun yürürlüğe girmesiyle 18 Ocak 1954 tarihli 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu yürürlükten kalkmıştır. 4875 sayılı kanunla 6224 sayılı kanunda olduğu gibi yabancı ve yerel yatırımcıya eşit muamele sağlanmış ve ayrıca taşınmaz edinimi ve transferler konusunda serbestlik tanınmıştır.<sup>25</sup>

6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, hazırlandığı dönem itibariyle oldukça liberal bir mevzuat olmasına rağmen, Türkiye'de ve dünyada yatırım ortamının değişmesine ve gelişmesine bağlı olarak zamanla yeni bir kanuna ihtiyaç duyulmuştur. 2001 krizi sonrası IMF ile uygulanan ekonomik programın da bir koşulu olarak yeni kanun hazırlanmış ve yeni kanunda, 6224 sayılı kanunun ismindeki "teşvik" ibaresi kaldırılmıştır. Yeni kanun, Türkiye'deki doğrudan yabancı yatırımlara yönelik liberal ve eşitlikçi yaklaşımı uluslararası standartlar doğrultusunda yansıtmaktadır. Söz konusu kanunla, yabancı yatırımcı ve doğrudan yabancı yatırım gibi yatırıma ilişkin temel kavramlar uluslararası standartlar çerçevesinde tanımlanmış, yabancı sermayeli olarak kurulacak şirketlerin kuruluşunda gerekli olan ön izin kaldırılmıştır. Böylece, yabancı sermayeli şirketlerin kuruluş süreci, yerli sermayeli şirketlerin kuruluşuyla aynı yapıya kavuşturulmuştur. Kanunda, yabancı sermayeli şirketler Türk şirketi statüsünde kabul edildiği için yabancı sermayeli şirketler Türk şirketleriyle aynı hak ve yükümlülüklerle sahiptirler.<sup>26</sup>

Günümüzde Türkiye, OECD ülkeleri arasında doğrudan yabancı yatırım açısından en liberal mevzuatlardan birine sahiptir. Yeni çıkarılan Doğrudan Yabancı Yatırım Kanunu ile temel olarak yatırımcıların haklarının korunması hedeflenmiştir. Benimsenen temel ilkeler şöyle belirtilebilir:<sup>27</sup>

- Yerli ve yabancı sermayeli şirketlere "eşit muamele" yapılması, - Kayıt öncesi ya da kuruluş öncesi tarama şartının uygulanmaması, - Hazine Müsteşarlığına bildirimde bulunma şartının uygulanmaması,
- Özel bir şirket adı seçme zorunluluğunun uygulanmaması,
- Sınırsız yabancı mülkiyet hakkı

<sup>25</sup> Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr/mevzuat/dyyk.htm>

<sup>26</sup> Hazine Müsteşarlığı, [http://www.hazine.gov.tr/mevzuat/dyy\\_aciklama.htm](http://www.hazine.gov.tr/mevzuat/dyy_aciklama.htm)

<sup>27</sup> <http://www.invest.gov.tr>

Yeni kanunla yabancı yatırımcılara tanınan haklar ise şunlardır:<sup>28</sup>

- Serbest para transferi,
- Gayrimenkul devir ve alımı,
- Uzlaşmazlıkların bölge mahkemelerinde ya da uluslararası tahkim makamlarında çözülebilmesi,
- Nakit dışı sermayenin değerlendirilmesi,
- Kendi ülkesi dışında yaşayanlar için çalışma izni,
- İrtibat bürosu açma.

#### **2.2.2.2. Yatırımlarda Devlet Yardımları**

28.08.2006 tarihli ve 2006/10921 sayılı kararla, Türkiye'deki yatırımlarda uygulanan devlet desteğiyle yeni düzenlemeler getirilmiştir. Daha sonra 2007/12142 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile bazı maddelerde değişiklikler yapılmıştır. Bu kararlarla teşvik belgesi kapsamında üç tür destek unsuru sunulmuştur:

a) Gümrük Vergisi Muafiyeti

b) Katma Değer Vergisi İstisnası

c) Faiz Desteği

Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılan incelemelerle uygun görülen yatırımlar teşvike hak kazanmaktadır. Yatırımın, yatırım teşvik belgesine bağlanabilmesi için sabit yatırım tutarının;

a) Müsteşarlıkça tebliğle belirlenecek KOBİ yatırımlarında asgari 200 bin Türk Lirası, azami 2 milyon Türk Lirası,

b) Diğer yatırımlarda asgari 1 milyon Türk Lirası,

c) Finansal kiralama şirketleri aracılığıyla gerçekleştirilecek yatırımlar için düzenlenen teşvik belgelerinde asgari 200 bin Türk Lirası, olması gerekmektedir.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> <http://www.invest.gov.tr>

<sup>29</sup> BİLGİN, a.g.e., s127.



## 2.3. Doğrudan Yabancı Yatırımları Çekme Açısından Türkiye'nin SWOT Analizi

Türkiye'nin doğrudan yabancı sermaye yatırımları çekme açısından ne kadar etkili ve çekici ülke konumunda olduğu aşağıdaki SWOT analizinde görülmektedir (BİLGİN, a.g.e., s135, s136,s137.).

### A) Güçlü Yanları

- **Büyük İç Pazar:** Tüketim potansiyeli yüksek 70 milyonu aşkın genç dinamik nüfusuyla Türkiye, dünyanın sayılı ekonomik pazarları arasındadır.
- **Coğrafi Konum:** İki kıtada birden toprağı bulunan Türkiye, Batı Avrupa gibi gelişmiş, Doğu Avrupa, Rusya ve Ortadoğu gibi gelişmekte olan pazarlara yakındır. Üç tarafı denizlerle çevrili olması da ihracat potansiyelini artırmaktadır. Ayrıca, Enerji üreticileri olan Ortadoğu ve Batı Asya ülkeleriyle enerji açığı olan Avrupa ülkeleri arasındaki enerji koridorunun tam ortasında bulunmaktadır. Bundan ötürü, özellikle enerji yatırımları için çok uygun bir konuma sahiptir.
- **Ekonomik İstikrar:** 10 yıl önce yaşanan ağır ekonomik krizden sonra istikrarlı pozitif büyüme trendi yakalamıştır. Enflasyon oranı tek haneli rakamlara inmiştir. Kamu borcunun GSYİH' ya oranı, her geçen yıl daha da azalmaktadır.
- **Büyüme Oranı ve Potansiyeli:** Son yıllarda yüzde 9'lara kadar varan büyüme oranlarına ulaşmıştır. Bu oranlar bölgedeki diğer gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, Türkiye ekonomisinin ne kadar dinamik olduğunu göstermektedir.
- **Kalifiye İşgücü:** Türkiye'nin işgücü esnek, çalışkan ve verimli olarak tanınmaktadır. Üniversite mezunu ve yabancı dil bilen çalışan sayısı her geçen yıl daha da artmaktadır. Gerçekten de Türkiye, 1980'lerdeki dışa açılma sonucu serbest piyasaya uygun yeterli ve kalifiye işgücüne sahiptir.
- **Gümrük Birliği:** AB'ye tam üye olmadan Gümrük Birliği'ne giren Türkiye, günümüzde AB ülkeleriyle sıkı ticari ilişkilere sahiptir. Gümrüksüz ticaret yapmanın getirdiği avantaj sayesinde, Avrupalı firmalar yatırımlarını Türkiye'ye kaydırmaktadırlar.
- **Teşvikler:** Türkiye'de yerli ve yabancı yatırımları teşvik etmek amacıyla birçok devlet teşviki uygulanmaktadır. Bunlardan bazıları; gümrük ve katma değer vergisi muafiyeti, az gelişmiş ve kalkınmada öncelikli bölgelere yönelik teşvikler, serbest bölgeler ve teknoparklar sayılabilir.

## B) Zayıf Yanları

- **Geçmişteki Ekonomik İstikrarsızlık:** Geçmiş yıllarda ekonomide yaşanan krizler, istikrarsızlıklar, yabancı yatırımların Türkiye'de sınırlı kalmasına neden olmuştur. 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan krizlerin yakın tarihler arasında olması Türkiye'nin yabancılar nezdinde krizlerle anılan bir ülke perspektifi çizmiştir. Bu algının 2002 den sonra oluşan istikrarlı yapının etkisi biraz değişmiştir. Yine de diğer ülkelere oranla yabancı sermaye girişi açısından yeterli olamamıştır.

- **Hukuk Sistemi:** Yabancı yatırımcı açısından davaların çok uzun sürmesi ayrıca patentli ürün ve markaları yeterince korunmaması olumsuzluklar içermektedir.

- **İşçilik Maliyetleri:** Kanuni asgari ücret ve toplam işçilik maliyetleri çoğu diğer rakip Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine göre daha yüksektir. Ayrıca, işverenler üzerindeki sosyal güvenlik kesintileri işçi maliyetlerini artırmaktadır. Bu maliyetler, özellikle emek-yoğun üretim kollarında daha önemli hale gelmektedir.

- **Yüksek Vergi Yükü:** Vergi mevzuatı ve sisteminin karmaşıklığı ve dolaylı verginin sayısının fazlalığı nedeniyle, toplam vergi yükü hala rekabet avantajı yaratacak düzeyden uzaktır. Gerçekten de, OECD ülkeleri ortalamasıyla karşılaştırıldığında işletmelerin toplam vergi ödemelerinin brüt kara oranının hala yüksek olduğu görülmektedir. Öte yandan, işgücü üzerindeki vergi ve sosyal güvenlik primi yükü, OECD ortalamalarının çok üzerindedir.

- **Bürokratik Engeller:** İş yapma ortamının iyileştirilmesi konusunda son yıllarda kaydedilen ilerlemelere rağmen, Türkiye'de yatırımın başlangıcından işletmeye geçiş dönemine kadar, ilgili kuruluşlar tarafından verilen izin, onay ve lisanslarda bürokrasinin fazlalığı, mükerrerliği ve yeterince açık olmaması gibi konular hala önemli bir sorun konumundadır.

- **Sektörel Lisanslar ve İşletme Ruhsatları:** Sektörel lisanslar ve işletme ruhsatları, piyasaya girişleri engellemekte ve rekabetçi piyasanın işlemlerini olumsuz etkilemektedir. Ayrıca, lisans ve ruhsatların değişik bakanlıkların iznini gerektirmesi ve bu kurumların kendi aralarındaki eksik iletişim, sorunlara neden olabilmektedir.

### C) Fırsatlar

- **Düşük Gelir Seviyesi:** Kişi başı milli geliri 6 bin dolara yaklaşan Türkiye, gelişmiş ülkelere kıyasla oldukça düşük kişi başı milli gelire sahiptir. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye ekonomisinin son 5-6 yıldaki gibi büyümeye devam etmesi durumunda yurtiçi piyasasının gelişmiş ülkelere kıyasla çok daha hızlı gelişeceği beklenebilir. Türkiye'nin genç ve dinamik bir nüfusa sahip olduğu da dikkate alındığında, yerli ve yabancı üreticiler için çok önemli bir potansiyele sahip olduğu söylenebilir.

- **AB Üyeliği:** Son yıllarda gerçekleştirilen AB uyum reformları sayesinde Türkiye'de her alanda önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Yapılan tüm değişiklikler, halen tam olarak uygulamaya geçirilmemiş olsa da, önümüzdeki yıllarda bu sorunların ortadan kalkması beklenmektedir. AB'ye tam üyelik sürecinin tamamlanıp tam üye olunması durumunda, Avrupa'dan Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların daha da artacağını söylemek mümkündür.

- **Özelleştirmeler:** 2001 yılında yaşanan ekonomik krizden sonra hızlanan özelleştirmeler, özellikle yabancı yatırımcılar için Türkiye piyasasına girmek bakımından önemli fırsatlar yaratmaktadır. 2001 yılından bugüne kadar birçok özelleştirmenin gerçekleştirilmiş olunmasına rağmen, bu alanda hala önemli fırsatlar söz konusudur.

- **Enerji:** Türkiye'nin hem enerji koridorunun tam göbeğinde olması ve hem de kendisinin yeni enerji yatırımlarına ihtiyaç duyması, yabancı yatırımcılar için önemli fırsatlar içermektedir.

### D) Tehlikeler

- **Coğrafi Konum:** Türkiye politik olarak oldukça karışık bir coğrafyada bulunmaktadır. Yunanistan, Ermenistan, Irak, İran, Suriye gibi sürekli sorunlu komşuları olması, Türkiye'yi politik açıdan zor durumda bırakmaktadır. Bölgede yaşanan politik olaylar, Türkiye ekonomisini olumsuz etkileme riskini taşımaktadır.

- **Politik Risk:** Son yıllarda tek parti iktidarıyla sağlanan görece siyasi istikrarı rağmen, hem içinde bulunan coğrafyadan, hem de ülke içindeki bazı dinamiklerden kaynaklanan bir politik riskin/korkunun hala söz konusu olduğu ve bunun kısmen de olsa yabancı yatırımcılarda tedirginliğe yol açtığı ileri sürülebilir.

- **Dış Piyasalara Bağımlılık:** 1980'lerden sonra ekonominin dışa açılmasıyla birlikte dış piyasalara olan bağımlılık artmıştır. Türkiye'de ithal girdi kullanım oranı çok yüksektir. İhracat

sektörlerinde bile ithal girdi kullanım oranının yüksekliği dikkate alındığında, bunun Türkiye için bir tehlike olduğu söylenebilir. Öte yandan, Türkiye enerji gibi kritik alanlarda dışa bağımlıdır. Ayrıca, birçok ihracat kaleminde tek pazara ya da tek ülkeye bağımlı olunması da ciddi bir risk unsurudur.

- **Ekonominin Kırılgan Yapısı:** Son yıllarda Türkiye'deki olumlu gelişmelerin etkisiyle büyük miktarlarda kısa vadeli sermaye akımları/portföy yatırımları (sıcak para) Türkiye'ye girmiştir. Olumsuz gelişmeler olması durumunda bu sermayenin Türkiye'yi hızla terk edeceği ve bunun da makroekonomik istikrarı zedeleyeceği beklenebilir. Ekonominin kırılganlığını artıran diğer iki unsurun da artan dış ticaret ve cari işlemler açığı olduğu söylenebilir.

- **Değerli Türk Lirası ve Dış Ticaret Açığı:** 2001 yılında yaşanan ekonomik krizden sonra Türk Lirası diğer ülke para birimlerine karşı aşırı değerlenmiştir. Bu aşırı değerlenme, yerli ihracatçıları olumsuz etkilemekle birlikte ihracat yapmak için Türkiye'ye gelen ve gelmeyi düşünen yabancı firmaları da olumsuz etkilemektedir. Aşırı değerli Türk Lirası, aynı zamanda dış ticaret açığına ve cari açığa neden olmaktadır. Her geçen yıl artan bu açıklar, mevcut ekonomik konjonktürde kolaylıkla finanse edilebilmektedir. Fakat dünyada yaşanabilecek olası bir finansal krizde, Türkiye'nin bu açıklardan dolayı en fazla etkilenecek ülkelerden biri olacağı gerçeği de unutulmamalıdır.

- **AB Üyeliğinin Önündeki Engeller:** Türkiye, özellikle son 5-6 yılda gerçekleştirdiği reformlar sayesinde, üzerine düşen görevleri yerine getirmektedir. Buna rağmen, Türkiye'nin tam üyeliğine karşı çıkan AB üye ülkeleri sayısında bir artış söz konusudur. Başını Avusturya, Güney Kıbrıs ve Fransa'nın çektiği ülkeler, Türkiye'nin AB'ye tam üye olmasını ileride engelleyebilirler.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### ORTAK GİRİŞİM (JOINT VENTURE)

#### 3.1. Ortak Girişim Tanımı ve Türleri

Ortak girişim, iki ya da daha fazla tüzel veya gerçek kişilerin kendi işletme yapıları bozulmadan bir işin ihtivası için kar amacı ve ortak çıkarlar için sözleşmeye dayalı kurulan bir ortaklık yapısıdır.

##### 3.1.1. Genel olarak “Joint Venture ” Deyiminin Tanımı

Müşterek iş ortaklığı, ABD ve İngiliz Hukuklarında “Joint Venture” olarak adlandırılmaktadır. Alman Hukukunda ise, ortak girişim için “Cemelnshunternehmen” veya “Arbeitsgemeinschaft” sözcükleri, Fransız Hukukunda ise ortak girişim değişik türleri göz önüne alınarak “associalion d’entreprises” veya “coentreprise” veya “entreprise commune” deyimleri kullanılmaktadır.

Türk Hukukunda Joint Venture ile ilgili olarak ilk defa mevzuatımızda 10.6.1949 tarih ve 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununda 12.1.1985 tarih ve 3239 sayılı Kanunla yapılan değişikliklerle konulan değişik 1. Md’nin (E) bendinde tanımı ise aynı kanunun mükerrer 6. Md’sinde verilmiştir.<sup>30</sup> 9 Ekim 1984 tarih ve 18540 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmış bulunan Bayındırlık İşleri Genel Şartnamesinin 52/1 hükmünde Joint Venture niteliğindeki kuruluşlarca üstlenilen taahhütlerle ilgili sözleşmelerde müteahhitlerden birinin ölmesi, iflas veya dağılması hallerinde, sözleşmenin devamı ve sona ermesi gibi durumlar düzenlenirken “birlikte yapılan taahhüt” deyimini kullanılmıştır. Uygulamada ise genellikle Joint Venture deyimini yanında “müşterek iş ortaklığı”, “müşterek girişim” veya “müşterek teşebbüs ortaklığı” veya müşterek taahhüt” deyimlerinin sıkça kullanıldığı görülmektedir.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Kanunun Mükerrer 6. md.sindeki tanımı şöyledir:

“Birinci maddenin A,B,C ve D bentlerindeki (sırasıyla sermaye şirketleri, kooperatifler, iktisadi kamu müesseseleri, dernek ve vakıflara ait iktisadi işletmeler) yazılı kurumların, kendi aralarında şahıs ortaklıkları veya gerçek kişilere belli bir işin birlikte yapılmasını müştereken taahhüt etmek ve kazancını paylaşmak amacıyla kurdukları ortaklıklar, iş ortaklığıdır.”

<sup>31</sup> İbrahim KAPLAN, **İnşaat Sektöründe Müşterek İş Ortaklığı -Joint Venture-** Seçkin Yayınları Ankara, 2007, s.19.

### 3.1.2. Ortak Girişim Kavramı

Ortak girişim veya joint venture kavramı, hukuki değil daha ziyade iktisadi bir kavramdır. İktisadi kavram olarak joint venture birden farklı görev ifa eden ve hukuki yapıya sahip iktisadi faaliyetleri açıklamaktadır. Bu arada belirli bir iktisadi ticari faaliyetlerin zorunlu olarak belirli bir hukuki yapıya uygun düşmesine gerek bulunmamaktadır. İktisadi fonksiyon ile hukuki yapı arasındaki bu farklılık, genellikle müşterek iş ortaklığının kesin ve üzerinde birlik sağlanan bir hukuki tanımını yapmayı güçleştirmektedir. Bununla beraber ortak girişimi hukuki açıdan inceleyebilmek için, bu ortaklığın hukuki tanımını en azından genel sınırlarını bilmek gerekmektedir.<sup>32</sup>

### 3.1.3. Ortak Girişim Türleri

Ortak girişimi çeşitli türlere ayrılmaktadır. Bunlar faaliyet sahalarına göre, kuruluş şekillerine göre ve ortakların niteliklerine göre üç ayrılmaktadır. ( Kemal DAYINLARLI, **Joint Venture Sözleşmesi**, Dayınlarlı Yayınları, Ankara, 1999; s.59- s.64.)

#### A) Faaliyet Sahaları İtibariyle Ortak Girişim Türleri

##### 1- Petrol Maden İşletmeciliğinde

Amerika'da ilk ortak girişim örnekleri petrol ve maden şirketleri arasında görülmüştür. Risklerin büyüklüğü şirketleri birlikte hareket etmeye yöneltmiştir. O dönemde ortak girişim sözleşmeleri ile sadece petrol ve maden şirketleri ilgilenmiş, bu şirketler kendi aralarında ayrıca yeni bir şirket kurmadan üç farklı düşünceye dayanan gruplaşmalara gitmişlerdir.

- Araştırma ve işletme masrafları ile risklerin ve karların paylaşılması,
- Müşterek amacın tahakkunu teminen şirketlerin yapması kararlaştırılan işlerin ifası için ortaklardan birinin işletmeci olarak tayini
- İşletmeci firmanın işlerin ortak girişim adına kontrol eden bir kurulun teşkili.

Daha sonraki dönemlerde petrol araştırması yapıldığı topraklara sahip olan devletlerle, işletmeci şirket arasında bu şirketlere toprak sahibi devleti iştirakini öngören yeni bir ortak girişim türü doğmuştur. Bu sözleşme türünde süresi kısa ve petrol araştırması işletmesi için gerekli donanım yabancı şirketler grubunu sorumluluğuna bırakıldı. Diğer bir deyimle, işin zor ve riskli kısmı yabancı ortaklar grubuna yükletilmiş oluyordu. İşletmecilik aşamasında devlet

---

<sup>32</sup> KAPLAN, a.g.e s.20

işletmeye iştirak ediyor. Bu safhada ortak olan yabancı şirketler, ortaya çıkan petrolün veya madenin bir kısmını kendi paylarını almakla yetinirler. Bu tür bir ortak girişim, 20 yıl önce *National Iranian Oil Company (NIOC)* adıyla kurulmuştur.

## **2- Bankaların Gruplaşmalarında**

Bankalar arasında ortak girişimdeki gruplaşmalar tamamen akdi nitelik taşımaktadır. Ortak girişim sözleşmelerin özellikleri tarafların teleks teatisi suretiyle vardıkları mutabakata istinaden sözleşmenin kuruluşunun basite indirgenmiş olmasıdır.

- Ödünç verilen meblağın temininin ortak bankalar tarafından bir oran dahilinde üstlenildiğini,
- Bankalardan birinin, ödünç verilen meblağın idaresini, ödünç alan ve krediyi sigorta eden müesseselerle olan ilişkiler belli bir ücret karşılığı sağlayan bir pilot banka durumunda olduğunu,
- Ortak girişim yapan bankaların pilot bankanın işlerini kontrol eden bir teşkilat kurduğu görülmektedir.

## **3- İnaşat Sektöründe**

Dünyada ve Türkiye’de yangın biçimde kullanıldığı önemli faaliyet alanlarından biri inşaat sektörüdür. Bayındırlık işlerinde, büyük sanayi müesseselerin inşaatında ortak girişim sözleşmelerinde sıkça müracaat edilir. Bu sözleşme türü tamamen akdi bir esasa dayanır, belli bir işin ifasını amaçlar. Burada şirketler gruplaşarak bir konsorsiyum oluştururlar. Konsorsiyum teşkil eden şirketlerin her birinin ifa edeceği iş payını ve iş sahibine karşı müteselsilen sorumlu olmayı kabul ettikleri edim miktarını gösterir. Bu sorumluluğa karşı şirketler, sözleşmenin ifası esnasında alınacak kararlara iştirak etme hakkına hazindirler. Kararları yönetim kurulu alır. şirketlerden biri diğerlerini temsilen icra organı rolünü oynar ve böylece işin ifasında vazgeçilmesi mümkün olmayan teknik işbirliğini sağlar. Sözleşmenin sorumluklarını içeren riskler ortak firmalar arasında paylaşılır. Bu tür mutabakatların sonuçlarının da paylaşılacağı anlamına gelmez. Firmalar her biri ifa ettiği işin bedelini bizzat hesaplar, tahsil eder ve işin iyi veya kötü ifasının sonuçlarına katlanır.

#### **4- Müşteri Araştırma ve İmalat Alanlarında**

Ortak girişim sözleşmelerin diğer türü de çeşitli sanayi dallarında rastladığımız araştırma veya müşterek imalat yapma üzere kurulan ortak girişimdir. Bunların iki tipi vardır: Birincisi ortaklar eşit durumdadırlar; hatta genelde birbirinin rakibidirler ve amaçları ortak girişim kurarak fiyatların rasyonel bir seviyeye getirilmesini sağlamaktır. İkinci tipte ise, ortaklar birbirlerinin imalatını tamamlar. Bunlarda kar elde etmek temel amaçtır. Örneğin; Renault ve Peugeot için onların birlikte kurduğu Française de Mecanique şirketi motor imal etmektedir.

#### **5- Yatırım Alanında**

İmalatı birbirini tamamlayan ortakların kurdukları yatırım amaçlı ortak girişimlerdir. Yabancı ortak burada sadece sermayesini getirmeyip aynı zamanda teknik bilgisini ve yapım usulünü de getirir. Devlet veya özel kişi vasfını haiz olan yerli ortak, mamulün o ülkede mevzuatla yabancı ortağa yasak olan kısmını imal eder. Bazı durumlarda amaç sadece kar elde etmek değil, belli bir teknolojiyi ve dış ticareti topluma kazandırmaktır.

#### **B)Kuruluş şekillerine göre Ortak Girişimler**

Gerek batı ülkelerinde gerekse Türkiye’de uygulamada akdedilen joint venture sözleşmeleri genellikle sözleşme temeline dayanan joint venture (contractual joint venture) ve sermayeye dayalı joint venture (equity joint venture) olmak üzere iki türe ayrılmaktadır.<sup>33</sup> Her iki türün esas itibariyle sözleşme temeline dayandığı bir gerçek olmakla beraber, iki tür arasındaki fark daha ziyade ortaklıkların paylarının sermayeye dayanıp dayanmadığı esastan kaynaklanmaktadır.

Sermayeye katılımlı joint venture’da genellikle joint venture, bir ortaklık sermayesine sahip olup, ortaklar bu sermayeye, sermaye şirketlerinden birinin kanuni şekli içinde katılmaktadırlar. Bu tür joint venture’da prensip olarak ortaklar tüzel kişiliğe haiz bir ticari şirket içindeki birleşmelerdir.

Joint venture’ın genelde alışılmış türü olan sözleşmeye dayanan tipinde ise ortaklar arasında sermayeye dayalı bir şirket mevcut değildir, yani ortaklığın tüzel kişiliği olmadığı gibi kendine özgü paylara bölünmüş bir sermayesi de bulunmamakta, amacın gerçekleşmesi için ortakların katkıları ve payları sözleşme ile tespit edilmektedir. Bu tür joint venture amaçlanan

---

<sup>33</sup> DAYINLARLI, a.g.e., s.180.



işin veya faaliyetin devamı sırasında bir organizasyona ihtiyaç göstermeyeceği gibi bir organizasyona da sahip değildir.<sup>34</sup>

### **C) Ortakların Niteliğine Dayalı Ortak Girişim Sözleşmeler**

Bu tip sözleşmelerin ortaklık yapısına göre dörde ayrılır:

- 1- Devletler Arasında Yapılan Ortak Girişim Sözleşmesi
- 2- Devletlerle Özel Kişiler arasındaki Ortak Girişim Sözleşmeleri
- 3- Özel Kişiler Arasında Yapılan Ortak Girişim Sözleşmeleri
- 4- İşbirliği mutabakatı, şirketlerin gruplaşması olarak ortak girişim sözleşmesi

### **3.2. Ortak Girişim Oluşturma Nedenleri**

Ortak girişimler çoğunlukla firmaların çıkarları açısından temel hedefleri tutturmaya yönelik stratejik ortaklıklardır. Bunları birkaç maddede sıralayabiliriz.<sup>35</sup>

- Bilinmeyen yeni pazarlara hızla girebilmek, belirsizlikten doğan riski azaltmak,
- Hammadde, sermaye, teknoloji, know-how bilgi edinmek/satmak,
- Korumacı tedbirler gibi ulusal sınırlamalarla başa çıkmak
- Yerli/yabancı piyasalara yönelik faaliyette bulunmak, piyasada yer edinmek, var olan payı elde tutmak/arttırmak,
- Sabit maliyetleri paylaşarak azaltmak,
- Piyasalardaki daralmalara karşı yeni yatırım alanlarına yönelmek,
- Beklenmeyen şoklarla başa çıkmak,
- Yeni yönetim ve pazarlama teknikleri edinmek/satmak,
- Yeni ürün geliştirmek, ar-ge maliyetlerini azaltmak,
- Rakip işletmelerle işbirliği yaparak rekabetle başa çıkmak,

---

<sup>34</sup> KAPLAN, a.g.e., s.20.

<sup>35</sup> Caner ERGUN, **Doğrudan Yabancı Sermayeler Işığında Ortak Girişimler**, Kadir Has Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2007, s.53

- Kaynakları paylaşmak, mobilize etmek, birleştirmek, büyütme,
- Kar ve satışları arttırmak, ölçek ekonomisinden yararlanmak,
- Yabancı sermayeye karşı olumsuz tepkileri azaltmak,
- Kültürel bariyerleri aşmak,
- Tek başına yapılamayacak büyük ölçekli işleri ortak girişim kurarak yapmak,
- Teknoloji transferi yapmak,
- İşletmelerin bir araya gelmesi yoluyla sinerji yaratmak,
- Ticaret engellerinin aşılması,
- Ülkelerin politik düşüncelerinin değişmesi ve ekonomik zorunluluklar,
- Ülke içinde işletmelerin aşırı büyümesi ve sermaye birikimi,
- Teknolojik gelişim,
- Üretim faktörlerinin fiyatlarındaki farklılık,
- Başka bir ülkeye ihracat yapmanın zor olduğu durumlar,
- Eski veya emek yoğun teknolojinin başka bir ülkeye kaydırılmak istenmesi,
- Rakip firmaların dışa açılması,
- Büyüme yolu olarak görülmesi,
- Uluslar arası arenada faaliyet göstermek,
- Maliyetleri düşürmek,
- Riski azaltmak,
- Gümrük duvarları ile yapılan korumacılığı ortak girişim yoluyla aşmak,
- Pazar çeşitlendirmesine gitmek.

### **3.3. Ortak Girişimin Hukuki Yapısı ve Niteliği**

Yukarıda belirtildiği gibi, ortak girişim iktisadi bir olay ve kavramdır. Bu iktisadi durum ve kavramın hukuki yapısını da belirlemek gerekir.

#### **3.3.1. Hukuki Yapısı**

Yukarıdaki tanımlamalarda da anlaşıldığı üzere Joint Venture'ın, ister sözleşmeye dayalı, ister sermayeye katımlı Joint Venture niteliğinde olsun, daima şu üç temel hukuki yapısı mevcuttur. Bunlar sırasıyla:

- a- Temel mutabakat (müşterek işbirliği anlaşması)
- b- Ortak girişim
- c- Tabii mutabakatlar satelit-uydu sözleşmeleridir.

Joint Venture'ın hukuki niteliğini tespit etmek için onun yukarıdaki üç temel yapısını dikkate almak gerekmektedir.

#### **3.3.2. Hukuki Niteliği**

Joint Venture hukuki yapısı itibariyle; temel sözleşme, ortaklık sözleşmesi ve satelit sözleşmelerden oluşan bir bileşik sözleşmedir. Her bir sözleşmenin yapısında kendine özgü hukuki niteliği vardır. Joint Venture ilişkisinden doğan itilaflarda, hangi sözleşme içinde ortaya çıktığı tespit edilip, duruma göre itilaf bu kısımdaki hükümlere göre çözüme ulaşmaktadır.

##### **3.3.2.1. Temel Sözleşmenin Hukuki Niteliği**

Hangi iktisadi faaliyette bulunursa bulunulsun Ortak girişimin tarafları arasında daima bir temel esaslar sözleşmesi imzalanır. Bu temel anlaşmada sırasıyla (KAPLAN, a.g.e., s.26-32.);

- Tarafların sözleşmeye dayalı veya sermayeye katımlı ortak girişim kurma yükümlülükleri
- Ortak girişimin hukuki biçimi
- Ortak girişimin kuruluş amacı ve faaliyet sahasının kapsamı
- Ortak girişimde kararların oluşmasında ve karar yeter sayıları

- Ortak girişimin yönetimi ve temsili
- Tarafların ortak girişime katılma oranlarının tespiti güvence altına alınması ve kredi temini
- Ortak girişimde kar dağıtımı
- Ortak girişim ile ortaklar arasındaki hukuki ve iktisadi ilişkiler
- Ortak girişimde ortakların sorumlulukları
- Ortaklık paylarının devri
- Temel sözleşmenin veya ortak girişimin süresi ve sona erme sebepleri
- Temel sözleşmenin ve ortak girişimden doğan ihtilafların çözümünde tahkim kaydı, uygulanacak hukuk ve yetkili mahkemeye ilişkin hususlar, yazılı olarak düzenlenir ve imzalanır

İnşaat sektöründeki ortak girişim ile ilgili temel sözleşmede, yukarıdaki temel düzenlemelere paralel olarak özellikle ortak girişim tarafından üstlenilen yapı işinin icrası ve iflası için sırasıyla;

- Ortakların hak ve yükümlülükleri
- Ortakların yönetim kurulu niteliğindeki inşaat komisyonunun yapısı ve görevleri
- Ortakların yöneticisi ve temsilcisi tayin edilen pilot firmanın unvanı ve yetkileri
- İnşaatın teknik, idari ve mali yönetimi ile ilgili hususlar
- Ortaklığın denetimini yapacak murakıplar heyetinin teşekkülü ve görevleri
- Ortak girişimin yapımını üstlendiği inşaat işi
- Ortakların şirketten ayrılması
- İnşaatın tasfiyesi ve şirketin sona erme sebepleri ile ilgili hususlara dair kurallara yer verilir.

Temel sözleşmede yer alan yukarıdaki hususlar incelendiğinde, sözleşmenin bir yandan adi şirket sözleşmesine dair unsurlar taşıdığı, diğer yandan iki taraflı borçlar hukuku sözleşmelerine has kuralları ihtiva ettiği görülmektedir.

### **3.3.2.2. Müşterek İş Ortaklığı Sözleşmesi**

Taraflar arasında imzalanmış bulunan “temel mutabakat” sözleşmesinde tarafların müşterek gayeye ulaşmak için aralarında kurmayı taahhüt ettikleri, ortak girişime dair hükümler de yer almaktadır.

Taraflar arasında temel mutabakatta ortak girişim için kurulması düşünülen şirket tipi hakkında hükümler yer almış olabilir. Ortak girişimin şahıs şirketlerinden kolektif ve komandit şirket biçiminde veya sermaye şirketlerinden anonim veya limited şirket veya kooperatif biçiminde kurulması öngörülebilir. Bu durumda ortak girişimin niteliği bir özel şirket nev’ine göre belirlenecek ve şirkete dair ana sözleşme ve ticaret kanunu hükümleri uygulanacaktır.

Temel mutabakatta, taraflar arasında kurulması düşünülen ortaklığın hukuki biçimden bahsedilmemiş sadece ortaklığın temsili ve idaresi, sona erme sebepleri düzenlenmişse, bu tür ortak girişim bir “adi şirket” niteliğindedir (borçlar kanunu md.520/II).

### **3.3.2.3. Satelit - Uydu Sözleşmeleri**

Joint Venture’ın kuruluşundaki hukuki temel, ortaklar arasında imzalanmış bulunan temel mutabakat sözleşmesidir.

Satelit sözleşmeler ise, temel mutabakattaki hükümler çerçevesinde, ortak girişim ile bulunan ortaklar arasında Borçlar Kanununun 19 vd. hükümleri uyarınca kurulmuş bulunan değişim muhtevalı sözleşmelerdir. Ortak girişimin konusuna göre satelit sözleşmeleri, müşterek iş ile ilgili lisans sözleşmesi, marka lisansı sözleşmesi, patent lisansı sözleşmesi, teknik yardım ve mühendislik sözleşmesi, inşaatın belli kısımlarının yapılmasına ilişkin inşaat sözleşmesi ve malzeme teminine ilişkin satış sözleşmesi şeklinde olabilir.

Satelit sözleşmeler ile bu sözleşmelerin ortak girişim ortaklar arasında yapılması sebebini veya saikını oluşturan temel mutabakat arasındaki hukuki ilişkiyi de tespit etmek gerekir.

Satelit sözleşmeler ile temel mutabakat sözleşmeler arasındaki ilişki ile ilgili görüşler ayrıntıya girmeden şu şekilde özetlenebilir:

- Temel sözleşme ve satelit sözleşmelerinin taraflarının değişik şahıslar olması gerçeği ve borç doğuran sözleşmelerin sadece taraflar arasında hukuki sonuç ve hükümler doğurması prensibi, her iki sözleşme grubunun genel olarak hukuken birbirinden bağımsız olduğu noktasından hareket etmeyi gerektirir.
- Satelit sözleşmelerinin yapılmasını öngören temel mutabakattaki hükümler, satelit sözleşmeleri açısından birer ön sözleşme niteliğindedir ve hukuki yönden satelit sözleşmelerinden bağımsızdır.

Genel olarak temel mutabakat sözleşmesi gerek ortak girişim sözleşmesi gerek satelit sözleşmeleri açısından, bir çerçeve niteliğindedir. Satelit sözleşmeleri ise temel mutabakatın satelit sözleşmelerin yapılmasını öngören ve ön sözleşme niteliğinde olan hükümlerindeki hususların ayrıntılarını düzenleyen, hukuki bakımdan bağımsız birer sözleşmedir.

- Muhtemel taraf iradeleri, her bir satelit sözleşmesinin bağlayıcılığını, temel mutabakat gereğince diğer satelit sözleşmelerinin imzalanması şartına bağlayabilir. Hukuki açıdan bunun anlamı şudur; satelit sözleşmelerinin hüküm ve sonuçlar doğurması, tüm ortak girişim ortaklarının temel mutabakatta öngörülen tüm satelit sözleşmelerini imzalamalarını zımni taliki şartına bağlıdır.
- Temel mutabakat hükümleri ile satelit sözleşmelerinin yapılması arasındaki karşılıklı etkileşme şu noktada görülebilir. Temel mutabakat, satelit sözleşmelerinin yapılması için borçlar kanunu md.24/1, 4 anlamında bir saiktir. Bir başka deyimle, taraflar arasında temel mutabakatın mevcudiyeti, satelit sözleşmelerinin yapılmasının bir sebebi, bir zaruri temelidir. Örneğin patent, marka, lisans sözleşmesi niteliğindeki satelit sözleşmelerin yapılmasının gerekliliği taraflar arasındaki ortak girişimden kaynaklanmaktadır. Temel sözleşme herhangi bir nedenle geçersiz sayılırsa, ortak girişim ortaklığı, pekâlâ bu ortaklıkla yaptığı patent devrine ilişkin satelit sözleşmesini borçlar kanununun 24.maddesinin 1.fıkrasının 4.bendinde düzenlenmiş bulunan “akdin lüzumlu vasıflarında hata” sebebiyle iptalini talep edebilir.
- Temel sözleşme ile satelit sözleşmeler arasındaki kurallar hiyerarşisi, yani temel sözleşmenin satelit sözleşmelerine nazaran çerçeve niteliğinde oluşu, taraflar arasında başka türlü kararlaştırılmışsa, temel sözleşmenin satelit sözleşmelerinden kayıtsız şartsız bağımsız bir sözleşme olduğunu kabulünü gerektirmektedir.

- Satelit sözleşmelerin kendi aralarındaki hukuki ilişkiye gelince şunlar söylenebilir. Ortak girişim ile ortaklardan her biri ile müstakilen yapılan bu sözleşmeler somut olayın özelliklerinden kaynaklanan istisnalar hariç birbirinden bağımsız iki tarafa borç yükleyen, borçlar kanununun özel ve genel hükümlerine tabi sözleşmelerdir.<sup>36</sup>

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

Ortak girişim firmalar ve ülkeler açısından önemli avantajlar bazen de dezavantajlar içermektedir (ERGUN a.g.e., s.71,72,73.) :

#### **A) Avantajları**

- Ortak girişim anlaşmaları sayesinde, ortaklar arasında “know-how” transferi gerçekleşebilir.
- Ortak girişimin kuruluş aşamasında, sabit yatırımlar ve işletme sırasında gerekli sermaye ihtiyacı ortaklar tarafından birlikte karşılanmaktadır. Genelde kuruluş safhasında uluslar arası işletmeler daha fazla sermaye koymaktadırlar.
- Ortak girişim oluşturmak kolaydır. Organizasyonunda büyük sorunlar yaşanmaz.
- Ortak girişimin sona erdirilmesi de kolaydır. Belirlenen amaçlara ulaşıldığı zaman veya anlaşmadaki süre tamamlandığında fazla formaliteye gerek olmadan ortak girişim sözleşmesi yürürlükten kalkabilir.
- Ortak girişim sözleşmesi ortak arasında bağlayıcı bir sözleşmedir. Ortaklar sebepsiz geri çekilemezler. Ortakların herhangi birinin ölümü veya çekilmesi diğer ortak veya ortakların sorumluluğunu ortadan kaldırmaz. Bu durum ortak girişimin devamlılığını sağlar.
- Ortak girişim yatırımları yüzde 100 sermaye ile faaliyet göstermenin ev sahibi ülke tarafından yasaklandığı durumlarda pazara girmenin aracı olarak kullanılabilir.
- Çok uluslu işletmeler, ortak girişim sayesinde çok geniş bir coğrafyada faaliyet gösterebilir.

---

<sup>36</sup> KAPLAN, a.g.e., s.31.

- Rekabet, yoğun bölgelerde uluslar arası işletme ve yerel ortakların sahip oldukları üstünlükleri paylaşarak daha etkin bir rol üstlenebilir.
- Ortaklar arasında ülkelerin ekonomilerinde oluşabilecek devalüasyon ve yüksek enflasyon gibi riskler paylaşılır.
- Ev sahibi ülkede yapılacak olan yatırımlarda oluşabilecek yasal zorluklara karşın yerel ortak işbirliği gerçekleştirilebilir.
- Ortak girişim sayesinde istihdam artar.
- Üretilen ürünün ithal edilmemesi nedeniyle döviz tasarrufu sağlanır.

## **B) Dezavantajları**

- Ortak girişimi oluşturan tarafların farklı ülkelere gelmesi sebebiyle farklı ekonomik görüşler ve etnik kültürel çeşitlilikten kaynaklanan çatışmalar olabilir.
- Ortaya çıkan sorunlarda oluşabilecek fikir ayrılıklarının giderilmesinde güçlükler yaşanabilir.
- Ortakların birinin çekilmesi durumunda sorumluluğun diğer ortaklar üzerinde kalmasına neden olur.
- Ortak girişim anlaşması nedeniyle meydana gelen coğrafi dağınıklık ve her ortak girişimde farklı şartların olması uluslar arası işletmeler için kontrolü zor bir yapıyı meydana getirebilir.
- Ev sahibi ülkelerin vergi yapıları bazı durumlarda uluslar arası işletmelere bazı yükümlülükler oluşturabilir.
- Bazı durumlarda yerel ortak ve siyasal yapı uluslar arası işletmelere uzun dönem planlama konusunda engel teşkil edebilir.

Ortak girişimler, doğrudan yapılan yatırımlarda oluşabilecek bazı risklerin yerine daha fazla olan esnek yapıyla daha etkin oluşumlar oluşturulabilmektedir.



## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### İNŞAAT MALZEMESİ SEKTÖRÜ ve BİR ORTAK GİRİŞİM ÖRNEĞİ

#### 4.1. Türkiye'deki İnşaat Sektörüne Genel Bakış

İnşaat sektörünün 1984'ten 1990'ların başına kadar olan süreçte ekonomideki gelişmeye paralel olarak inşaat malzemeleri sanayisine de olumlu katkısı olmuştur. Bu dönemde inşaat malzemeleri üretimi ve ihracatında düzenli artışlar görülmüştür. Ancak 1990'lı yılların ortalarında başlayan yurt içindeki ekonomik krizlerin, arkasından devam eden istikrarsız siyasi yapı ve bunun sonucu 2001 yılına da yaşanan ağır kriz özellikle iç piyasayı derinden etkilemiştir. Sektör iç ve dış piyasalarda talep daralmaları ile karşı karşıya kalmıştır. 2002 yılından itibaren kriz ortamından kurtulan ekonomi ile birlikte inşaat ve inşaat malzemeleri sektörü yeniden hareketlenmeye başlamıştır. 2008 yılında A.B.D. finansal piyasalarda başlayan daha sonra emlak piyasasını etkileyen ve dünyayı saran küresel kriz, Türkiye'de de hissedilmeye başlaması ile 2008 yılına kadar sürekli büyüyen inşaat sektöründe büyüme yerini küçülmeye bırakmıştır. Türkiye'de 2007 yılında 584 bin daire için yapı ruhsatı alınmışken, 2008 yılında yapı ruhsatı alınan daire sayısı yüzde 14 oranında azalarak 503 bine gerilemiştir. Bu gerilemeyi Türkiye inşaat sektörünün son 6 yılındaki ekonomik göstergeleri veren aşağıdaki tabloda çok net görülmektedir.

**Tablo 11: İnşaat Sektörünün Ekonomik Göstergeleri**

YILLAR	Büyüme Oranları	Büyümenin Parasal Değeri	GSHY İçindeki Payı	Toplam Yatırımlardaki Payı
	%	Milyar TL	%	%
2004	14,1	8,65	3,80	42,5
2005	9,3	6,60	4,00	43,6
2006	18,5	11,05	6,40	42,8
2007	5,7	10,36	6,50	44,9
2008	-8,1	11,16	5,90	47,9
2009	-16,1	9,15	5,20	45,7
2010	17,1	11,02	5,60	47,3

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)

2004 yılında konut ve kamu yatırımlarında artış görülmekte, 2005 yılında büyüme hızı yavaşlamakta, 2006 yılında ise sektör tekrar hızlı bir artış trendine girmiştir. Küresel ekonomik yapının bozulma sinyalleri 2007 yılında büyümedeki düşüşle kendisini fark ettirmeye başlamıştır. 2008 yılındaki daralma 2009 yılında yüzde16,1'e kadar ulaşmıştır.

Çeşitli mal ve hizmet üretimi ile yakın ilişkisi olan ve bünyesinde yoğun bir işgücü barındıran Türkiye inşaat sektöründe yaklaşık 1 milyon 327 bin kişi (çalışan nüfusun yaklaşık yüzde 6'sı) çalışmaktadır. Son dönemde Türk müteahhitlik ve inşaat malzemeleri firmaları Ortadoğu, Orta Asya ve Kuzey Afrika'da önemli inşaat taahhüt işlerinde bulunmaktadır. Son zamanlarda Kuzey Afrika ve Ortadoğu'daki belirsiz siyasi yapılar ve isyanların etkisi bu bölgelerdeki inşaat işi yapan Türk firmalarını olumsuz etkilemesi beklenmektedir.

#### **4.2. Türkiye'deki İnşaat Malzemeleri Sektörüne Genel Bakış**

İnşaat Malzemesi Sektörü, İnşaat sektörüne ana girdi yapan bir sektördür. Bu sektör imalat sanayi içinde çeşitli alt sektörler içinde yer almaktadır. Bağlantı elemanlarından, plastiğe, çimentodan demir-çeliğe, seramikten kiremit ve tuğlaya, yalıtımdan yapı kimyasallarına, gaz betondan aydınlatmaya ve elektroniğe bir çok alt sektör inşaat malzemeleri sektörü içinde değerlendirilir. Bu sektörler sadece inşaat sektörüne bağımlı değildir, başka alanlarda da girdi sağlamaktadır.

İnşaat malzemeleri sektörü sürdürülebilir istihdam, yenilenebilir iş gücü açısından Türkiye'nin sanayisinde doğrudan etkilidir.

Türkiye'de inşaat malzemeleri üreten büyük boyutta ve KOBİ niteliğinde (küçük ve orta boy işletme) 6400'ü aşkın işletme bulunmaktadır. Sektördeki firmaların 140'a yakını büyük, gerisi küçük ve orta boyutta (KOBİ) işletme niteliğindedir. İnşaat malzemesi üreten firmalarda yaklaşık 86700 kişi istihdam edilmektedir.<sup>37</sup>

Türkiye imalat sanayi içinde inşaat malzemeleri üretim sektörü payı yüzde 16,6'yı bulmaktadır. 2010 yılı itibarıyla sanayi katma değerinin yüzde 17'sini sağlamaktadır. Ara mal

---

<sup>37</sup> Yavuz BAYÜLKEN, Cahit KÜTÜKOĞLU, **İnşaat Malzemeleri Sektöründe Dağıtım Kanalları ve Dağıtım Kanalları Araştırması** İMSAD Yayınları, Nisan 2011, s.10.

üretimi içindeki payı yüzde 72'ye ulaşmaktadır. Bu değerleri ile de sanayi içinde birinci derecede önemli bir sektör olma vasfını korumaktadır.<sup>38</sup>

### **4.3. Türkiye’de İnşaat Malzemeleri Alt Sektörlerin Analizi**

Türkiye inşaat malzemeleri alt sektörleri çimento, demir çelik, cam, seramik, doğal taşlar, plastik, boya, ağaç ürünleri olarak sekiz alt başlığa ayırabiliriz.<sup>39</sup>

#### **4.3.1. Çimento**

Türkiye’de 60 adet çimento fabrikası faaliyet göstermektedir. Çimento sektöründe 96 bin’den fazla kişi çalışmaktadır. Türkiye dünyada en fazla çimento ihracatı yapan dördüncü ülkedir. Başlıca ihraç pazarları, Rusya Federasyonu, Irak ve Suriye’dir.

#### **4.3.2. Demir Çelik**

Demir - çelik sektörü, birçok sektöre üretim ve gelişim konusunda katkı sunmaktadır. Gelişmiş ülkelerde kişi başı vasıflı çelik tüketimi 400 – 500 kg civarında iken Türkiye’de bu değere oldukça yakın bir değerdedir. Kişi başı vasıflı çelik tüketimi 2007 yılında yaklaşık 319 kg civarındadır. Bu tüketim değeri ülke kalkınmışlık düzeyini göstermektedir.

Üretim 3 adet entegre tesis (Erdemir, İsdemir, Kardemir) ve 19 elektrikli ark ocaklı tesis olmak üzere toplam 22 tesis tarafından gerçekleştirilmektedir. Sektörde yaklaşık 33 bin kişi istihdam edilmektedir. Başlıca pazarlarımız BAE, Katar ve Romanya’dır.

Türkiye, inşaat sektörüne yönelik her türlü boru, bağlantı parçaları ve döküm parçaları üretmektedir.

#### **4.3.3. Cam**

Türkiye'nin yıllık cam üretiminin yaklaşık yüzde 90'ını gerçekleştiren Türkiye Şişe Cam Fab. A.Ş.'nin bünyesinde 26 firma bulunmaktadır. Türkiye Şişe Cam Fab. A.Ş. dışında sektörde 20 civarında büyük ve orta ölçekli firma faaliyet göstermekte, olup sektör dünya cam üretiminin yüzde 8'ini gerçekleştirmektedir. Cam sektöründeki istihdam sayısı 17 bin civarındadır. Cam ürünlerinin en fazla ihraç edildiği pazarlar Rusya, Ukrayna ve Kazakistan’dır.

<sup>38</sup> BAYÜLKEN, KÜTÜKOĞLU, a.g.e., s.10.

<sup>39</sup> Tarhan SEZGİN, **İnşaat Malzemeleri**, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, 2009, s.2-s.4.

#### **4.3.4. Seramik**

Türk seramik ürünleri ihracatının büyük bir kısmını inşaatlarda yer ve duvar kaplaması olarak kullanılan seramik kaplamalar oluşturmaktadır. Seramik kaplamalar sektöründe 24 firma üretim yapmaktadır. Sektörde yer alan firmalar modernizasyon yatırımları ile teknolojilerini sürekli olarak yenilemişler ve bu süreç içinde Türkiye seramik kaplama sektörü dünya standardını yakalayarak dünya ölçeğinde kaliteli ürün üretir duruma gelmiştir. Türk seramik kaplama malzemelerinin en fazla ihraç edildiği ülkeler Almanya, İsrail ve İngiltere'dir.

Türk seramik sanayisi sağlık gereçleri sektöründe 40 üretici firma faaliyet göstermektedir. En fazla seramik sağlık gereçleri ihracatı yapılan ülkeler İngiltere, Almanya ve Fransa'dır.

#### **4.3.5. Doğal Taşlar**

Tahmini 5,2 milyar m<sup>3</sup> rezervi ile Türkiye, dünya mermer rezervinin yaklaşık yüzde 40'ına sahiptir. Renk ve desen çeşidi 200'ü aşan Türk mermerleri inşaat sektöründe taban, iç duvar ve dış cephe kaplamalarında yaygın olarak kullanılmaktadır. Türk doğal taş sektöründe toplam 7.200 işletme faaliyet göstermektedir. Sektörde 220 binden fazla kişi istihdam edilmektedir. İhracatımızın yüzde 33'ü ABD'ye yapılmaktadır.

#### **4.3.6. Plastik İnşaat Malzemeleri**

Son yirmi yıl içinde plastik inşaat malzemelerinde, özellikle de plastik kapı ve pencere üretimi ve tüketiminde büyük bir artış olmuştur. Plastik kapı ve pencere sektörünün yıllık üretim kapasitesi 370 bin ton dolayındadır. Plastik inşaat malzemeleri ile ilgili olarak sektörde 50 firma PVC profil üretmekte, 10.000'in üzerinde üretim atölyesi bulunmakta ve 100 binin üzerinde kişi çalışmaktadır. Başlıca ihraç pazarlarımız Rusya, Irak ve Romanya'dır.

#### **4.3.7. Boya**

Türk boya sanayisinin kurulu kapasitesi yaklaşık 800 bin tondur. Sektörde 350 firma üretim yapmaktadır ve 200 binden fazla kişi çalışmaktadır. Türkiye üretim olarak Avrupa'da altıncı sıradadır. İnşaat boya ihracatında başlıca ülkeler, Rusya, Azerbaycan ve Gürcistan'dır.

#### **4.3.8. Ağaç Ürünleri**

Türkiye 21,2 milyon hektar ormanlık alana sahiptir. Ağaç türleri bakımından zengin olan Türkiye’de 76’sı ülkemize özgü 584 ağaç türü bulunmaktadır.

Türkiye’de 8.000 civarında ağaç işleyen tesis bulunmaktadır. Son yıllarda önemli gelişme gösteren Türk ağaç ürünleri sektörü, kapı, pencere, mutfak ve diğer mobilyaların üretiminde uluslararası standart ve kaliteye ulaşmıştır. Başlıca ihraç pazarlarımız, İran, Azerbaycan ve Rusya’dır.

#### **4.4 İnşaat Malzemeleri Sektöründe İhracat**

Türkiye’de yaşanan ekonomik krizler sonucu iç piyasada talebin azalması ile inşaat malzemesi sektörü ihracata çok daha fazla ağırlık vermeye başlamıştır. Kriz sonrası dönemde ekonominin toparlanmaya başlaması inşaat malzemesi sektörünü de olumlu yönde etkilemiş, 2002 yılından itibaren sektör ihracatı yükselme eğilimine girmiştir.

Sektör ihracatında demir çelik ürünleri son beş yıllık ihracat rakamlarını dikkate alırsak en büyük grubu oluşturmaktadır.(Bknz: Tablo 11 ) Bu grup içinde en çok ihraç edilen ürünler demir çelik çubuk, profil ve teller ile demir çelik borulardır. Elektrik malzemeleri, aydınlatma ikinci büyük grup olarak en fazla ihracat yaban sektördür. Plastik inşaat malzemeleri sektörü üçüncü olarak en fazla ihracat yaban gruptur. 2008 yılındaki ihracat rakamlarının daha fazla olması yüksek emtia fiyatlarından kaynaklanmaktadır. Özellikle demir-çelik ürünlerinde bu belirgin fark görülmektedir.

**Tablo 12: İnşaat Malzemeleri İhracatının Alt Sektörlere Göre Ayırımı (milyar \$)**

Alt Sektör veya Ürün Grupları	2006	2007	2008	2009	2010 (T)
Prefabrik elemanlar	142,6	209,9	278,8	196,6	219,6
Tuğla, karo, kiremit	8,5	10,7	10,9	6,8	9,3
Mermer, Bims ve diğer doğal taşlar	761,5	874,2	939,2	742,4	626,1
Seramik	588,6	674,5	693,6	529,9	685,9
Cam	140,6	158,3	220,1	169,8	200,8
Demir – Çelik ürünleri	6.230,50	8.666,60	14.386,80	8.050,50	9.424,80
Alüminyum inşaat malzemeleri	617,5	794,6	888	705	769,4
Plastik İnşaat malzemeleri	1.055,30	1.354,90	1.766,30	1.586,30	1.716,80
Boyalar, Yapı kimyasalları	166,3	201,4	251,7	249,6	267,3
Yalıtım malzemeleri	145,2	240,9	291,1	295,3	317,5
Isıtma, Havalandırma, Klima	314,4	448,3	674	551	636,3
Tesisat elemanları	114,5	153,7	198	186,3	217,6
Elektrik malz. Aydınlatma, kablo	1.312,90	1.726,50	1.871,20	1.390,60	1.486,70
Kilit ve donanımı	262,2	374,3	451,5	336,6	392,6
Çimento	423	580,9	1.132,80	1.200,80	1.327,20
Asfalt, alçı, çimentodan eşya	91,1	106,5	138	106,9	117,2
Ahşap	54,3	64,6	92	106,4	112,3
Asansör	13,3	15,8	19,1	19,1	20,5
Toplam	12.442,3	16.656,6	24.303,1	16.429,9	18.748,0

Kaynak: DTM Not: On aylık gerçek ve iki aylık tahmini esas olarak hazırlanmıştır.

İnşaat malzemeleri sektörünün ürün gruplarının 2006-2010 yılları arasındaki ihracatı, ülkelere dağılımı Tablo12 de gösterilmiştir. Bu tabloya göre Irak ihracat yapılan ülkelerin başında yer almaktadır. Mısır, Libya, Birleşik Arap Emirlikleri (B.A.E), İngiltere ve Cezayir ihracat yapılan diğer ülkelerdir. Ortadoğu, Kuzey Afrika, AB ülkeleri, ABD ve Türkiye

Cumhuriyetler bu sektörün başlıca pazarları arasında bulunmaktadır. Son üç yılda yaklaşık 190 ülkeye inşaat malzemesi ihraç edilmiştir.

**Tablo 13: İnşaat Malzemelerinin İhracatın Ülkelere göre Dağılımı (milyar \$)**

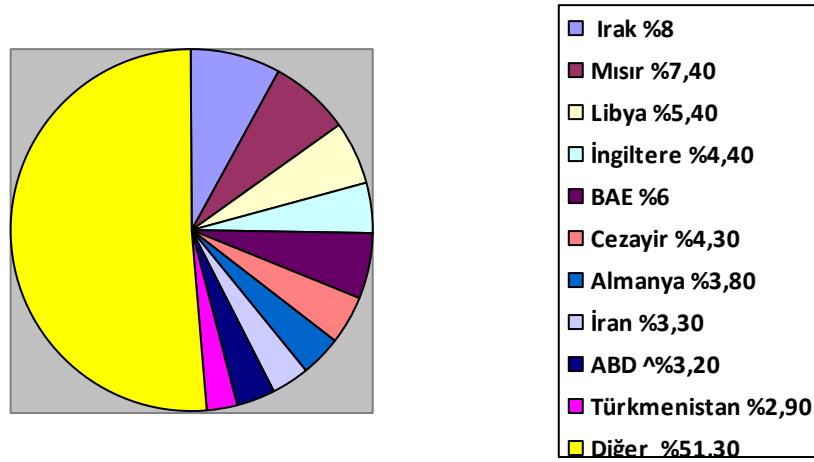
ÜLKELER	2006	2007	2008	2009	2010 (T)
<b>Irak</b>	<b>1.003,6</b>	<b>907,3</b>	<b>1.214,7</b>	<b>1.649,9</b>	<b>1.502,6</b>
<b>Mısır</b>	<b>245,9</b>	<b>82,7</b>	<b>180,3</b>	<b>1.229,8</b>	<b>1.386,7</b>
<b>Libya</b>	<b>201,4</b>	<b>186,3</b>	<b>368,5</b>	<b>937,7</b>	<b>1.010,5</b>
<b>Birleşik Arap Emirlikleri</b>	<b>1.105,1</b>	<b>1.764,7</b>	<b>5.158,8</b>	<b>927,9</b>	<b>1.126,3</b>
<b>İngiltere</b>	<b>1.038,3</b>	<b>1.062,0</b>	<b>1.075,6</b>	<b>657,6</b>	<b>829,9</b>
<b>Cezayir</b>	<b>426,0</b>	<b>33,7</b>	<b>577,7</b>	<b>654,2</b>	<b>795,3</b>
<b>Almanya</b>	<b>826,4</b>	<b>789,8</b>	<b>899,2</b>	<b>636,9</b>	<b>718,1</b>
<b>İran</b>	<b>429,2</b>	<b>356,6</b>	<b>342,1</b>	<b>510,2</b>	<b>615,4</b>
<b>A.B.D</b>	<b>726,5</b>	<b>760,7</b>	<b>791,3</b>	<b>458,1</b>	<b>596,2</b>
<b>Türkmenistan</b>	<b>296,3</b>	<b>141,2</b>	<b>326,7</b>	<b>429,9</b>	<b>550,6</b>
<b>Diğer</b>	<b>6.143,6</b>	<b>10.271,6</b>	<b>13.368,7</b>	<b>8.337,7</b>	<b>9.616,4</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>12.442,3</b>	<b>16.656,6</b>	<b>24.303,1</b>	<b>16.429,9</b>	<b>18.748,0</b>

Kaynak: DTM

Not:2010 yılı, on aylık gerçek ve iki aylık tahmini verilere göre bulunmuştur.

Irak, toplam inşaat malzemeleri ihracatı içinde yüzde 8,3' lük en yüksek paya sahiptir. Bunu Mısır, B.A.E, Libya ve diğer ülkeler izlemektedir. "Demir-çelik ihracatında B.A.E. çimentoda Irak ve İtalya, plastik inşaat malzemelerinde Rusya ve kabloda İsrail başı çekmektedir. Özellikle inşaat sektöründe, savaşın yıkımlarını onaran Irak pek çok ürün grubunda ithalat yapmakta, Türk müteahhitlik sektörü için de önemli bir pazar olmaktadır."<sup>40</sup>

<sup>40</sup> BAYÜLKEN, KÜTÜKOĞLU, a.g.e., s.13.



Şekil 3 : 2010 yılı İnşaat Malzemelerinin İhracatının Ükelere Göre Dağılımı (%)

Kaynak : DTM

#### 4.5. İnşaat Malzemeleri Sektöründe İthalat

Sektörün ithalatı, ihracatın yanında çok önemli bir boyutta değildir. Aşağıdaki tabloda son beş yıldaki dış ticaret hacmine göre ithalat değerleri 5,4 – 7,5 milyar USD civarında seyretmektedir. İnşaat malzemeleri sektöründe dış ticaret hacminde 2009'a kadar ihracat ithalata göre daha fazla baskın sonraki dönemde ihracatın ithalatı karşılama oranında bir miktar düşüş yaşanmaktadır.(Bknz Tablo 13)

**Tablo 14: İnşaat Malzemelerinin Dış Ticaret Durumu (milyar \$)**

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Dengesi	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
2006	6,46	12,44	5,98	192
2007	7,21	16,66	9,45	231
2008	7,53	24,30	16,77	323
2009	5,44	16,43	10,99	302
2010	6,98	18,75	11,77	268

Kaynak: TUİK, DTM, ITC verileri



Sektörün 2008 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı 323' e kadar çıkmaktadır. Sektörün yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi ihracatçı olduğu bellidir. İthalat tarafında genel olarak paslanmaz çelik, yapı kimyasalları ve bazı ileri teknolojik ürünler ithal edilmektedir.

2008 yılında demir çelik ürünler 1,9 milyar dolarlık değeriyle en büyük grubu oluşturmaktadır. Isıtma ve soğutma cihazları 1 milyar dolar ile ikinci, elektrik malzemeleri 0,88 milyar dolar ile üçüncü büyük gruptur. Aynı yıl 130 ülkeden inşaat malzemeleri ithal edilmiş olup ithalat yapılan başlıca ülkeler Çin, Almanya, İtalya, Fransa ve İspanya'dır.<sup>41</sup>

#### 4.6. Dünya Ticaretinde Türkiye İnşaat Malzemesi Sektörü

Türkiye inşaat malzemeleri ihraç eden ülkeler sıralamasında 8. sıradadır.(bkz Tablo 14 ) Türkiye özellikle demir-çelik ürünleri, çimento, plastik inşaat malzemeleri, kablo ve aydınlatma ürünleri ihracatında dünya ülkeleri arasında hatırı sayılır bir noktadır.

**Tablo 15: İhracat Malzemesi İhracatçısı Başlıca Ülkeler**

Ülkeler	İhracat Tutarı (milyon USD)	Payı (%)
Çin Halk Cumhuriyeti	81,961	15,3
Almanya	64,032	11,9
İtalya	35,762	6,7
ABD	34,810	6,5
Japonya	24,176	4,5
Fransa	19,931	3,7
İspanya	15,993	3,0
Türkiye	15,789	2,9
Diğer Ülkeler	243,986	45,5
TOPLAM	536,255	100,0

Kaynak: Dünya Ticaret Merkezi (ITC)

<sup>41</sup> SEZGİN, s.8.

**Tablo 16: Türkiye'nin Dünya İnşaat Malzemeleri İhracatındaki Yeri ve Payı (2009)**

Alt Sektör veya Ürün Grupları	İhracattaki Dünyadaki Yeri	Dünya İhracatındaki Payı(%)
İnşaat Demiri	1	28
Demir-Çelik radyatör	1	12
Demir-Çelik profil	1	8
Doğal taşlar,memer,bims,diğer taşlar	3	8
Çimento	4	13
Seramik kaplama malzemeleri	5	3
Seramik gereçleri	6	4
Demir-Çelik cephe/çatı malzemesi	6	5
Alüminyum inşaat malzemeleri	8	4
Plastik inşaat malzemeleri	9	3
Çelik boru	11	3
Cam	20	1
Boya	20	1

Kaynak: TUIK, DTM, IGEME verileri

2008 yılında dünya ticaretini yoğun bir şekilde etkileyen kriz inşaat malzemelerinin üretim ve ihracatını da etkilemiştir. Bazı bölgelerde büyük farklılıklar görülmüştür. ABD'deki düşüşten dolayı, Kuzey Amerika pazarı yüzde 9 oranında düşen inşaat harcamaları ile dünyada en büyük daralmanın yaşandığı bölge olmuştur. Batı Avrupa, Kuzey Amerika pazarı kadar kötü olmasa da herhangi bir büyüme de yaşanmamıştır. Fransa ve Almanya'daki inşaat harcamalarında durgunluk olmuştur.

Bu dönemdeki ihraç pazarlarındaki daralmadan dolayı, Asya bölgesinde inşaat harcamalarının durağan bir seyir izlemiştir. İhracata daha az bağımlı olduğu için Hindistan, inşaat harcamalarındaki büyüme açısından Çin'den daha iyi durumdadır.

Körfezdeki petrol zengini ülkeler; S. Arabistan, Katar ve BAE’de inşaat harcamaları kriz döneminde de geçmiş yıllardan daha düşük seviyede de devam etmesi, Türkiye’deki imalatçı firmalar ihracat pazar arayışlarını Orta doğu ve Kuzey Afrika ülkelerine yöneltmesi, Türkiye’de krizin derinleşmesini önlemiştir.

İthalat tarafında Türkiye’nin inşaat malzemeleri ithalatındaki payı ortalama yüzde 1,3 olmaktadır. İhracatta payı ise yüzde 2,9 olduğundan Türkiye’nin ihracatçı bir ülke durumunda olduğu buradan net bir şekilde anlaşılmaktadır. Bu durum inşaat sektörünün uluslar arası projelerde ihaleleri alma ve iş başarma şansını büyük ölçüde artırmaktadır. Nitekim Türkiye’nin 2009 yılında dünyada müteahhitlik firmaları arasında 2. Sıraya yükselmesi ve 34 Türk firmasının dünya boyutunda iş yapması önemli bir ölçüt olarak ortaya çıkmaktadır. Dünyada son üç yılın (2008, 2009, 2010) en büyük inşaat malzemeleri ithalatçıları; ABD, Almanya, Fransa, Çin, İngiltere, Kanada, Japonya, İtalya, Belçika ve Güney Kore olmaktadır. Yine bu üç yılın en büyük inşaat malzemeleri ihracatçıları ise; Çin, Almanya, İtalya, ABD, Japonya, Fransa, İspanya, Türkiye, Belçika, Polonya ve Hindistan’dır.<sup>42</sup>

**Tablo 17: İnşaat Malzemelerinde İthalat ve Türkiye’nin Yeri (2006-2010)**

Yıllar	Dünya İthalat (milyar USD)	Türkiye İthalat (milyar USD)	Türkiye’nin Payı (%)
2006	426,2	6,5	1,5
2007	569,2	7,2	1,3
2008	645,3	7,5	1,2
2009	427,4	5,4	1,3
2010	543,7	7,0	1,3

Kaynak: TUIK, DTM, ITC verileri

#### **4.7. İnşaat Malzemeleri Sektörü SWOT Analizi**

##### **A-Güçlü Yanları**

- Hızlı büyüme yapısıyla, sürekli üretim kapasitesini artıran alt sektörlerin bulunması,
- İmalat sanayisinin içinde dinamik ve hedefleri olan alt sektörlerin olması,

<sup>42</sup> BAYÜLKEN, KÜTÜKOĞLU, a.g.e., s.15

- Son dönem krizini hızlı aşabilmesi, İhracat eğilimin son beş yılda artış göstermesi,
- Çok yüksek oranda inşaat sektörüne girdi vermesi ve bu sektörün ülke ekonomisi içinde lokomotif bir sektör olması,
- Farklı sanayi ve hizmet sektörleriyle “girdi-çıktı” ilişkileri olması,
- İstihdam alanı yaratması,
- Alt sektörlerinde yerli hammadde girdileri kullanarak “net ihracatçı” konumunda olması,

### **B - Zayıf Yanları**

- Kriz zamanlarda inşaat sektörünün çok çabuk etkilenip kapasitesinin düşmesi,
- Bazı alt sektörlerde ithal girdinin yüksek olması,
- Bazı alt sektörlerin maliyet-kalite zaman zaman etkilenmesi
- Ara eleman konusunda bazı alt sektörlerin sorun yaşaması,
- Teşvik ve desteklerin istenilen ölçüde olmaması,
- Ürün standardının ve teknik şartnamelerin AB seviyesine tam olarak ulaşmaması,
- Siyasal otorite tarafından, sektör ile ilgili görüş talep ve dokümantasyonun yeterince ortaya konulmaması,
- Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının yetersizliği,
- Kayıt dışı olması ve rekabeti olumsuz etkilemesi,

### **C - Fırsatlar**

- İç talebin büyüme eğiliminde olması,
- Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinden kaynaklanan talep beklentisi,

- Bölgelerarası dengesizliği kaldırmak için ülkenin diğer bölgelerine yatırım teşviklerinin sağlanması,
- Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Türkiye Cumhuriyetlerinin alt yapı ve üst yapı projelerinin devam etmesi bu da alt sektörleri hareketlendirmesi,
- Deprem riskinin sürekli bulunması,
- Küresel ısınma nedeniyle yeni enerji kaynaklarına yönelimin artması bunun sonucu bazı alt sektörlerin olumlu yönde etkilenmesi (Çatı, yalıtım, cephe, prefabrik elemanlar vb)

#### **D - Tehditler**

- İnşaat malzemeleri sanayisinde, inşaat sektöründe ekonomik büyümedeki istikrarsız yapıdan kaynaklı ortaya çıkabilecek kırılmalar,
- Kamu yatırımlarındaki düşüşlerin olma ihtimali,
- AB üyeliği olma sürecinin uzaması ve belirsizlik ortamı olması,
- İnşaat malzemelerinde taşeron, fason imalat nedeniyle standartları oluşturmadaki yetersizlik,
- Kayıtsız ekonomin getirdiği haksız rekabet sorunları,
- Sektörde özellikle Uzakdoğu ülkelerinin düşük maliyetle ortaya çıkan küresel rekabeti,
- Ar-Ge ve invasyonda sektörün ve firmaların yol haritalarının bulunmaması,

## **4.8. İnşaat Malzemeleri Sektöründe Gelecek Dönem**

İnşaat malzemeleri sektöründe gelecek dönem satın alanlar açısından, satış dağıtım ve üreticiler kanalı açısından iki başlık altında toplanmaktadır.<sup>43</sup>

### **4.8.1. Satın Alanlar ve Karar Vericiler Açısından Gelecek Dönem**

#### **4.8.1.1. Son Tüketiciler**

Orta ve üst segment tüketicilerin gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde tüketim eğilimleri incelendiğinde çeşitli benzerlikler görülmektedir.

Tüketicilerin iklim ve enerji verimliliği bilinç düzeyleri arttıkça konut ve inşaat malzemesi seçimleri de değişkenlik göstermektedir. Daha çok Batı Avrupa ve ABD gibi gelişmiş ülkelerde görülmektedir.

Tüketici bilinci sınırlı seviyede olan gelişmekteki ülkeler ve Türkiye’de çevre ve enerji verimliliği alanında farkındalık seviyesi yavaş gelişmekte, özellikle de tüketicinin kendisine doğrudan faydası olacak kategorilerde enerji verimliliği gibi kriterlerin önem kazandığı görülmektedir.

Bu tür eğilimler her ne kadar önemli olsa bile yapı güvenliği daha fazla ön plana çıkmaktadır.

Ortadoğu, Doğu Avrupa ve gelişmekte olan ülkelerde harcanabilir gelir seviyeleri yükselmekte orta sınıf ve satın alım gücü artan genç nüfus giderek büyümektedir. Harcanabilir gelir seviyelerinin yükselmesi ve finansman kaynaklarının da gelişmesiyle, konut sahibi olmak öncelikliyen, konut içi dekorasyon harcamalarına da olumlu yansımaları olmaktadır. Çin’de son 20 senede hükümetin yaptığı reformlarla konut sahipliğinin yüzde 70’e çıkmış olması yenileme pazarını da tetiklemiştir. Ancak bu ülkelerdeki gelir seviyelerinin halen gelişmiş ülkelerdekine kıyasla düşük olması, harcamaları sınırlı seviyede tutmaktadır. Gelir seviyesinin yükselmesi ve orta kesimin büyümesiyle birlikte tüketicinin ürün çeşitliliği, tasarım odaklı ürün beklentisi de önem kazanmakta, kadınların özellikle tasarım odaklı ürünlerde rolü artmaktadır.<sup>44</sup>

<sup>43</sup> TOBB Türkiye İnşaat Malzemeleri Görünüm Raporu 2011, s.25- 51.

<sup>44</sup> a.g.e., s.25.

Uygulayıcı maliyetlerinin hala çok fazla yüksek olmadığı gelişmekte olan ülkelerde, tüketicinin alım gücü artması sonucu hayatını kolaylaştıran hizmet beklentisi içinde olması uygulamada profesyonellerden destek alma yoluna gitmektedir.

Gelişmiş ülkelerde tüketicinin ev iyileştirme geliştirme projelerini hobi olarak görmesi vakti olması sonucu tüketici profesyonel destek almak yerine ev iyileştirme projelerini kendisi gerçekleştirmeyi tercih etmektedir. Ayrıca tüketici bu tür projeleri gerçekleştirmek için yeterli donanımına sahiptir.

Türkiye'deki tüketicilere bakıldığında ise, artan harcanabilir gelir seviyesi, Türk tüketicisinin eve daha fazla yatırım yapmasını sağlarken bu yatırımlarda fonksiyonellik dışında tasarıma da önem veren kesimin giderek genişlediği görülmektedir. Özellikle içyapıya yönelik ürünlerin seçiminde kadınların rolü giderek artmaktadır. Burada tasarım ve moda ürün seçiminde önemli rol oynamaktadır. Evin dışı, apartman ve diğer ortak alanlarda tasarım ve işlevsellik açısından tüketici beklentileri halen sınırlıdır.<sup>45</sup>

Türkiye'de henüz “kendin yap” kültürünün yaygınlaşmamış ve “uygulayıcılar”ın ücretlerinin halen karşılanabilir seviyede olması, tüketicilerin yenileme faaliyetlerinde profesyonel destek almayı tercih etmelerine sebep olmaktadır. Ancak özellikle içyapıda tasarımın giderek önem kazanması sonucu “kendin al” yaklaşımına doğru bir gelişim gözlenmektedir.

Yapı güvenliği konusunda bilinç seviyesi deprem sonrasında artmış olsa da, henüz istenilen düzeyde değildir. Çevre duyarlılığı ve enerji verimliliği konularında ise tüketicinin bilinç seviyesi oldukça düşüktür. İnşaat malzemeleri sektöründe tüketicilerin bayi kanalı ile ilişkileri diğer sektörlere kıyasla kurumsal olmaktan çok daha uzaktır.

“Bildik, tanıdık” kavramı yerini “kurumsal ve güvenilirliğin firmadan beklenmesine” henüz terk etmemiştir. Kredi kartlarının yaygınlaşması, tüketici promosyonları, vb. faktörler ile finansman seçenekleri genişlese de, uzun vadeli ev yenileme finansmanının tüketicileri halen zorladığı görülmektedir.

Türkiye'de tüketicinin finansman kaynaklarına erişiminin artırılması, şu anda birbirine geçmiş ürün ve hizmet fiyatlarının daha şeffaf hale getirilmesi, uygulama ve yapı denetimleri konusunda mevzuatlarda ilgili geliştirmelerin yapılması ve bu mevzuatların hayata geçirilmesinin garanti altına alınması, ürün sertifikasyonu ve mesleki sertifika programlarının

---

<sup>45</sup> TOBB, a.g.e., s.26.

geliştirilip uygulanmasının sağlanması gibi iyileştirmelerin yapılması ile inşaat malzemeleri pazarının daha sağlıklı bir yapıya geçişi sağlayabilmektedir.<sup>46</sup>

#### **4.8.1.2. Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları**

İnşaat sektöründe, 1996-97'den itibaren Türkiye'de gayrimenkul yatırım ortaklıkları sistemi büyük projelerin finansmanını mümkün kılmasının yanı sıra yasalar ile sıkı kontrol altında tutulması, halka arz olma zorunlulukları ile şeffaflığın hakim olmasını sağlayarak inşaat sektöründe kalite standartlarını geliştirmiştir. Ayrıca kayıt dışılığın önüne geçilmesi, yapı güvenliğinin sağlanması gibi alanlarda da önemli faydalar sağlamaktadır.

Projelerinde GYO'lar sadece kaliteyi ön plana çıkarmakla kalmaz, konut, ofis ya da AVM projelerini cazibe merkezi ve yaşam tarzı sunmayı da amaçlar. Yatırımcı olarak hedef kitleyi belirleyen, proje konseptinin geliştirilmesi ve malzeme seçiminde etkili olan GYO'ların inşaat malzemeleri üreticilerinden beklentileri artmaktadır.

GYO'ların önümüzdeki dönemde Türkiye'de çevre ve enerji verimliliği konularında ilginin artması ile yeşil binalar ve enerji verimliliği gibi konuların da gündemlerine girmesi beklenmektedir.

Gayrimenkul sektöründeki yatırımların artacağı beklentisi Türkiye'deki inşaat malzemesi üreticileri üzerinde hem iş hacmi yaratılması, hem de yaratılan bu iş hacminin belirli kalite standartlarına uygun olması sektörünün gelişimini olumlu şekilde etkileyecektir.

#### **4.8.1.3. Müteahhitlik Firmaları**

Dünya inşaat talebinin gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere kayması müteahhitlik firmalarını kendi ulusal sınırlarının dışına çıkararak uluslararası ölçekte taahhüt işlerine girmeye sevk etmektedir. 2009 senesinde ENR tarafından yayınlanan "Dünyanın En Büyük 225 Müteahhidi" listesindeki firmaların uluslararası taahhütlük işlerinden gelen ciroları incelendiğinde, Türk müteahhitlerinin başta Ortadoğu olmak üzere Afrika ve Avrupa inşaat pazarlarından önemli bir pay kazandığı gözlenmektedir. Bununla birlikte, Avrupa, Kore, Çin, Japonya gibi ülke/bölgelerin müteahhitleri de bu pazarlardan önemli paylar almaktadır. Bu bölgelerdeki inşaat sektörü potansiyeli düşünüldüğünde inşaat malzemeleri ihracatının

---

<sup>46</sup> a.g.e., s.26.



artırılması için bölgedeki Türk müteahhitleriyle olduğu gibi diğer yabancı müteahhitlerle de işbirlikleri yapılması önem kazanacaktır.<sup>47</sup>

**Tablo 18: Türkiye Yakın Coğrafyasında Gerçekleştirilen Taahhüt İşleri Cirosu, 2009**

Müteahhitlik firmaları (Genel Merkezlerine Göre)	Orta Doğu (Milyon Dolar)	Afrika (Milyon Dolar)
Avrupa	26,801	20,253
ABD	14,407	4,307
Çin	8,386	20,799
Kore	9,530	1,610
Japonya	5,413	1,589
TÜRKİYE	4,257	2,763
Avustralya	1,502	-
Kanada	304	572
Diğer	6,951	4,916
Toplam	77,551	56,809

Kaynak: ENR, The Top 225 International Contractors

Türkiye Müteahhitler Birliği'ne kayıtlı olan firma sayısı ise 153'dür. Büyük uluslararası projelerin teknik altyapı ve deneyimin yanı sıra finansman ihtiyaçları doğrultusunda büyük müteahhitlik grupları tarafından alındığı düşünülürse, uzun vadede Türkiye'de de müteahhitler arası konsolidasyon kaçınılmaz olsa da, yakın vadede konsolidasyon beklenmemektedir. Yakın vadede konsolidasyonun öngörülmemesi, dağıtım kanalına da yansıtacak ve dağıtım kanallarında da küçük-orta ölçekli bayi yapılanması devam edecektir.<sup>48</sup>

Bu gelişimlerle birlikte, Türkiye'de halen en önemli sorunlardan biri müteahhitlerin mesleki yeterlilik denetimi olmaması, yapı denetimindeki eksiklikler, kalitesiz işgücü sonucu oluşan kalite düzeyi düşük, ruhsatsız, güvenliği olmayan yapılaşmadır. Türkiye'deki 16 milyon civarındaki yapı stokunun yüzde 67'sinin ruhsatsız ve kaçak, yüzde 60'ının 20 yaş üzeri konutlardan oluştuğu, yüzde 40'ının ise depreme karşı güçlendirilmesinin gerektiği belirtilmektedir.<sup>49</sup> Bu nedenle inşaatlar da yeni teknolojiler ne kadar benimsense bile önceliğin mesleki yeterliğinin denetiminde olması gerekmektedir.

<sup>47</sup> TOBB, a.g.e., s.28.

<sup>48</sup> TOBB, a.g.e., s.29.

<sup>49</sup> "10 Milyon Konutu Yeniden Yapalım", Hürriyet İnşaat Zirvesi, 20 Mart 2010, [http://emlak.kanald.com.tr/haber/Sektörden Haberler/10\\_milyon\\_Konutu\\_Yeniden\\_Yapalım/233.aspx](http://emlak.kanald.com.tr/haber/Sektörden Haberler/10_milyon_Konutu_Yeniden_Yapalım/233.aspx)

#### 4.8.1.4. Mimarlar ve Mimarlık Firmaları

İnşaat malzemeleri seçiminde mimarlar dolaylı olarak katılırlar. Bu dolaylı katılım mimari yapının estetikliği, inşaatın konumu, yapının işlevselliği ve inşaat maliyetlerin uygunluğuna göre değişkenlik göstermektedir. Dünyadaki mimarları etkileyen eğilimler mimarların projelerini etkilemekte, bu da, inşaat malzemeleri üreticilerinin beklentilerini artırmaktadır.

Türkiye’de şu anda mevcut yapı stokunun her ne kadar önemli bir kısmı ruhsatsız ve kaçak olsa da büyük ölçekli, kaliteyi ön planda tutan projeler başta büyük şehirler olmak üzere yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu tür projelerin artması ile birlikte kalite konusunda bilinç seviyesi yükselmiş ve belirli sertifikasyonlara sahip ürünlere talep artmıştır. Yine, büyük ölçekli, yaşam tarzı vadeden konut projelerinin artması, AVM’ler gibi cazibe merkezlerinin hızla inşa edilmeye devam edilmesi ile işlevselliğin yanı sıra tasarım ağırlıklı ürünler geliştirilmesi, projeye özellikli çözümler üretilmesi, proje bazında detay çözümlerine yönelik teknik destek verilmesi gibi konular mimarlar için malzeme seçimi sırasında önem kazanabilir.<sup>50</sup>

Bir başka önemli konu da, yurt dışında yaygınlaşan “eko-mimarlık” anlayışının gelecek dönemde Türkiye’de yapılan projelerde de odak noktası haline gelecek olmasıdır. Artan tüketici bilinci, firmaların sürdürülebilirlik konusunu önemli bir gündem maddesi olarak görmeleri, “Enerji Kimlik Belgesi” düzenlemelerinin hayata geçmesi, pasif ve sıfır-enerjili yapıların yaygınlaşması ile binalarda enerji verimliliği sağlayan, tüm yaşam döngüsü boyunca çevreyi minimum seviyede etkileyen çevre dostu inşaat malzemelerine talep artabilir.

#### 4.8.1.5. Müşavirlik Firmaları

Bağımsız teknik müşavirler sundukları satın alma (ihale dokümanlarının hazırlanması, müteahhit seçimi), müşavirlik hizmetleri (teknik danışmanlık, ekipman ve malzeme seçimi, kalite kontrol, vb.) ve saha kontrol (kalite kontrol, işçi sağlığı, vb.) hizmetleri ile inşaat malzemeleri üreticilerinin ihalelere girebilmesini sağlamada önemli bir konuma sahiptir.

Kamu ya da özel ihalelerde projeye ürün tedarik edebilmek için teknik şartnameye girebilmek malzeme üreticileri açısından kritik öneme sahiptir. Bu sebeple, müşavirlik

---

<sup>50</sup> TOBB, a.g.e., s.30

firmalarına teknik şartnameler hazırlanırken ürün tanıtımlarının yapılması, numune paylaşılması gibi konular önem kazanmaktadır.

Ayrıca, inşaat sırasında saha kontrolörlüğü görevini de üstlenebilen müşavirlik firmaları için malzemeler konusunda bir projede yaşanan deneyim ileride malzeme seçiminde etkili olacağından, sadece şartname sırasında değil, sonrasında da ilişkilerin devam etmesi, görüşlerin alınması önemli ürün geliştirme fırsatlarının ortaya çıkarılmasına yardımcı olabilir.

Yurt dışındaki yeni inşaatlarda inşaat malzemeleri üreticilerin tercih edilmesinde ülkelerdeki müşavirlik firmaları ile ilişkilerin geliştirilmesi kadar Türkiye'deki müşavirlik firmalarının yurt dışında varlıklarının artırılması ve uluslararası projelerde görev almalarının sağlanmasının da payı büyüktür. Bu amaçla, Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tarafından teknik müşavirlik firmalarına belirli pazarlarda ofis açma, tanıtım, istihdam, pazar araştırması, fuar katılımı, seminer-konferans katılımı, vb. alanlarda destekler verilmektedir.

İnşaat malzemeleri ihracatını olumlu yönde etkileyecek yurt dışındaki projelerde müşavirlik firmaların rolünün ve etkinliğinin artırılmasına yönelik bu desteklerin geliştirilerek sürdürülmesi önem taşımaktadır.<sup>51</sup>

#### **4.8.2. Satış Dağıtım Kanalı ve Üreticiler Açısından Gelecek Dönem**

İnşaat malzemeleri sektörünü oluşturan çok sayıda alt iş kolunun iş modelleri, rekabetçilik faktörleri ve değer zincirlerinde farklılıklar bulunmaktadır. Örnek vermek gerekirse:

- Demir-çelik, boya, alüminyum, cam gibi sektörler yapı sektörünün yanı sıra otomotiv, beyaz eşya, gıda gibi sektörlerle de hizmet verirken, seramik, çimento gibi sektörlerin odağı sadece yapı sektörüdür.
- Seramik sağlık gereçleri, mobilya, aydınlatma, ısıtma / havalandırma / klima sektörlerinde ihracat potansiyeli yüksek, ürün ve taşıma şartları buna uygun iken, çimento, boya, seramik kaplama malzemeleri, yalıtım sektörleri iç pazar odaklı olmayı gerektirmektedir.

---

<sup>51</sup> TOBB, a.g.e., s.31

- Altyapıya ilişkin çimento, demir-çelik, tuğla, gaz beton, vb. sektörlerde satın alım kararında müteahhitlik firmaları aktifken, boya, seramik kaplama malzemeleri, seramik sağlık gereçleri, vb. sektörlerde satın almada uygulayıcılar ve hatta son tüketici ön plana çıkmaktadır.
- Hammadde açısından taşa ve toprağa dayalı çimento, seramik kaplama malzemeleri, seramik sağlık gereçleri ve doğaltaş-mermer gibi sektörler yerel kaynaklar ile avantaj yakalarken, boya, yalıtım (plastik ve sürme esaslı yalıtım malzemeleri), plastik profil ve boru, demir-çelik, alüminyum sektörleri dışa bağımlı durumdadır.
- Isıtma / havalandırma / klima, boya, çimento, yalıtım sektörlerinde global oyuncuların Türkiye üretiminde payı yüksek iken, seramik kaplama malzemeleri, seramik sağlık gereçleri, demir-çelik, vb. sektörlerin hemen hemen tamamı yerli oyuncuların kontrolündedir.

Tüm yukarıdaki örnekler, sektörün sorunlarına alt sektör bazında çözümler getirmenin daha uygun olduğunu göstermektedir. Ancak sektörün, inşaat sektörü ve son tüketicinin beklentilerini anlama, yeni yapı modellerine uyum, satış ve dağıtım kanallarındaki gelişimlere karşı strateji geliştirme ve kamu, üniversite işbirliği ile eşgüdüm becerilerini düşünüldüğünde, sektörün toplam büyüklüğünden güç alma, başarı örneklerini sektör içinde yaygınlaştırma, sektörel eşgüdümle beraber ilerleme gereksinimi yüksektir.

#### **4.8.2.1. Satış ve Dağıtım Kanalı**

Pazarlarda, satış ve dağıtım kanallarının şekillenmesinde çeşitli faktörler rol oynamaktadır:

- Müteahhitlik firmalarının büyüklüğü, satın alma yöntemleri ve hizmet seviyesi beklentileri: Müteahhitlik firmalarının daha büyük ölçekli ve konsolide olduğu pazarlarda, firmaların yüksek hizmet seviyesi beklentilerine cevap verebilmek için müteahhitlere ürün/hizmet sağlayan firmalar da konsolide olmaktadır.
- Son tüketicinin alım gücü ve finansman yöntemleri: Son tüketicinin alım gücü arttıkça hizmet beklentisi, ürün çeşitliliği talebi de yükselmektedir. Kanallar da ürün ve hizmeti birlikte sunacak şekilde yapılanmaktadır.
- Tüketicinin “kendin yap” konseptine bakış açısı: Tüketicinin “kendin yap”ı hobi olarak gördüğü pazarlarda yapı market kanallının payı yüksektir.

- Son tüketicinin ürün algısı ve ürünlerin tüketiciye yakınlığı: Tüketicinin daha fazla önem verdiği, tasarım ve modanın daha etkili olduğu üst yapı ile ilgili sektörlerde özellikle üst segmente yönelik mağazalaşma bulunmaktadır. Ayrıca ürünün satışlarında yapı market kanalının payı da yükselmektedir.
- Uygulayıcı maliyetlerinin yüksekliği: Uygulayıcı maliyetlerinin yüksek olduğu ülkelerde tüketicilerin “kendin yap” a eğilimi artmaktadır.
- Yeni inşaat ve yenileme pazarı büyüklükleri: Yenileme pazarının büyük olduğu ülkelerde yapı marketlerin payı yüksektir.
- Yapı denetimi ve ürün/uygulama sertifikasyon sistemleri: Yapı denetimi, ürün ve uygulama sertifikasyonlarının düşük seviyede olduğu pazarlarda, pazara giriş engelleri sınırlı olduğundan, pazarlarda küçük ölçekli, kurumsallaşmamış, bölünmüş bir dağıtım yapısı oluşmaktadır.<sup>52</sup>

#### **4.8.2.2. Dünyada Satış ve Dağıtım Kanalı**

##### **A) Yapı Marketler**

Yapı marketler büyüme ve şubeleşme stratejileri gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere göre değişkenlik göstermektedir. Başta Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere, Almanya, Fransa ve İngiltere gibi gelişmiş ülkeler yapı market harcamalarının en yoğun olduğu pazarlardır. Kişi başı yapılan harcamalara bakıldığında, “kendin yap” mantığıyla yapılan harcamaların en yüksek olduğu pazarlar, başta Kuzey Avrupa ülkeleri olmak üzere, yine ABD ve Batı Avrupa ülkeleridir.

Gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren yerel yapı marketlere ek olarak Kingfisher, Group Adeo, OBI, Praktiker gibi Batı Avrupa menşeli firmalar da bu pazarlara girmiş durumdadır.

Bu pazarlarda büyüyebilmek için yapı marketler, ülke şartlarına ek hizmetlerle uyum sağlamaya çalışmaktadır. Örneğin, Çin’de tüketicilerin “kendin yap” yaklaşımı yerine genellikle profesyonel tavsiye ve dekorasyon hizmetleri almak istemelerinden ötürü, bu pazara

---

<sup>52</sup> TOBB, a.g.e. s.34.

giren yapı marketler tüketicilere ev tasarımı hizmetleri sunmakta ve mağazalarda hizmet veren kişi sayısını artırarak hizmet beklentisini yerine getirmeye çalışmaktadır.<sup>53</sup>

**Tablo 19: Dünyada Büyük Yapı Marketler**

Yapı Market	Ana Sermaye	Mağaza Sayısı	Faaliyette olduğu Ülkeler
The Home Depot	ABD	2244	ABD(1971), Çin(9), Kanada(179), Meksika(80), Porto Rico + Virgin Islanda(5)
Lowe's	ABD	1726	ABD(1700), Kanada(24), Meksika(2)
Menards	ABD	286	ABD (286)
Gillroy	ABD	26	ABD(26)
OBL	Almanya	561	Almanya (340), Avusturya(32), Bosna Hersek(3), Çek Cumhuriyeti(30), Hırvatistan(3), İsviçre(10), İtalya(49), Macaristan(25), Polonya(34), Romanya(7), Rusya(18), Slovenya(7), Ukrayna (3)
Praktiker	Almanya	432	Almanya(335), Arnavutluk(1), Bulgaristan(9), Lüksemburg(3), Macaristan(15), Polonya(20), Romanya(23), Türkiye (10), Yunanistan(12), Ukrayna(4)
Bauhaus	Almanya	215	Almanya(130), Avusturya(21), Çek Cumhuriyeti(6), Danimarka(15), Estonya(1), Finlandiya(5), Hırvatistan(3), İsveç(15), İsviçre(2), Macaristan(2), Norveç(2), Slovenya(2)
Hombach	Almanya	132	Almanya(91), Avusturya(10), Çek Cumhuriyeti(6), Hollanda (10), İsveç(3), İsviçre (5), Lüksemburg(1), Romanya(4), Slovakya(2)
Hellweg	Almanya	87	Almanya(81), Avusturya(6)
Globus	Almanya	80	Almanya, Çek Cumhuriyeti
Max Bahr	Almanya	80	Almanya (80)

<sup>53</sup> a.g.e. s.38.

Baumax	Avusturya	148	Avusturya(67), Bulgaristan(4), Çek Cumhuriyeti (24), Hırvatistan(6), Macaristan(15), Romanya(12), Slovakya(15), Slovenya(3), Türkiye(2)
Mr. Bricolage	Fransa	651	Andora(600), Arjantin, Belçika, Bulgaristan, Fas, Fransa, Madagaskar, Maunitius, İspanya, Romanya, Sırbistan, Uruguay
Leroy Marlin (ADEO)	Fransa	263	Brezilya(19),Çin(2), Fransa(115),İspanya(47), İtalya(21), Polonya;(34), Portekiz(7), Rusya(10), Türkiye(1), Ukrayna(1), Yunanistan(1)
Bricomat	Fransa	30	Angola, Fransa, Polonya
Bricomant (ADEO)	Fransa	35	Fransa(29), İtalya(4), Polonya(2)
Weldom (ADEO)	Fransa	269	Fransa (269)
Dompro (ADEO)	Fransa	106	Fransa (106)
Kbane(ADEO)	Fransa	2	Fransa (2)
Zodio (ADEO)	Fransa	3	Fransa (3)
Aki (ADEO)	İspanya/Fransa	59	İspanya (34), Portekiz(25)
Bricomant (ADEO)	İspanya/Fransa	9	İspanya (9)
Brico-Center (ADEO)	İspanya/Fransa	120	İtalya(120)
Argos (‘)	İngiltere	700	İngiltere + İrlanda (700)
B&Q (K&F)	İngiltere	371	Çin(41), İngiltere(+ İrlanda (330)
Screw-Fix (K&F)	İngiltere	152	İngiltere (152)
Brico Depot (K&F)	Fransa/İngiltere	124	Fransa(101), İspanya(17), Polonya(6)
Castorama (K&F)	Fransa/İngiltere	168	Fransa(102), Polonya(52), Rusya(14)
Gamma(Intergamma)	Hollanda	244	Belçika(80), Hollanda(164)
Karwel(Intergamma)	Hollanda	128	Hollanda(128)
Biltema	İsveç	78	Danimarka(3), Finlandiya(10), İsveç(22), Norveç(43)
IKEA	İsveç	300	38 Ülke
Silvan (DT Group)	Danimarka	40	Danimarka (40)
Stark (DT Group)	Danimarka	91	Danimarka(86), Grönland(5)

Starkki (DT Group)	Finlandiya/Danimarka	20	Finlandiya(20)
Beijer Byggmaterlal (DT)	İsveç/Danimarka	64	İsveç(64)
Cheapy (DT Group)	İsveç/Danimarka	20	İsveç(20)
Neuman (DT Group)	Norveç/Danimarka	15	Norveç(15)
Woodcota (DT Group)	Cek c./Danimarka	35	Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya(10), Romanya, Slovakya
Wolseley CEE (DT Gr.)	İsviçre/Danimarka	194	Avusturya(ÖAG-69), Hollanda(Wasco-30), İsveç(Tobler-41), İtalya(Manzando-51), Lüksemburg (CFM-2), San Mario(Manzando-1)
JYSK Sengetejslager (*)	Danimarka	1750	34 Ülke
Staer (*)	Romanya	24	Danimarka (24)
Saco	S. Arabistan	21	Suudi Arabistan(21)
Bricoma	Fas	4	Fas(4)
Pennypinchers	Güney Afrika	33	Güney Afrika(33)
Cashbuild	Güney Afrika	191	Güney Afrika(165), Namibia(4), Lesiho(5), Botswana(10), Swaziland(6), Malawi(1)
Bunniings Warehous	Avusturya	246	Avusturya(188), Yeni Zelanda(58)
Tezken	Türkiye	66	Türkiye(61), Romanya(5)
Koçtaş (K&F)	Türkiye/İngiltere	30	Türkiye(30)
Stanwood (**)	Türkiye	13	Türkiye(13)

Kaynak: Etiplan çalışmaları

## B) Distribütörler

İnşaat malzemeleri distribütörleri gelişmiş ülkelerde ağırlıklı olarak müteahhitlik firmalarına yönelik satış hedeflemektedir. Bu sebeple, müteahhitlik kanalındaki konsolidasyon distribütörlerin yapısını da şekillendirmiştir. Gerek müteahhitlik kanalındaki konsolidasyon, gerekse güçlü büyük üreticiler karşısında, distribütörler pazar paylarını koruyabilmek için birleşmektedir.<sup>54</sup>

<sup>54</sup> TOBB, a.g.e., s.36



İnşaat malzemeleri distribütörleri Rusya’da belirli bir büyüklük ve güçte olup diğer gelişmekte olan ülkelerde çok sayıda ve küçük-orta ölçeklidir.

### **C) Küçük Ölçekli Perakendeciler**

Gelişmiş ülkelerde çeşitli firmalar/bayiler belirli ürün kategorilerinde ve uygulama alanlarında uzmanlaşmışlardır. (örneğin, iklimlendirme, yalıtım, bahçe ve havuz, vb. uygulamalar).

Gelişmekte olan ülkelerde üst tüketici segmentine hitap eden perakendeciler ve uygulama hizmetleri sunan uzmanlaşmış bayiler/firmalar sınırlı seviyededir.

#### **4.8.2.3. Türkiye’de Satış ve Dağıtım Kanalları**

Türkiye’de inşaat sektöründeki büyüme büyük oranda yeni inşaatlardan gelmektedir. Yap-satçılar da dahil müteahhitlik hizmeti alanında faaliyet gösteren yaklaşık 200.000 firma bulunmaktadır. Ancak bunların çok azı büyük ölçeklidir. Büyük ölçekli olanlar ise, Batı Avrupa ve ABD’deki müteahhitlere kıyasla henüz daha sınırlı büyüklüktedir.

Tüketiciler uygulama hizmetlerinin uygun fiyatlı olmasının da etkisiyle, “kendin yap” konseptinden uzaktır. Bununla birlikte, özellikle üst segmentlerde yavaş yavaş iç mimar ve “anahtar teslim yenileme” hizmetleri yaygınlaşmaktadır. Yine, kadınlar üst yapı ile ilgili inşaat malzemeleri alımında etkinliklerini artırmakta ve satın alım sürecine daha fazla dahil olmaktadır.

Yapı market kanalının Türkiye genelinde henüz çok yaygın olmamasının bir sonucu da uygulama hizmetleriyle ürün iç içe girdiğinden fiyatlarda halen “şeffaflık” yoktur.

Sektörde münhasır bayilik uygulaması sürmekte, ancak pratik uygulamada müşterilerin farklı ürün ve fiyat beklentilerine cevap verebilmek adına bayilerin bu sistemi bozdukları ve uzun vadede sürdürmek istemedikleri görülmektedir. Uygulayıcılarda ise uzmanlaşma ve kurumsallık genellikle sınırlı seviyededir.

### **A) Yapı Marketler**

Türkiye’de şu anda inşaat malzemeleri dağıtımında geleneksel kanal / bayilik kanalı pazarın büyük bir kısmına sahip olmakla birlikte (ürün kategorilerine göre ≈%90-98 arasındadır), Leroy Merlin, Baumax gibi bazı global yapı market zincirleri Türkiye’yi önemli hedef pazar olarak belirlemiştir.

**Tablo 20: Türkiye’deki Markalı Yapı Marketlerin Durumu ve Bölgesel Dağılımı (2010)**

		Toplam	Marmara	Ege	Akdeniz	İç Anadolu	Karadeniz	Doğu Anadolu	Güney D.
01	KOÇTAŞ	30	11	8	4	5	1	1	-
02	TEKZEN	62	32	10	5	10	3	1	1
03	BAUHAUS	6	4	-	-	2	-	-	-
04	PRAKTİKER	10	4	1	1	3	-	-	1
05	BAUMAX	2	1	-	-	-	1	-	-
06	LEROY MERLIN	1	1	-	-	-	-	-	-
07	STARWOOD	13	5	1	1	4	1	-	1
08	IKEA	4	3	1	-	-	-	-	-
	Toplam	128	61	21	11	24	6	2	3
	Oran	%100	%47,7	%16,4	%8,6	%18,7	%4,7	%1,6	%2,3

Kaynak: Yapı Marketler Envanteri (Etiplan)

Tablodan görüldüğü gibi toplam 128 mağazadan 61’i Marmara bölgesinde bulunmaktadır. Doğu ve Güneydoğu bölgesinin aldığı pay sadece yüzde 3,9’dur.

Türkiye’de kurulan yapı marketlerin ikisi hariç geri kalan yapı marketler yabancı sermayeli kurulan şirketlerdir.

- KOÇTAŞ (Koçtaş Yapı Marketleri Tic. A.Ş) : Türkiye’nin ilk yapı marketlerinden biridir. Başlangıçta tamamen yerli sermaye ile kurulmuştur. 2000 yılında Avrupa’nın en büyük yapı market zincirlerinde birine sahip Kingfisher Grubu şirketlerinden B&Q ile ortaklık yaptı. İnşaat malzemelerinin 11 alt sektöründe üretilen ürün gruplarını pazarlamaktadır. 2011 yılında 8 yeni mağaza açılması hedeflemektedir. Toplam yapı marketleri pazar hacminin yüzde 28 e

sahip olduğu tahmin edilmektedir. Gelecek beş yılda dağıtım kanalı olarak önemli bir paya sahip olacağı düşünülmektedir.<sup>55</sup>

**Tablo 21: Alt Sektörlere Göre Yapı Marketlerde Satılan İnşaat Malzemeleri (2010)**

Yapı Market Adı	Alt Sektör	Ürün Grupları
<b>KOÇTAŞ</b>	Bims	Bim duvar blokları ve elemanları
	Seramik	Vitrifiye ürünler, duvar ve yer karolan
	Plastik	Boru, kapı-pencere sistemleri
	Boya	Dış ve iç cephe boyları, dekoratif boylar, hazırlık, temizlik ve bakım malzemeleri
	Yapı Kimyasal	Katkılar, sıva, tamir harçları, yapıştırıcılar
	Yalıtım	Derz dolguları, mastikler,
	Isıtma-klima	Kombiler, klima cihazları, aspiratörler,
	Tesisat Elemanları	Musluklar, bataryalar, bağlantı elemanları
	Elektrik Tes. Aydınlatma	Kablo, tesisat malzemeleri, aydınlatma aksesuar ve malzemeleri, ampul ve armatür
	Mutfak-banyo	Mutfak banyo dolapları, ayna, eviye, lavabo, duş teknesi
	Kilit ve Aksesuarları	Kilitler, hazır çelik kapı, aksesuarlar
<b>TEKZEN</b>	Bims	Bims duvar blokları ve elemanları
	Seramik	Vitrifiye ürünler, duvar ve yer karolan
	Plastik	Boru, kapı-pencere sistemleri
	Boru	Sınırlı ölçü ve tipbe boru
	Boya	Dış ve iç cephe boyları, dekoratif boylar, hazırlık, temizlik ve

<sup>55</sup> BAYÜLKEN, KÜTÜKOĞLU, a.g.e., s.92.

		bakım malzemeleri
	Yapı Kimyasal	Katkılar, sıva, tamir harçları, yapıştırıcılar
	Yalıtım	Derz dolguları, mastikler,
	Isıtma-klima	Kombiler, klima cihazları, aspiratörler,
	Tesisat Elemanları	Musluklar, bataryalar, bağlantı elemanları
	Elektrik Tes. Aydınlatma	Kablo, tesisat malzemeleri, aydınlatma aksesuar ve malzemeleri, ampul ve armatür
	Mutfak-banyo	Mutfak banyo dolapları, ayna, eviye, lavabo, duş teknesi
	Kilit ve Aksesuarları	Kilitler, hazır çelik kapı, aksesuarlar
<b>BAUHAUS</b>	Bims	Bims duvar blokları ve elemanları
	Seramik	Vitrifiye ürünler, duvar ve yer karolan
	Plastik	Boru, kapı-pencere sistemleri
	Boru	Sınırlı ölçü ve tipbe boru
	Boya	Dış ve iç cephe boyları, dekoratif boyalar, hazırlık, temizlik ve bakım malzemeleri
	Yapı Kimyasal	Katkılar, sıva, tamir harçları, yapıştırıcılar
	Yalıtım	Derz dolguları, mastikler,
	Isıtma-klima	Kombiler, klima cihazları, aspiratörler,
	Tesisat Elamanları	Musluklar, bataryalar, bağlantı elemanları
	Elektrik Tes. Aydınlatma	Kablo, tesisat malzemeleri, aydınlatma aksesuar ve malzemeleri, ampul ve armatür
	Mutfak-banyo	Mutfak banyo dolapları, ayna, eviye, lavabo, duş teknesi
	Kilit ve Aksesuarları	Kilitler, hazır çelik kapı, aksesuarlar
		Plastik
	Boya	Dış ve iç cephe boyları, dekoratif boyalar, hazırlık, temizlik ve bakım malzemeleri

<b>PRAKTİKER</b>	Yalıtım	Derz dolguları, mastikler,
	Isıtma-klima	Kombiler, klima cihazları, aspiratörler,
	Tesisat Elamanları	Musluklar, bataryalar, bağlantı elemanları
	Elektrik Tes. Aydınlatma	Kablo, tesisat malzemeleri, aydınlatma aksesuar ve malzemeleri, ampul ve armatür
	Mutfak-banyo	Mutfak banyo dolapları, ayna, eviye, lavabo, duş teknesi
	Kilit ve Aksesuarları	Kilitler, hazır çelik kapı, aksesuarlar
<b>BAUMAX</b>	Seramik	Vitrifiye ürünler, duvar ve yer karolan
	Plastik	Boru, kapı-pencere sistemleri
	Boya	Dış ve iç cephe boyları, dekoratif boyalar, hazırlık, temizlik ve bakım malzemeleri
	Isıtma-klima	Kombiler, klima cihazları, aspiratörler,
	Tesisat Elamanları	Musluklar, bataryalar, bağlantı elemanları
	Elektrik Tes. Aydınlatma	Kablo, tesisat malzemeleri, aydınlatma aksesuar ve malzemeleri, ampul ve armatür
	Mutfak-banyo	Mutfak banyo dolapları, ayna, eviye, lavabo, duş teknesi
<b>LEROY MARLIN</b>	Kilit ve Aksesuarları	Kilitler, hazır çelik kapı, aksesuarlar
	Seramik	Vitrifiye ürünler, duvar ve yer karolan
	Plastik	Boru, kapı-pencere sistemleri
	Boya	Dış ve iç cephe boyları, dekoratif boyalar, hazırlık, temizlik ve bakım malzemeleri
	Yapı Kimyasal	Katkılar, sıva, tamir harçları, yapıştırıcılar
	Isıtma-klima	Kombiler, klima cihazları, aspiratörler,
	Tesisat Elamanları	Musluklar, bataryalar, bağlantı elemanları
	Elektrik Tes. Aydınlatma	Kablo, tesisat malzemeleri, aydınlatma aksesuar ve malzemeleri, ampul ve armatür
Mutfak-banyo	Mutfak banyo dolapları, ayna, eviye, lavabo, duş teknesi	

	Kilit ve Aksesuarları	Kilitler, hazır çelik kapı, aksesuarlar
<b>STARWOOD</b>	Boya	Dış ve iç cephe boyları, dekoratif boyalar, hazırlık, temizlik ve bakım malzemeleri
	Mutfak-banyo	Mutfak ve banyo dolapları, ahşap lezgah ve aksesuarları, lavabo evye, banyo ve duş malzemesi
	Kilit ve Aksesuarları	Kilitler, hazır çelik kapı, aksesuarlar
<b>IKEA</b>	Elektrik Tes. Aydınlatma	Aydınlatma armatürleri, aksesuarları ampul ve tesisat malzemeleri
	Mutfak-banyo	Mutfak ve banyo dolapları, ahşap tezgah ve aksesuarları lavabo, evye banyo ve duş malzemesi

Kaynak: Yapı Marketler Envanteri (Etiplan)

- **TEKZEN** (Tekzen Ticaret ve Yatırım A.Ş) : 1995 yılında Türk-Alman iş ortaklığında Götzen unvanı ile kurulan şirket, 1999 yılından bu yana faaliyetini tamamen yerli sermaye ile Tekzen unvanı altında sürdürmektedir. 2010 yılı sonu itibariyle 29 ilde 51 mağaza ve 11 ekspres şube olmak üzere toplam 62 satış alanı ile Türkiye’de en yaygın yapı market konumundadır. Ayrıca Romanya’da 5 mağazası bulunmaktadır. Pazar hacminin yüzde 32 sini almaktadır.<sup>56</sup>
- **BAUHAUS** (Bauhaus Yapı Market A.Ş) : Almanya’nın en büyük yapı marketi olan Bauhaus’un dünya genelinde 200 civarında mağazası bulunmaktadır. Türkiye ‘de 3 ilde 6 mağazaya sahiptir. 2011 yılında 2 mağaza açması planlanmaktadır. Yapı market pazar hacminin yüzde 10’ nuna sahiptir.<sup>57</sup>
- **PRAKTİKER** (Praktiker Yapı Marketleri A.Ş) : Almanya’nın ikinci, Avrupa’nın üçüncü en büyük marketidir. Türkiye’de 6 şehirde bulunan mağazalarının sayısı 2010 yılı sonu itibariyle 10’dur. Pazar hacmindeki payı yüzde 15’dir.<sup>58</sup>
- **BAUMAX** (Baumax Yapı Marketleri Tic.Ltd.Şti.) : Avusturya kökenli bir yapı markettir. Dokuz ülkede 150 civarında mağazası vardır. Türkiye’de ilk mağazasını 2010 yılında Samsun’da ve ikinci mağazasını İzmit’te açmış olan firmanın 2 mağazası vardır. Pazar hacmindeki payı yüzde 7’dir.

<sup>56</sup> BAYÜLKEN, KÜTÜKOĞLU, a.g.e., s.92.

<sup>57</sup> a.g.e., s.93.

<sup>58</sup> a.g.e., s.93.

- LEROY MARLIN (Maya Yapı Marketler A.Ş) : Fransız ADEO grubuna bağlı yapı marketler zinciri olup Avrupa'nın ikinci ve dünyada dördüncü sırada yer almaktadır. Türkiye'de 2008 yılında Bursa'da ilk mağazasını açmıştır. İkinci mağazası 2011 yılında Ankara'da açıldı. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde 10 mağaza açması planlanmaktadır.
- STARWOOD (Starwood Orman Ürünleri A.Ş) : Mobilya sektöründe gerekli malzeme ve aksesuarları pazarlamak amacıyla tamamen yerli sermaye ile kurulmuş özel bir yapı markettir. 2010 yılı sonu itibariyle 13 mağazası vardır. 20 mağazaya ulaşma hedefi vardır.
- IKEA (Mapa Mobilya ve Aksesuar Pazarlama A.Ş) : İnşaat malzemeleri açısından dar bir kapsamlı yapı markettir. Pazar payı yüzde 1'dir.<sup>59</sup>

Büyük yapı marketlerin dışında, özellikle turistik yörelerde yoğun olmak üzere yerel yapı marketler dağıtım ağında yer almaktadır. İnşaat malzemeleri satış hacmindeki payları yüzde 5'dir.<sup>60</sup>

## **B) Bayiler**

Önümüzdeki dönemde her ne kadar yapı market kanalı büyüyecek olsa da, geleneksel kanalın/bayilik kanalının pazarda ağırlığı devam edebilir, ancak rekabet karşısında ayakta kalmak ve artan müşteri beklentilerini karşılayabilmek için bayilerin önemli yapısal değişikliklerden geçmeleri gerekecektir.

### **4.8.3.1. Üreticiler**

Türkiye, bölgesinde pek çok inşaat alt sektöründe üretim kapasitesiyle üretim üssü olma özelliğini taşımaktadır. Ayrıca, ihracat açısından, son dönemde büyük bir sıçrama gerçekleştirerek, en büyük ihracatçılar arasında yerini almıştır. Ancak, krizin Avrupa'daki etkileri ve çevre ile ilgili regülasyonlar, bölgedeki üretimin bir bölümünün diğer coğrafyalara kaymakta olduğuna işaret etmektedir. Türkiye, bu yer değiştiren üretim kapasitesinden pay alarak, üretim gücünü ve pazardaki yerini daha da sağlamlaştırma fırsatı ile karşı karşıya bulunmaktadır. Bununla birlikte, Türkiye'yi gelecek dönemde "üretim odaklı" olmaktan "teknoloji odaklı" olmaya itecek önemli rekabet zorlukları görülmektedir. Sektör olarak, bu

<sup>59</sup> BAYÜLKEN, KÜTÜKOĞLU, a.g.e., s.93.

<sup>60</sup> a.g.e., s.93.

alanlardaki gerekli adımların, “zamanında” atılması, gelecek dönemde sektörün bölgedeki gücünün de tanımlanmasına yardımcı olacaktır.<sup>61</sup>

### **A) Enerji Maliyetleri**

İnşaat malzemeleri sektöründe çimento sektörü, seramik kaplama, doğal taş – mermer, cam, vb. enerji yoğun sektörler olarak ön plana çıkmaktadır. Enerjide Türkiye'nin dışa bağımlı konumu dikkate alındığında, Türkiye'de enerji maliyetleri sektörlerin rekabetçiliğini olumsuz etkilemektedir.

Türkiye her ne kadar henüz CO2 azaltma hedefi açıklamamış olsa da, Kyoto Protokolü'ne taraf olması, enerjinin kullanımının yoğun olduğu alt sektörlerde ihracatta ek maliyetler getirebilecek Türkiye'nin üretim ve ihracat üssü olarak konumunu bazı tehlikelere maruz bırakabilecektir.

Devletin bu sektörlerle sağlayacağı daha kısa vadeli teşvik ve vergilerin yanı sıra uzun vadede enerji kullanımının azaltılmasına ve alternatif enerji kaynakları araştırılmasına yönelik sektörler ve firmalar tarafından yapılacak yatırımlar rekabetçilik açısından önem taşımaktadır.

### **B) Malzeme ve İşçilik Maliyetleri**

Çimento ve toprağa dayalı alt sektörlerde Türkiye hammadde maliyetleri açısından avantajlı bir konuma sahip olsa da inşaat malzemeleri sektörlerinde hammadde açısından dışa bağımlı olunan sektörler de bulunmaktadır. Bunlardan birinci grupta yer alanlar petrokimya ve türevlerine dayalı olan boya, plastik ve yalıtım (plastik ve sürme esaslı ürünler) sektörleridir. Petrokimya konusunda Türkiye'de faaliyet gösteren Petkim talebin sınırlı bir kısmına cevap verebildiğinden yeterli miktarda yerli tedarik yapılamamaktadır. Petkim'in kapasitesini artırmaya yönelik planları olsa da, bunların kısa vadede devreye girmeyecek olması ve dünyada bu hammaddeleri üreten büyük uluslararası gruplar karşısında firmaların Türkiye'de bu alana yatırım yapmasının mümkün olmadığı görülmektedir.<sup>62</sup>

Hammaddede dışa bağımlılığın söz konusu olduğu ikinci grup sektörler ise, hammaddesi maden rezervlerine dayalı olan alüminyum ve demir çelik sektörleridir. Demir-

---

<sup>61</sup> TOBB, a.g.e., s.45.

<sup>62</sup> TOBB, a.g.e s.46.



çelik sektörü hem hurda hem demir cevherinde dışa bağımlıdır. Alüminyumda ise Türkiye’de birincil alüminyum üreten tek kuruluş Seydişehir Alüminyum Tesisleri’dir. İkincil alüminyum denilen ve geri dönüşüm yoluyla elde edilen alüminyum ise Türkiye’deki talebin sadece yüzde 10’unu karşılayabilmektedir.<sup>63</sup>

Hammaddede dışa bağımlılığın olumsuz etkilerinin azaltılması için vergi indirimleri, kapasite artırma çalışmalarına ek olarak geri dönüşümün artırılması ve yerinde üretim fırsatlarının değerlendirilmesiyle hammaddeye erişimin kolaylaştırılması bazı avantajların elde edilmesine yardımcı olabilir. Ancak, bu sektörlerde orta vadede hammaddede dışa bağımlılığın devam edeceği öngörülmektedir.

### C) Sektörde Yerinde Üretimin Gerekliliği

İhracat pazarlarının kaydığı gelişmekte olan bölgelerde ise Türk inşaat malzemeleri üreticileri açısından çeşitli riskler bulunmaktadır. Bu pazarlardaki olgunluk seviyesinin düşük olması talep edilen ürünlerdeki fiyat seviyelerinde Türkiye’nin rekabet edebilmesini zorlaştırmaktadır. Halen Türkiye’nin yakın coğrafyasında İran dışında önemli üretim kapasitesi büyüklüğüne sahip bir ülke bulunmamakla birlikte, gerek bu pazarlardaki yerel üreticilerin kendilerini geliştirme olasılığı, gerekse global inşaat malzemeleri üreticilerinin bölgesel potansiyelden ve maliyet avantajlarından yararlanmak amacıyla bu ülkelere yönelmeleri, bu ülkelerde kurulu kapasitenin büyümesine ve gelişmesine yol açabilir.<sup>64</sup>

Türkiye inşaat malzemeleri sektörünün de benzer şekilde, yurt dışında üretim yatırımlarına hız vermesi, sürdürülebilirlik açısından oldukça önemlidir.

**Tablo 22: Yurt Dışında Yerinde Yatırım**

Sektörler Sektörler	Yurt Dışında Üretim Tesisi Olan Firmaların Toplam Firma Sayısına Oranı	Lojistik Maliyetlerine Duyarlılık
<b>Altyapı ile İlgili Sektörler</b>		
Çimento		Yüksek
Demir-Çelik	%0,04	Yüksek
<b>Üst Yapı ile İlgili Sektörler</b>		

<sup>63</sup> <http://www.maden.org.tr>.

<sup>64</sup> TOBB, a.g.e., s.48.

Alüminyum	0	Bazı Ürünlerde Yüksek
Aydınlatma Gereçleri	%1	Düşük
Boya	≈%2	Yüksek
Doğaltaş-Mermer	-	Yüksek
İklimlendirme, Soğutma, Klima	%2	Yüksek
Mutfak Mobilyası	0	Düşük
Plastik Profil	%3	Yüksek
Seramik Kaplama Malzemeleri	%4	Yüksek
Seramik Sağlık Gereçleri	0	Yüksek
Yalıtım		Yüksek

Kaynak: TOBB Türkiye İnşaat Malzemeleri Sektör Görünüm Raporu 2011

#### D) Yasal ve Düzenleyici Sistem

Bölgesel liderliğin karlı bir yapıda sürdürülebilmesi için, iç pazar şartlarının ve yapılanmasının rekabetçiliği tetikleyerek üreticilerin gelişimi için gerekli ortamı sunması şarttır.

Türkiye’de yapı denetiminin ve mesleki denetimin yetersiz olması ve ürün sertifikasyonu eksikliği iç pazarda ruhsatsız, kalitesiz yapılaşmaya yol açmakla kalmayıp, aynı zamanda kayıt dışı üretimin bu yapılaşmanın içerisinde yer bulmasıyla birlikte, sektörün gelişiminin önünde önemli bir engel de teşkil etmektedir. Bayındırlık ve İskan Bakanlığı tarafından 1 Ocak 2012’de yürürlüğe konulması planlanan yeni İmar Kanunu Tasarısı üzerinde çalışıldığı ve bu kanun kapsamında müteahhitlik yapan herkesin kayıt altına alınması hedefi bulunduğu belirtilmektedir.<sup>65</sup>

Yapılan inşaat malzemeleri uygulamalarında da niteliksiz işgücü ve denetim eksikliği müşteri memnuniyetsizliği ile sonuçlanmakta, bundan en çok zarar görenler ise üretici firmalar olmaktadır.

<sup>65</sup> T.C. Bayındırlık ve İskan Bakanlığı web sitesi, <http://www.bayindirlik.gov.tr/>.

Kanun ve yönetmeliklere getirilecek değişiklikler ve ürün sertifikasyon sistemlerine ek olarak konut güvenliği, depreme uygun yapılanma, kalite konularında tüketicinin bilinçlendirilmesi kalitesiz yapı oluşumunun önüne geçilebilmesinde önemli olacaktır.

### **E) Ekonomik, Ticari ve Vergi Sistemleri**

Başta enerji olmak üzere, dışa bağımlı olduğumuz hammadde ve ara mamullerde daha kısa vadeli bir çözüm olsa da, vergi sistemlerinin gözden geçirilmesi, inşaat malzemeleri sektörlerinin rekabetçiliğinin geliştirilebilmesi yönünde bazı fırsatlar sağlayacaktır.

5084 sayılı Yatırımların ve İstihdamın Teşviki Kanunu ile Türkiye’de bölgesel teşvikler uygulanmakta, teşvik verilen bölgelerin dışında faaliyet gösteren üreticiler haksız rekabet ile karşı karşıya kalmaktadır. Bölgesel teşvik sistemlerinden sektörel teşvik sistemlerine geçilmesi sektörlerdeki tüm firmaların bu teşviklerden faydalanmasını sağlayarak rekabetçiliklerinin artırılmasına yardımcı olacaktır.<sup>66</sup>

### **F) Fiziksel Altyapı**

İnşaat malzemeleri alt sektörleri ağırlıklı olarak lojistik duyarlılıkları yüksek olan sektörlerdir. Bu sebeple, demir yollarının üretim tesislerine kadar ulaşmaması ve liman bağlantılarının tam yapılmamış olması gibi altyapıdaki eksikliklere bağlı olarak kara yolu kullanımına ağırlık verilmesi sektörlerin lojistik maliyetlerini de yükseltmektedir.

Dünya Ekonomik Forumu (WEF), Global Rekabetçilik Endeksi (World Competitiveness Index) değerlendirmesinde Türkiye “altyapı” alanında 139 ülke arasında 40. sırada geliyor olsa da demir yolu altyapısında 63. ve limanların altyapısında ise 72. sıradadır.

İhracatımızın geliştirilebilmesi için demir yolu bağlantıları ile demir yolu (ör: stoklama, ambar, yükleme-indirme) altyapısının ve liman altyapılarının (ör: yükleme hizmetleri) geliştirilmesi rekabetçiliği artıracaktır.<sup>67</sup>

### **G) Operasyonel Mükemmellik**

Türkiye’de inşaat malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren çok sayıda KOBİ ölçeğindeki firma ekonomik üretim seviyesine ve global seviyede yönetim mekanizmalarını uygulamaya ulaşmamaktadır.

---

<sup>66</sup> TOBB, a.g.e., s.50

<sup>67</sup> TOBB, a.g.e., s.51

Diğer yandan, daha büyük ölçekli firmalarda ise büyük bir kurulu kapasitenin olması, kapasitenin ağırlıklı olarak tek bir noktada bulunması, kriz sebebiyle talepteki düşüş ve pek çok alt sektörde fırına dayalı üretim sebebiyle düşük talebe karşın üretimi durdurmanın yüksek maliyetli olması gibi etkenler sektörde düşük verimlilik seviyeleri ve kapasite kullanım oranları ile faaliyet gösterilmesine yol açmaktadır. Buna ek olarak, satış ve dağıtım kanallarındaki dağınık yapı ve bilgi teknolojileri desteği ile satış kanalları ve üretici entegrasyonunun sınırlı olması da verimlilik üzerinde baskı yaratmaktadır.

Kapasite baskısı sebebiyle firmalar kapasite artımı için daha fazla sayıda üretilebilecek, katma değeri daha düşük ürünlere yönelmekte, bu da Türkiye'nin katma değerli ürünlerde üretim üssü olmasının önünde engel teşkil etmektedir.

Ayrıca, ürün çeşitliliğinin giderek artması, talep tahmin uygulamalarının sınırlı seviyede kalması, düşük talep döneminde stoka üretim yapılması (ör: mevsimsellik, fırına dayalı üretim, vb. sebeplerle) sektörde stok maliyetlerini de yükseltebilmektedir.<sup>68</sup>

#### **D) Kalifiye İnsan Kaynağı**

Türkiye'nin en büyük istihdam yaratan inşaat sektörü çalışma koşulları ve sektördeki şirketlerin kurumsallık seviyeleri dikkate alındığında, tüm değer zinciri boyunca nitelikli iş gücünü sektöre çekmekte sıkıntılar yaşanmaktadır. Bu da, sektörde kalitesiz uygulamalara, Ar-Ge, pazarlama, marka yönetimi ve operasyon alanında yeterli seviyede rekabet edilememesine yol açmaktadır. Bu açıdan mevcut insan kaynağının geliştirilmesi ve sektöre yetenek çekilmesi önemli bir odak alanı olarak karşımıza çıkmaktadır.

#### **H) Markalaşma**

Türkiye'nin köklü firmaları, yurt içinde tüketiciler nezdinde belirli seviyede marka farkındalığı yaratmış olmalarına rağmen, yurt dışı pazarlarda artan rekabet ve daralan marjlar karşısında ağırlıklı olarak uygun fiyat-kalite değer önerisi sunarak markalarını konumlandırmaya gitmektedir.

Ancak maliyetler ve coğrafi konum açısından Türkiye'den daha avantajlı durumda olan ülkelerin varlığı, uzun vadede mevcut stratejilerle rekabetçiliğimizin önünde engel teşkil edecek, bu noktada da markalaşma giderek daha önem kazanacaktır.

---

<sup>68</sup> a.g.e., s.51

## 4.9. İnşaat Malzemesi Sektöründe Ortak Girişim Örneği

Türkiye’de inşaat malzemeleri sektöründe ortak girişimin en tipik örneğini Fransız Lafarge Gypsum S.A.S ile yüzde yüz Türk sermayeli Dalsan Alçı A.Ş örnek gösterilebilir.

### 4.9.1. Lafarge Gypsum S.A.S Gelişimi ve Dünyadaki Konumu

Lafarge Grubu adını hem kurucusu Joseph –Auguste Pavin de Lafarge hem de maden ocağının yeri olan Ardeche bölgesinde bulunan Lafarge adlı kasabadan almıştır. 1833’de kurulan bu şirket 1848’de Lafarge’nin oğulları Edouard ve Leon tarafından devam ettirilmiştir ve Lafarge Freres (Lafarge Kardeşleri) adı ile anılmıştır. 1864 ‘de Suez Kanalı’nın inşaat malzemesini Lafarge karşılamıştır ve çimentosu için 110,000 ton kireç yollamıştır. 1866 Cezayir’e çimento satmaya başlamıştır. 1887’de ise ilk defa inşaat malzemeleri satan bir şirket kendi laboratuvarını kurmuş, çeşitli deneyler ve icatlar geliştirmiştir. Jules Bied alüminyum bazlı çimentoyu “ciment fondu” (1908) bulmuştur. Henry Le Chatelier hidrasyon ve kristalleşme üzerine çalışmış. Etienne Rengade ise 1933’de çimento da oluşan “hydrolysis” problemini çözmüştür. Lafarge bundan sonra Portlant çimentosu nu(beyaz çimento’yu) icat etmiştir.

1988’de ise Universal Exhibition tarafından işçilerin haklarını koruma ve sosyal yardımları çerçevesinde altın madalya ‘yı kazanmıştır. Lafarge sadece işçilerin haklarını korumakla kalmamıştır , elemanlarını yaşam ve iş koşullarını dikkatle izlemiştir, sayısız yurt, kantin hastane, okul, bahçe, park ve konaklama yapmıştır. 1900 yılından tekrar Üiversal Exhibition ödülünü kazanan Lafarge artık yerel halka da faydası dokunmaya başlamış; duvarcılık ve taşıcılık eğitimleri vermektedir, mobil eczane imkânı sağlamış, Malarya ve Aids’e karşı kurumlar ve yoksullara konaklama yeleri inşa etmiştir. 1906’da “revolving roller extension technique” i kullanmaya başlamıştır. Bu teknik ile beyaz kireç, ekstra beyaz çimento ve deniz kıyısına özel çimento çıkarabilmiştir. 1908 ‘de “ciment fondu” ile çimento dış etkenlere karşı daha dayanıklı hale gelmiştir, çabuk kuruyan ve yüksek ısılara dayanıklı bir çimentodur. Aynı zamanda özel inşaatlar ve yapılması imkansız zannedenilen birçok inşaatı ciment fondu ile hayata geçirilmiştir. 1919 da şirket halka açılmış ve adını "Société anonyme des chaux et ciments de Lafarge et du Teil” adını almıştır. 1921 de beyaz çimentonun resmi patentini almıştır ve günümüzde inşaatlarda hala bu çimentoyu tercih edilmektedir.

1930 da Lafarge artık doğaya önem göstermeye başlamış ve onun için taş ocağı rehabilitasyonunu gerçekleştirmiştir. Lafarge doğayı korumak için tüm önlemlerini almış ve

neredeyse yüzde 90 sahibi olduğu imalatların kendinde öz atık rehabilitasyon programına sahiptir.

1931’de alçı tozunun imalatına başlanmıştır ve sonra alçıda dünya üçüncüsü haline gelecek olan “beyaz fil” adlı alçıyı piyasaya sunmuştur. 1947 de artık Fransa ve Afrika kıtasında Lafarge ürünleri kullanılmaktadır.1956 yılında Afrika da ve Kanada da çimento fabrikaları açılmıştır. 1959 da ise Brezilya da imalat başlamıştır. 1970 de Lafarge Canada Cement Ltd.yi kurmuş ve bu ülkede artık lider olmuştur.

1972 de Lafarge modernleşmeye karar vermiştir. Büyük petrol krizinden sonra Lafarge farklı üretim ve satış stratejileri geliştirmiştir ve Lafarge Holding kurulmuştur. Aynı zamanda “superplasticizers” metodu ile su istemeyen akışkan çimentoyu icat etmiştir. 1974 ‘de Lafarge kahve tohumu, pirinç kabukları gibi atıkların değerlendirmeye başlamıştır. Böylece ekolojiye ve çevreye yardım sağlanmıştır. 1977 de Lafarge şirket kanunları yazılmıştır, Lafarge nin anan prensibi ise hizmet sunmaktır. 1980–1989 a kadar Amerika, Afrika, Avrupa da lider bir firma olmuştur 1980 de Belçikalı kömür şirketi ile birleşerek “SA Lafarge Coppée “ adını taşır. 1990 da Almanya’da laboratuvarlar kurulmuş ve dünya da önde giden çimento şirketi ile birleşmiştir. 1994 de Çin de iş yapılmaya başlanmıştır. Birkaç sene sonra önde gelen İngiliz taş ocağı Redland plc yi satın alarak gücüne güç katmıştır. 1998 de Hindistan ve Kore de imalatlar başlamıştır.

2001 de Lafarge artık dünya lideri bir şirkettir. 2002 de dünya lider araştırma kurumuyla CNRS ile işbirliğine imza atmıştır. 2003 ve 2004 yılında yine sosyal işler ile adını duyurmuştur. Çimento, Agregası ve Beton, Çatı Malzemeleri, Alçı ve Alçı Levha ana ürünleri olan Lafarge Grubu bugün 76 ülkede yatırımı ve 80.000’i aşkın çalışanı bulunuyor. Lafarge, Çimento ve Çatı Malzemeleri’nde dünya lideri, Agregası ve Beton’da dünya ikincisi, Alçı ve Alçı Levha’da ise dünya üçüncüsüdür.<sup>69</sup>

#### **4.9.2 Dalsan Alçı A.Ş’nin Gelişimi**

Dalsan Alçı alçı üretimiyle ilk olarak Kayseri’de faaliyetine başladı ve ilk imalathanesini de Kayseri’de 1932’de kurmuştur. Ticari hayatında yaşanan diğer önemli olaylar şunlardır:

- 1955: Ankara’da ilk alçı üretimine başlandı,

---

<sup>69</sup> <http://www.lafarge.com./wps/portal/16>

- 1962: Dalsan Alçı üretim teknolojisini kendi tesislerinde üretmeye başladı,
- 1964: 50x66, 6x8 cm ebatlarında ilk alçı blok üretimi gerçekleştirildi,
- 1987: Dişçilikte kullanılan ilk özel alçı üretildi,
- 1989: Ankara'da Kaleboğazı Tesis'leri kuruldu,
- 1990: Endüstriyel kalıp alçıları üretildi,
- 1991: Katkılı yapı alçıları üretimine başlandı,

### **4.9.3 Ortak Girişim Süreci, Ortaklık Yapısı ve Karşılıklı Menfaatler**

Lafarge ve Dalsan firmaların kurdukları ortaklık yapıları ortak girişim en önemli amacı olan karşılıklı menfaatler en ön sıradadır. Bu örneği verilen ortaklık yapısında açıkça görülmektedir.<sup>70</sup>

#### **4.9.3.1 Lafarge ile Ortak girişim Süreci**

Türkiye'de çimento üretimde hali hazırda ortaklıkları bulunan Lafarge alçı üretim tesisi bulunan Dalsan' la 1998 yılında ortaklık gerçekleştirmiştir. Firma adı Lafarge Dalsan A.Ş olarak değiştirilmiştir. Ortaklık teklifi ilk olarak Lafarge'dan geliyor. Lafarge kendi teknolojisini Dalsan'a getiriyor, Dalsan'da Lafarge için üretim yapmaya ve ürettiklerini iç piyasaya satışını yapıyor. Daha sonraki süreçte Lafarge Türkiye'deki diğer ortaklıklarını bırakıyor. Sadece Dalsan ile alçı grubunda devam ediyor. Bundan sonraki süreçte Lafarge Dalsan A.Ş Türkiye'deki serüveni 2000 yılında Türkiye'nin 9 kg/m<sup>2</sup>'nin altındaki ilk alçı levha üretimi yapılabilen tesisi açıyor. 2002' de ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi alıyor, 2003'de Türkiye'nin 9 kg/m<sup>2</sup>'den hafif suya dayanıklı ilk alçı levha üretimi gerçekleştiriyor, 2004'de Kaleboğazı Tesisleri'nde alçı levha profilleri üretimine başlanıyor 2008'de Gebze Tesisleri kuruluyor, 2010'da ALLEV beyazı 4x4 4 kenarı pahlı alçı levhanın, Gebze Tesislerinde üretimine başlanıyor.

#### **4.9.3.2 Ortaklık Yapısı**

Lafarge Gypsum S.A.S ile Dalsan A.Ş'nin ortaklık yapısı yüzde 50 yüzde 50'dir. Lafarge firmada sadece genel müdür yardımcısı olarak temsilcisi bulunmaktadır.

<sup>70</sup> <http://www.dalsan.com.tr> ve H.Kürşat Terzioğlu Pazarlama hizmetleri Yöneticisi tarafından gerçekleştirilen görüşmeden derlenmiştir.

### 4.9.3.3 Karşılıklı Menfaatler

Lafarge Gypsum S.A.S yönünden Menfaatler

- Hedef seçtikleri pazara fazla yatırıma gerek kalmadan hazır tesisi olan bir firma ile hızlı bir şekilde girmek,
- Teknolojisini getirerek yerel rakiplerin önüne geçmek,
- Üretim kapasitesini hızlı bir şekilde arttırmak,
- Güvenilir bir ortak ile hem bulunduğu ülkede hem de yakın coğrafyada söz sahibi olmak,
- Teknolojisini mevcut ülkedeki bilgi ile daha fazla ileriye götürmek,

Lafarge Mısır'da yaptığı son alçı fabrikasını tamamıyla Dalsan A.Ş tarafından kurulmuştur.

Dalsa A.Ş yönünden Menfaatler

- Dünyada tanınmış bir marka ile işbirliği yapmak,
- Yeni teknoloji elde ederek pazar lideri olmak,
- Müşteriler tarafından yabancı markaya olan ilgiden ötürü çok hızlı satış rakamları elde etmek,
- Yapılan ortaklıktan ötürü kurumsal yapının güçlenmesidir.



## SONUÇ

Doğrudan Yabancı Sermaye yatırımların sağladığı katkı günümüzde dünya ülkeleri açısından daha fazla görünür bir hal almıştır. Bu katma değer sadece ekonomik anlamda olmamakla beraber, kültürel ve teknolojik anlamda katkı sağlamaktadır.

Ekonomik gelişmelerle birlikte bir ülke yatırım gelişme yolunda ilerledikçe hem doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının hem dış ticaretin gelişimi süreklilik gösterecektir. Ülke insan kaynakları açısından da gelişecek, bu bağlamda bütün ürünlerin ve ortaya çıkartılmış varlıklarında artış söz konusu olacaktır.

Dünyadaki değişen pazar yapısıyla karşı karşıya kalan ve geleneksel iş ilişkilerini yeniden gözden geçirmek durumunda olan işletmeler küresel rekabette inşaat, üretim ve dağıtım gibi önemli alanlarda yeterli uzmanlığa sahip olmadıklarından ötürü stratejik iş birliklerle güçlü yanlarını bir araya getirmektedirler. Bu iş birlikler işletmelerin dünya şirketi olma yolunda adım atmasını sağlamaktadır.

Sovyet Rusya'nın yıkılması ve Doğu Bloğu ülkelerinin ayrılması sonucu dünyadaki korumacı makro ekonomik politikalar yerine daha fazla dışa dönük yatırım arayan politikalara bırakmıştır. Bu yatırım ortamı, yatırım yapan ve yapılan ülkeler açısından çok yararlı bir ortamdır. Bu ortam yatırım yapan ülkeler için yeni pazarlar ve ekonomik kalkınmayı, yatırım yapılan ülkeler içinse teknolojiye ve refaha daha kolay ulaşmayı sağlamaktadır.

Yabancı sermaye çeşitli türlere ayrılmaktadır. Kaynak arayışlı, pazar arayışlı, verimlilik arayışlı yatırımlar olarak adlandırılır. Bu yatırım türleri ülkelerin bulunduğu zengin madenlere göre dinamik iç pazarlarına göre değişkenlik göstermektedir. Kaynak arayışlı yatırım türünde aranan kaynağın doğal bir kaynak olması bu kaynağın çıkartılması taraflara karşılıklı yararlar

sağlamaktadır. Pazar arayışlı ve verimlilik arayışlı sermaye türlerinde ölçek ekonomilere ulaşma adına önemli fırsatlar sunmaktadır.

Türkiye coğrafi konumu itibariyle enerji üreten ve tüketen ülkeler arasında köprü ülke konumundadır. Bu yatırım ortamı açısından çok büyük avantajlar içermektedir. Aynı zamanda genç dinamik nüfusu ile yabancı yatırım açısından birçok avantajları barındırmaktadır.

Türkiye soğuk savaş dönemlerde ekonomik anlamda korumacı politikalarını sürdürmüş değişen dünyaya 1980’li yılların ortalarında ayak uydurmaya çalışmıştır. 1990’lı yıllarda yaşadığı ağır ekonomik kriz ne kadar kayıp yılları olarak geçse de 2002 den sonra oluşan siyasi istikrar ve yabancı yatırıma karşı ilgi geçmiş yılları telafi etmek için sağlıklı bir ortamın oluşmasına olanak tanımaktadır.

Bu durum Türkiye’de bulunan birçok sektörün yabancı yatırımcılar ile işbirliği içersinde olma isteği Türkiye’yi yabancı yatırımcılar açısından cazibe merkezi haline getirmektedir.

Bu yapı itibariyle Türkiye yabancı yatırım çeken ülke konumundadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından biri olan ortak girişim firmalar açısından çeşitli yararlar sağlamaktadır. Ortak girişim firmalar açısından başlıca yararları: yeni pazarlara hızla girebilmek, know-how konusunda bilgi edinmek/satmak, sabit maliyetleri paylaşarak azaltmak, piyasalardaki daralmalara karşı yeni yatırım alanlarına yönelmek, yeni ürün geliştirme maliyetlerini azaltmak, rakip işletmelerle işbirliği yaparak rekabetle başa çıkmak vb. Bu yararlar ortak girişimi oluşturma nedenleridir.

Uygulamasını yaptığımız Dalsan firması bu iş birliğinin en açık örneğidir. Türkiye’de iç pazarda faaliyet gösteren firma yaptığı ortak girişim sonucu dünya markası Lafarge ile birleşerek hem kendisine hem de ülkesine ciddi anlamda bir katma değer ortaya çıkarmıştır.

İnşaat malzemeleri sektöründe de aynı ilginin olması ve Türkiye’nin inşaat yönünde iç talebin canlı olması çevresindeki ülkelerin yeterli kalkınmışlık seviyesinde olmaması ve müteahhitlik firmaların yurtdışında işlerinin sürmesi geleceğe olan bakışı bu sektörde olumlu kılmaktadır. İnşaat malzemeleri sektöründe firmalar gelecek dönemde doğru sermaye yapısı ile doğru zamanda oluşturabilecekleri iş birlikleri oluşturdukları istihdam ile bu ülkenin ekonomisin can damarı olmaya devam edecektir.

## KAYNAKÇA

### *Kitaplar*

Rıdvan KARLUK, “Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeğe Katkısı” **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, TCMB Yayınları, s.97-115, Şubat 2001.

Hayrettin DEMİRCAN, **Dünyada ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Stratejileri**, TC Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Ankara, 2003.

M.Hüseyin BİLGİN, **İhracata Yönelimli Yabancı Yatırım Ortamı: Karşılaştırmalı Bir Analiz ve Politika Önerileri**, İTO yayınları, yayın no: 2008-12 .

DPT, **8.Beş Yıllık Kalkınma Planı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Yayın No : 2514, Ankara, 2000.

İbrahim KAPLAN, **İnşaat Sektöründe Müşterek İş Ortaklığı -Joint Venture-** Seçkin Yayınları Ankara, 2007.

Kemal DAYINLARLI, **Joint Venture Sözleşmesi**, Dayınlarlı Yayınları, Ankara, 1999.

### *Makaleler*

Suna OKSAY, “Çokuluslu Şirketler Teorileri Çerçevesinde Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek Değerlendirilmesi”, *Dış Ticaret Dergisi*, Yıl:3, Sayı:8, Ocak 1998, s.1.

Rajneesh NARULA ve John H. DUNNING, “Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities For Developing Countries”, *Oxford Development Studies*, Vol. 28, No. 2, 2000, s.150.

Hande GÜNGÖR, “Dünyada ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar”, *İKV Dergisi*, Sayı 149, Mayıs-Ağustos 2001.

Faruk CÖMERT, “Sermayenin Dünü Bugünü ve Geleceği”, *Hazine Dergisi*, Sayı 12, s.1- 25, 1998.

### ***Diğer Yayınlar***

Caner ERGUN, **Doğrudan Yabancı Sermayeler Işığında Ortak Girişimler**, Kadir Has Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul 2007.

Yavuz BAYÜLKEN, Cahit KÜTÜKOĞLU, **İnşaat Malzemeleri Sektöründe Dağıtım Kanalları ve Dağıtım Kanalları Araştırması** İMSAD Yayınları, Nisan 2011, s.10.

Tarhan Sezgin, **İnşaat Malzemeleri**, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, 2009.

Hazine Müsteşarlığı, **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2006 Yılı Raporu**,

Uluslararası Doğrudan Yatırım Verileri Bülteni Aralık 2010 Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü

TOBB Türkiye İnşaat Malzemeleri Görünüm Raporu 2011.

### ***İnternet Siteleri***

Hazine Müsteşarlığı Sermaye Raporu 2002

Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr> 181 UNCTAD, World Investment Report 2007, ss.251-252.

Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr>

Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr/mevzuat/dyyk.htm>

Hazine Müsteşarlığı, [http://www.hazine.gov.tr/mevzuat/dyy\\_aciklama.htm](http://www.hazine.gov.tr/mevzuat/dyy_aciklama.htm)

<http://www.invest.gov.tr>

“10 Milyon Konutu Yeniden Yapalım”, Hürriyet İnşaat Zirvesi, 20 Mart 2010,  
[http://emlak.kanald.com.tr/haber/Sektörden\\_Haberler/10\\_milyon\\_Konutu\\_Yeniden\\_Yapalım/233.aspx](http://emlak.kanald.com.tr/haber/Sektörden_Haberler/10_milyon_Konutu_Yeniden_Yapalım/233.aspx)

<http://www.maden.org.tr>.

T.C. Bayındırlık ve İskan Bakanlığı web sitesi, <http://www.bayindirlik.gov.tr/>.

<http://www.lafarge.com./wps/portal/16>

<http://www.dalsan.com.tr>

<http://www.yased.org.tr>

<http://www.yapiveri.com>

<http://www.imsad.org>