

**T.C.  
MALTEPE ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
MUHASEBE VE FİNANSMAN (TEZLİ) PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DEKİ BÜYÜK SANAYİ  
ŞİRKETLERİNDE YABANCI SERMAYE VE  
İHRACAT İLİŞKİSİ**

**YÜKSEKLİSANS TEZİ**

**AYŞE BİLGE ELÇİ**  
081119107

**Danışman Öğretim Üyesi:  
Doç. Dr. Güner GÜRİSOY**

**İstanbul, Aralık 2011**

**T.C.  
MALTEPE ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
MUHASEBE VE FİNANSMAN (TEZLİ) PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DEKİ BÜYÜK SANAYİ  
ŞİRKETLERİNDE YABANCI SERMAYE VE  
İHRACAT İLİŞKİSİ**

**YÜKSEKLİSANS TEZİ**

**AYŞE BİLGE ELÇİ**  
081119107

**Danışman Öğretim Üyesi:  
Doç. Dr. Güner GÜRİSOY**

**İstanbul, Aralık 2011**

**TEZ ONAY SAYFASI**

TARİH: .../.../2011

**T.C. MALTEPE ÜNİVERSİTESİ**  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Ayşe Bilge ELÇİ' ye ait " Türkiye'deki Büyük Sanayi Şirketlerinde Yabancı Sermaye ve İhracat İlişkisi " adlı çalışma, jürimiz tarafından ..... Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

(İmza)

Başkan .....

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

(İmza)

Üye.....

Akademik Unvanı, Adı Soyadı (Danışman)

(İmza)

Üye.....

Akademik Unvanı, Adı Soyadı

## İÇİNDEKİLER

<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	<b>iv</b>
<b>SİMGELER VE KISALTMALAR LİSTESİ</b> .....	<b>x</b>
<b>TABLolar LİSTESİ</b> .....	<b>xi</b>
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xiv</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>xvi</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>BİRİNCİ BÖLÜM</b> .....	<b>3</b>
<b>DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI</b> .....	<b>3</b>
1.1. Yabancı Sermaye Tanımı ve Genel Bilgiler .....	3
1.1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları.....	5
1.1.1.1. Şirket Evlilikleri ve Birleşmeler.....	6
1.1.1.2. Özelleştirme Yoluyla Gerçekleşen Doğrudan Yatırımlar .....	7
1.1.1.3. Yeni Yatırım Şekilleri ve Türkiye’de Yaygınlaşması.....	8
1.1.2. Portföy Yatırımları .....	9
1.2. Uluslararası Sermaye Girişlerindeki Başlıca Etkenler .....	10
1.2.1. Hukuki Güvenlik.....	11
1.2.2. Makro ekonomik Etkenler .....	12
1.2.3. Yapısal Etkenler .....	15
1.2.3.1 İdari İstikrar.....	15
1.2.3.2 Bürokrasinin İşlerliği .....	16
1.2.4. Kurumsal / Kültürel Etkenler .....	16
1.2.4.1. Şeffaflık.....	16

1.2.4.2. Kurumsal Altyapı.....	17
1.2.4.3. Sosyokültürel Altyapı .....	18
1.2.4.4. Etik Yıpranma .....	19
1.2.5. Vergisel Etkenler.....	20
1.3. Uluslararası Sermayenin Potansiyel Bir Yatırımda Öngördüğü Yatırım Analizleri ve Aşamaları.....	20
1.3.1. Yatırım Stratejisinin Belirlenmesi.....	22
1.3.2. Hedef Şirketin Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi .....	23
1.3.3. Müzakereler.....	24
1.3.4. Hukuki prosedürler ve Özel İnceleme.....	25
1.3.5. Yatırımın Gerçekleşmesi.....	25
1.4. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ev sahibi Ülke Üzerindeki Makro Ekonomik Etkileri	26
1.4.1. Ödemeler Dengesi Etkisi.....	26
1.4.2. Ulusal Üretim Etkisi.....	27
1.4.3. Büyüme Etkisi.....	27
1.4.4. İstihdam Etkisi .....	28
1.5. Vergi Teşviklerinin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Üzerindeki Etkisi 28	
1.6. Dünya'daki Gelişmeler .....	33
1.6.1. Küresel yatırımlar ve Uluslararası Sermaye Yatırımlarının Dağılımı .....	34
1.7. Türkiye'de Yabancı Sermaye ve Yatırım Ortamı .....	39
1.7.1. Türkiye'de Dorudan Yabancı Sermaye.....	39
1.7.1.1. Türkiye'de Yabancı Sermayenin Gelişimi.....	39
1.7.1.2. Türkiye'de Yabancı Sermaye Mevzuatı.....	42
1.7.1.3 Türkiye'nin Yabancı Sermaye Açısından Performansının Değerlendirilmesi .....	45
1.7.1.4. SWOT Analizi.....	46

1.7.2. Türkiye’de Yatırım Ortamı ve Teşviki .....	48
1.7.2.1. Özelleştirme .....	49
1.7.2.1.1. Özelleştirme İle İlgili Organlar .....	52
1.7.2.1.2. Yasal Çerçeve.....	52
<b>İKİNCİ BÖLÜM .....</b>	<b>53</b>
<b>TÜRKİYE’DEKİ YABANCI SERMAYELİ ŞİRKETLER VE İHRACAT .....</b>	<b>53</b>
2.1. Türkiye’deki Yabancı Sermayeli Şirketler.....	53
2.1.1. Türkiye’deki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Analizi.....	54
2.1.1.1. Şirket Sayılarına Göre Analizi .....	54
2.1.1.2. Sektörlerine Göre Analiz.....	55
2.1.1.3. Sermaye Büyüklüklerine Göre Analiz .....	56
2.1.1.4. İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşuna Göre Analiz .....	57
2.1.2. Türkiye’deki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Kuruluş İşlemleri .....	58
2.1.2.1. Başlıca Şirket Türlerine Göre Kuruluş İşlemleri .....	59
2.1.2.1.1. Anonim Şirket Kuruluş İşlemleri .....	59
2.1.2.1.2. Limited Şirket Kuruluş İşlemleri .....	61
2.1.2.1.3. Şube.....	62
2.1.2.1.4. İrtibat Büroları.....	62
2.1.2.1.5. Sınırsız Sorumlu Şirketler (Ortaklıklar).....	63
2.1.2.2. Tescil İşlemleri.....	64
2.1.2.2.1. Şirket Tescili .....	64
2.1.2.2.1.1. Ticaret Siciline Kayıt .....	64
2.1.2.2.1.2. Vergi Dairesine Kayıt .....	65
2.1.2.2.1.3. Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü’ne Başvuru .....	65
2.1.2.2.2. Şube Kaydı .....	66
2.1.2.2.2.1. Sanayi Ve Ticaret Bakanlığına Başvuru .....	66
2.1.2.2.2.2. Ticaret Sicilinde Tescil Ve İlanı .....	66

2.1.2.2.2.3. Vergi Dairesine Kayıt .....	67
2.1.2.2.2.4. Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğüne Başvuru.....	67
2.1.2.2.3. İrtibat Bürosu Kayıt İşlemleri .....	67
2.1.3. Mevcut Bir Şirketin Devir Alınması .....	68
2.1.4. Türkiye’de Konularına Göre Vergisel Teşvikler .....	69
2.1.5. Türkiye’deki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Yapısı .....	71
2.1.5.1. Karakteristik Özellikleri.....	72
2.1.5.2. Yönetimsel / Organizasyonel Kontrol.....	73
2.1.5.2.1. Koordinasyon ve Kontrol.....	73
2.1.5.2.2. Ortakların Roller ve Koordinasyonları .....	74
2.1.5.2.3. Sahiplik Yapıları .....	75
2.1.5.2.4. Yeniden Yatırımları .....	76
2.1.5.3. Üretim Yapısı .....	76
2.1.5.3.1. Yerel Kaynaklar .....	77
2.1.5.3.2. Yerel Aktörlerle İlişkiler .....	79
2.1.5.3.3. Kabiliyetler ve Eğitimler.....	80
2.1.5.3.4. Teknoloji Geliştirme ve AR-GE Çalışmaları.....	82
2.2. İhracat ve Türkiye .....	84
2.2.1. İhracat Kavramı ve Türkiye’deki Türleri.....	84
2.2.1.1. Özellik Arz Etmeyen İhracat.....	85
2.2.1.2. Kayda Bağlı İhracat .....	85
2.2.1.3. Kredili İhracat .....	86
2.2.1.4. Konsinye İhracat .....	87
2.2.1.5. İthal Edilmiş Malların İhracı .....	88
2.2.1.6. Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat .....	88
2.2.1.7. Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracat.....	89
2.2.1.8. Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat .....	90

2.2.1.9. Transit Ticaret .....	91
2.2.1.10. Bedelsiz İhracat .....	91
2.2.2. Türkiye’de İhracatın Gelişimi .....	91
2.2.3. Türkiye’nin Ülke Gruplarına Göre İhracatı .....	99
2.2.4. Türkiye’de İhracata Yönelik Devlet Yardımları .....	101
2.2.5. İhracatta Karşılaşılan Sorunlar .....	105
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM .....</b>	<b>109</b>
<b>İSTANBUL SANAYİ ODASINA GÖRE TÜRKİYENİN İLK 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞUNUN YABANCI SERMAYE SAHİPLİK ORANLARININ İHRACAT PAYLARINA ETKİSİ .....</b>	<b>109</b>
3.1. Çalışmanın Konusu ve Amacı .....	109
3.2. Çalışmanın Kapsamı .....	111
3.3. Çalışmanın Veri Seti ve Metodolojisi .....	112
3.4. Çalışmada Elde Edilen Bulgular ve Değerlendirmeler .....	113
3.4.1. Şirket Sayıları Açısından İncelenmesi .....	113
3.4.2. Şirket Büyükleri Yönünden İncelenmesi .....	116
3.4.2.1. En Büyük Şirketler .....	116
3.4.2.2. En Küçük Şirketler .....	120
3.4.3. Satış Hâsılatları Yönünden İncelenmesi .....	124
3.4.4. İhracatları Yönünden İncelenmesi .....	130
3.4.4.1. Birinci Ayrıma Göre İncelenmesi .....	132
3.4.4.2. İkinci Ayrıma Göre İncelenmesi .....	135
3.4.4.3. Üçüncü Ayrıma Göre İncelenmesi .....	139
3.4.5. Dönem Karı ve Zararı (V.Ö.) / Toplam Satış Hâsılatı Yönünden İncelenmesi .....	142
3.4.5.1. Birinci Ayrıma Göre İncelenmesi .....	142
3.4.5.2. İkinci Ayrıma Göre İncelenmesi .....	144
3.4.5.3. Üçüncü Ayrıma Göre İncelenmesi .....	145



<b>SONUÇ</b> .....	<b>149</b>
<b>KAYNAKÇA</b> .....	<b>156</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ</b> .....	<b>161</b>

## SİMGELER VE KISALTMALAR LİSTESİ

<b>AR-GE</b>	: Araştırma – Geliştirme
<b>BEA</b>	: Amerikan Ekonomik Analiz Bürosu
<b>ÇUŞ</b>	: Çok Uluslu Şirket
<b>DTM</b>	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
<b>DYS</b>	: Doğrudan Yabancı Sermaye
<b>DYSH</b>	: Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketi
<b>DYSY</b>	: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları
<b>ISO</b>	: İstanbul Sanayi Odası
<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Ortak Ölçekli İşletmeler
<b>OECD</b>	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
<b>ÖİB</b>	: Özelleştirme idaresi Başkanlığı
<b>ÖYK</b>	: Özelleştirme Yüksek Kurulu
<b>SDŞ</b>	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
<b>UÇOG</b>	: Uluslararası Çok Ortaklı Girişimler
<b>UNCTAD</b>	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı

## TABLolar LİSTESİ

Tablo 1 : Sermaye Hareketlerinde Değişim .....	4
Tablo 2 : Uluslararası Sermaye Stratejileri ve Belirleyici Etkenler .....	14
Tablo 3 : Doğrudan Yatırım Girişleri (milyon ABD Doları).....	35
Tablo 4 : Doğrudan Yatırım Çıkışları (milyon ABD Doları) .....	36
Tablo 5 : 1995–2010 Döneminde Türkiye’de Yabancı Doğrudan Yatırımlar .....	40
Tablo 6 : Yıllar İtibariyle Kuruluş Türlerine Göre Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayısı .....	41
Tablo 7 : Türkiye’nin DYSY’ları için Konumsal Avantajları .....	45
Tablo 8 : Türkiye’nin Swot Analizi .....	47
Tablo 9 : Yıllar itibari ile Özelleştirme Uygulamaları (Milyon ABD Doları).....	49
Tablo 10 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayısı (Adet).....	55
Tablo 11 : Yabancı Sermayeli Firmaların Sayılarının Sektörlere Göre Dağılımı.....	56
Tablo 12 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayılarının Sermaye Büyüklüğü Açısından Yıllara Göre Dağılımı (2006-2010) .....	57
Tablo 13 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayılarının Yıllar İtibariyle İlk 500 Sanayi Kuruluşu içindeki Dağılımı.....	58
Tablo 14 : Türkiye’nin Dış Ticaretinde 1980 Sonrası Gelişmeler (Milyon Dolar ve % Olarak).....	93
Tablo 15 : Türkiye’nin Ülke Gruplarına Göre İhracatı (Milyon Dolar) .....	100
Tablo 16 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin 1993 - 2009 yılları arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu içindeki Yüzdesel Dağılımı .....	115
Tablo 17 : 1993 - 2009 yılları arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu içindeki En Büyük Yabancı Ortağı Olmayan Şirketler (YS=0) .....	117
Tablo 18 : 1993 - 2009 yılları arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu içindeki En Büyük Yabancı Sermayeli Şirketler (YS>0).....	119
Tablo 19 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki En Küçük Yabancı Ortağı Olmayan Şirketler .....	121
Tablo 20 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki En Küçük Yabancı Sermayeli Şirketler .....	123
Tablo 21 : Yabancı Sermaye ve Yabancı Ortağı Olmayan Şirketlerin 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Satış Hâsılatlarının Yüzdesel Dağılımı (1.ayrıma göre).....	125
Tablo 22 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Satış Hâsılatlarının Yüzdesel Dağılımı (2.ayrıma göre) .....	127
Tablo 23 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Satış Hâsılatlarının Yüzdesel Dağılımı (3.ayrıma göre) .....	129
Tablo 24 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Şirketlerin Satış Hâsılatları İçindeki İhracat Oranları .....	131

Tablo 25 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nın İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Yabancı Sermaye ve Yabancı Ortağı Olmayan Şirketlerin Satış Hâsılatları İçindeki İhracat Oranları (1. Ayrıma Göre) .....	133
Tablo 26 : Anova 1 (İhracat/Toplam Satışlar) .....	134
Tablo 27 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nın İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Satış Hâsılatları İçindeki İhracat Oranları (2. Ayrıma Göre) .....	136
Tablo 28 : Anova 2 (İhracat/Toplam Satışlar) .....	137
Tablo 29 : İki Örnekli T-Test 1 (İhracat Oranları).....	138
Tablo 30 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nın İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Satış Hâsılatları İçindeki İhracat Oranları (3. Ayrıma Göre) .....	140
Tablo 31 : Anova 3 (İhracat/Toplam Satışlar) .....	141
Tablo 32 : Anova 4 ( Dönem Karı Ve Zararı / Toplam Satış Hâsılatı).....	143
Tablo 33 : Anova 5 ( Dönem Karı Ve Zararı / Toplam Satış Hâsılatı).....	144
Tablo 34 : Anova 6 ( Dönem Karı Ve Zararı / Toplam Satış Hâsılatı).....	145
Tablo 35 : İki Örnekli T Test 2 (Karlılık Oranları).....	146
Tablo 36 : İki Örnekli T Test 3 (Karlılık Oranları).....	147
Tablo 37 : İki Örnekli T Test 4 (Karlılık Oranları).....	147

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1 : Yatırım Sürecinde Öngörülen Başlıca Aşamalar.....	21
Şekil 2 : Yatırım Kriterleri .....	23
Şekil 3 : Özelleştirme Yöntemleri.....	51

## **ABSTRACT**

### **RELATION BETWEEN FOREIGN CAPITAL AND EXPORTS AT MAJOR INDUSTRIAL COMPANIES IN TURKEY**

There has been a globalization tendency in production and consumption of goods and services for the last 20 years in the world. Direct foreign investment activities gradually increase. This increase is supported by the liberalization movements on the basis of reduction or loosening of the restrictions imposed on trading and investment activities and government subventions.

Turkey is also influenced by the direct foreign investments targeting the emerging economies in recent years, and there is an increase in the number of companies with foreign-capital shareholders or of wholly foreign owned enterprises. This situation provides significant opportunities and benefits to Turkey's commerce and particularly exports.

The primary purpose of this study is to investigate the capital structures of the top 500 industrial companies in Turkey and their effects on the exports between 1993 and 2009. By comparing the exporting capabilities of the companies with foreign-capital shareholders or of wholly foreign owned enterprises with those of the companies without foreign shareholders, it is aimed to determine the effects of the foreign shareholders.

The study consists of three sections. The first section provides a detailed explanation on the direct foreign capital investments, and deals with the tendencies in Turkey and the world.

The second section provides an analysis of the foreign capital enterprises in Turkey, and deals with the establishment procedures. Furthermore, the structures of these companies are explained. The section also describes the export concept and explains its status in Turkey.

The third section analyzes the proportion of exports of the top 500 industrial companies in Turkey to their total sales between 1993 and 2009 using a number of methods, and compares them to those of the domestic companies. Additionally, the section also deals with their revenues, profitability and sizes.

The conclusion section presents the exporting capabilities of the companies with foreign-capital shareholders or of wholly foreign owned enterprises by means of the findings obtained.

**Key Words:** First 500 Industry Enterprises, Direct Foreign Investment, Foreign Owned Companies, Export, Turkey

**ÖZET**  
**TÜRKİYE'DEKİ BÜYÜK SANAYİ ŞİRKETLERİNDE YABANCI**  
**SERMAYE VE İHRACAT İLİŞKİSİ**

Geçmiş yirmi yılda dünyada mal ve hizmetlerin üretim ve tüketiminde globalleşme eğilimi bulunmaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırım aktiviteleri gün geçtikçe artmaktadır. Bu artış, ticaret ve yatırıma ve devlet desteklerine uygulanan kısıtlamaların azaltılması ya da gevşetilmesine dayanan liberalizasyon hareketlerinden destek almaktadır.

Son yıllarda gelişmekte olan ekonomileri hedef alan doğrudan yabancı sermayeden Türkiye de etkilenmiş ve yabancı sermaye ortaklı veya tamamen yabancı sermayeli şirketlerde artış görülmektedir. Bu durum Türk ticaretine ve özellikle ihracatına önemli fırsatlar ve faydalar sunmaktadır.

Bu araştırmanın temel amacı 1993 – 2009 yılları arasında Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi şirketinin sermaye yapılarını inceleyerek yabancı sermayenin ihracatına etkisini araştırmaktır. Yabancı sermaye ortaklı veya tamamen yabancı sermayeli şirketlerin ihracat yapma kabiliyetlerinin yabancı ortağa sahip olmayan şirketlerle karşılaştırarak yabancı ortağın ihracat etkileri üzerinde durulmaktadır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının detaylı olarak açıklanmakta olup Türkiye ve Dünya'daki yönelimler üzerinde durulmaktadır.



İkinci bölümde; Türkiye'deki yabancı sermayeli şirketlerin analizi yapılmakta ve kuruluş işlemleri ele alınmaktadır. Ayrıca bu şirketlerin yapıları açıklanmaktadır. İhracat kavramı ve Türkiye'deki durumu incelenmektedir.

Üçüncü bölümde; 1993 – 2009 yılları arasında Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi şirketlerinin satışlarındaki ihracat oranları çeşitli yöntemlerle analiz edilmekte olup; ayrıca yerli firmalarla karşılaştırılmaktadır. Bunun yanı sıra hâsılatları, karlılıkları ve büyüklükleri üzerinde de durulmaktadır.

Sonuç bölümünde; Yabancı sermaye ortaklı veya tamamen yabancı sermayeli şirketlerin ihracat yapma kabiliyetleri elde edilen bulgular aracılığıyla ortaya konulmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** İlk 500 Sanayi Kuruluşu, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Yabancı Sermayeli Şirketler, İhracat, Türkiye

## GİRİŞ

Günümüzde her alanda ortaya çıkan değişimler ile ÷lke ekonomileri birbirine yakınlaşmakta ve kapalı ekonomi modelleri ortadan kalkmaktadır. Dünya genelinde kaynakların kıtlığı, her işletmede var olan daha çok kar elde etme dürtüsü, teknolojideki gelişmeler küreselleşme olgusunu daha da ortaya çıkarmaktadır. Bundan dolayı piyasalardaki rekabet artmıştır.

Küreselleşme sürecinde şirketler rekabet ve maliyet avantajı sağlayacakları ÷lkelerde yatırımların gerçekleştirmek için kendi ÷lkeleri dışındaki pazarlara girmek ve ticaret yapmak isteğinde olmaktadırlar. İhracat ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları dış pazarlara açılmanın yollarından en önemlileridir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, bir başka ÷lkede faaliyet gösteren bir firmayı satın almak, yeni kurulan bir şirket için kuruluş sermayesi sağlamak veya mevcut bir şirketin sermayesini arttırmak şeklinde gerçekleşmektedir. (Karluk, 2001, s 100) Doğrudan yabancı sermaye girişleri ile ev sahibi ÷lkeye yeni yönetim teknikleri ve üretim teknolojileri transferleri sağlanmaktadır. Ayrıca yerel işgücünün edindiğı yeni bilgi ile farklılaştırılmış, kaliteli ürünler üretilmesi, ihracat olanaklarını arttırmaktadır. Bu sayede yeni ve büyük pazarlara ulaşılması mümkün olmaktadır.

Türkiye, gelişmekte olan ÷lke kategorisinde olup kendisiyle aynı kategoride olan ÷lkeler kadar, dünya ticaret ve sermaye akımlarından yararlanamamaktadır. Yasal anlamda doğrudan yabancı sermayeye kapılarını 1954 yılında açmakla beraber

esas bu anlamda attığı adım 2003 yılında yürürlüğe giren 4875 sayılı “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu” ile olmuştur. Kısa bir süre içinde de olumlu etkileri alınmıştır.

Özellikle son yıllarda İstanbul Sanayi Odasının ilk 500 büyük sanayi kuruluşu içindeki yabancı sermayeli şirketlerin sayıları devamlı artış göstermektedir. Ayrıca Gümrük Birliği’nden sonra yabancı sermayeli firmaların Türkiye’yi de üretim ve ihracat bakımından cazip bir ülke olarak gördükleri net bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Kara nakil vasıtaları, dayanıklı tüketim malları, elektronik, gıda, kimya sektörü gibi alanlarda faaliyet gösteren birçok şirket en azından Türkiye’yi çevre ülkeler için cazip bir üretim üssü olarak değerlendirmektedir. Fakat hala ne yabancı sermaye girişi ne de yabancı sermayeli firmaların üretimleri ve ihracatları arzu edilen seviyede olduğumuz söylenememektedir.

Bu çalışmada İstanbul Sanayi Odasının ilk 500 büyük sanayi şirketi içinde yer alan yabancı ortağı olan ve olmayan şirketlerin ihracat kabiliyetleri üzerinde durulmaktadır. Ayrıca kıyaslamalar yapılarak şirket karlılıkları, satışları, büyüklükleri mercek altına alınmaktadır. Analiz kısmında tablolar, varyans analizleri ve iki örnekle t test’leri ile yabancı ortak ve ihracat ilişkisi açıklanmaya çalışılmaktadır.

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI**

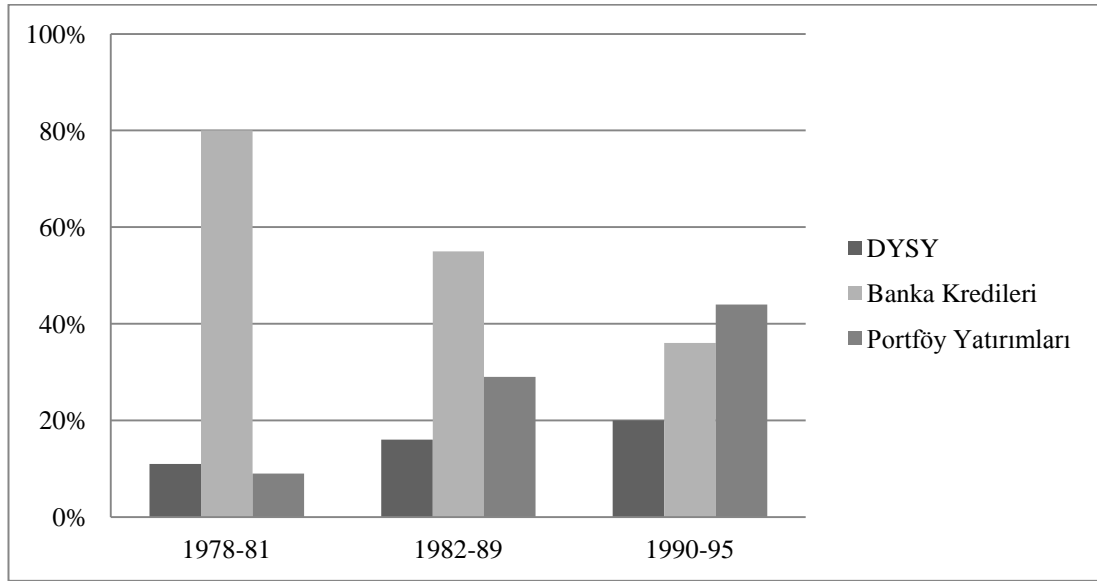
#### **1.1. Yabancı Sermaye Tanımı ve Genel Bilgiler**

Genel Bir tanımlama ile, bir ülkede yerleşik kişi veya kuruluşların ülke sınırlarının dışında servet edinmelerine uluslararası yatırım veya yabancı sermaye yatırımı adı verilmektedir. (Seyidoğlu, 1996, s.645)

Uluslararası alanda oluşan sermaye hareketleri genelde üç grup içinde tanımlanmaktadır. Bunlar; kısaca banka kredileri, portföy yatırımları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır.

Son yirmi yılda dünyada mal ve hizmetlerin üretim ve tüketiminde globalleşme eğilimine tanık olunmaktadır.1980 yılında Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım (DYSY) aktiviteleri Dünya Gayri Safi Milli Hâsılasının sadece %5'ni oluştururken, 1998'de bu oran %16'lara kadar çıkmaktadır. 1993-1999 yılları arası dünyada Doğrudan Yabancı Sermaye (DYS) akışı, 200 milyar dolardan 800 milyar dolara, 2000 yılında ise bu rakam 1 trilyon dolara ulaşmaktadır.

**Tablo 1 : Sermaye Hareketlerinde Değişim**



Kaynak: Loungani ve Razzin. (Haziran 2001), How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries? Finance And Development, A Quarterly Magazin of IMF, Sayı 38, Sayfa 2

İhracat Kredileri ve Kalkınma Kredileri gibi diğer sermaye hareketleri de gelişmekte olan ülkeler için gelişim sürecinde önemli yer tutsa da, son yıllarda kalkınma kredilerinin payı DYSY hareketlerinin lehine giderek azalmakta ve sürdürülebilir kalkınma için özel doğrudan yabancı yatırımlar en önemli kaynak olarak gözükmemektedir. (Demircan, 2003, s 10-11)

Uluslararası sermaye hareketlerindeki artışın genelde ticarete, yatırıma ve devlet desteklerine uygulanan kısıtlamaların azaltılması ya da gevşetilmesine dayanan liberalizasyon hareketlerinden destek almaktadır. Son yıllarda daha fazla ülkeden daha fazla yatırımcının kendi ülkeleri dışında giderek artan oranda yabancı sermaye yatırımlarına yöneldikleri gözlemlenmektedir. (Demircan, 2003, s 12)

### 1.1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) normlarına göre; DYSY bir ülkede yerleşik kişi ya da kurumların (doğrudan yatırımcı) bir başka ülkede kalıcı ekonomik çıkar elde etme amacını yansıtmaktadır. Kalıcı çıkar kavramı yabancı sermaye yatırımcısı ile yatırım ve yatırımın kontrolü konularında uzun dönemli bağımlılığı ifade etmektedir. (OECD, 1999, s 7-8)

The Bureau of Economic Analysis (BEA)'a göre DYSY, “bir yabancı kişi veya şirketin, bir Amerikan anonim şirketinde veya limited şirketinde direkt veya dolaylı olarak sahiplik yolu veya kontrol hakkı ile %10'dan fazla oy hakkına sahip olması veya bu tip şirketler dışında bu miktarda hisseye sahip olması” olarak tanımlanmaktadır.

DYSY genellikle, komple yeni yatırımlar (greenfield investment), şirket evlilikleri ve satınalmalar (Mergers & Acquisitions) olarak iki ana kategoride incelenmektedir. Komple yeni yatırımlar (greenfield investment), üretimde yeni girişimler ve gelişimler veya genişlemeler yaratmaktadır. ([http://www.investamerica.gov/home/iaa\\_main\\_001155.asp](http://www.investamerica.gov/home/iaa_main_001155.asp), 2011)

Günümüzde DYSY'nın tamamına yakın bölümü çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Buna göre bir büyük firmanın (çok uluslu şirket) ana merkezinin bulunduğu ülke dışındaki yörelerde, yeni bir şirket kurması veya var olan bir yerli firmayı satın alarak ya da sermayesini arttırarak kendine bağlı bir duruma getirmesi biçiminde de tanımlanabilmektedir. Burada yatırımı yapan asıl şirkete “ana şirket” (parent company), yabancı ülkede edinilen şirkete de “yavru şirket” (subsidiary), “yabancı sermaye şirketi” veya “şube” denmektedir.

DYSY'nın en önemli özelliklerinden birisi, bunların yalnızca yavru şirketin mülkiyetini elinde bulundurmakla (kısmen veya tamamen) kalmamaları, aynı zamanda onun yönetimini de denetimleri altında bulundurmalarıdır. Yavru şirket genellikle, ana şirketin elinde bulunan teknoloji, ticari sırlar, yönetim bilgileri, ticaret unvanı (trademark) ve öteki kolaylıklardan yararlanma ayrıcalığına sahiptir. Karşılığında ise, kazanılan karlar, kısmen veya tamamen ana şirkete aktarılmaktadır. (Seyidoğlu, 1996, s.645-646)

#### **1.1.1.1. Şirket Evlilikleri veya Birleşmeleri**

Birleşme, iki veya daha fazla şirketin tüm kaynaklarını bir araya getirerek, hukuki varlıklarını kaybetmeleri ve ortaya yeni bir işletme olarak çıkmaları stratejisidir. Şirket birleşmeleri aynı zamanda şirket evlilikleri olarak da adlandırılmaktadır. (Kurtaran, 2007, s 368)

Uluslararası bilgi bankaları, şirket evlilikleri veya birleşmeleri ile diğer doğrudan yatırım tarzları arasında genelde bir ayırım yapmamaktadırlar. Bu durum, ülkelerin doğrudan yatırımlar konusundaki performanslarını değerlendirmede yanlışlıklara sebep olmaktadır.

Şirket evlilikleri veya birleşmeleri şeklinde gerçekleşen doğrudan yatırım miktarı 1995'de toplam küresel yatırımın %55, 5' ini oluştururken, 1998'de bu oran %90.4'e ulaşmaktadır. Şirket evlilik veya birleşmelerinin büyük bölümü gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren şirketler arasında ve de özellikle sermaye piyasa yapıları birbirine benzeyen ülkeler arasında (örneğin, İngiltere ve ABD) gerçekleşmektedir.

Son zamanlarda Almanya ve Fransa gibi ülkelerde de doğrudan yatırımların ağırlıklı olarak şirket evlilikleri ve birleşmeleri şeklinde gerçekleştiği görülmektedir.

Şirket evlilikleri ve birleşmeleri ülke içindeki net yatırımda veya üretimde nadiren bir artışa yol açmaktadır. Çoğu zaman uluslararası yatırımcı ile birleşen şirkette oluşacak sinerjilerden dolayı yatırımlarda bir azalma bile söz konusu olabilmektedir. Bu durum, yatırım çeken ülke açısından bakıldığında olumsuz bir gelişme olarak algılanmamalıdır. Uluslararası yatırımcının bu şekilde gerçekleştirdiği yatırımlar çoğu zaman yerel şirketin yaşaması ve rekabet edebilmesini sağlarken geleneksel anlamda doğrudan yatırımın sağladığı bütün avantajları da (teknolojiye, küresel pazarlama ve yönetim ağına kavuşma vb. gibi) beraberinde getirmektedir.

Şirket evlilikleri veya birleşmeleri ile ülkeye gelen DYSY'nın hesaplanması birçok zorluklar içermektedir. Bazı durumlarda uluslararası yatırımcı tarafından yerel sermayedarlara ödenen bedel portföy yatırımı olarak ülke dışında yatırılabilir. Dolayısıyla bu sermaye miktarı ülke içi toplam sermaye yatırımına artı değer olarak katılmamalıdır.

Diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de şirket evlilikleri ve birleşmeleri şeklinde gerçekleşen DYSY'ları görmektedir. Fakat bu durum gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük olduğu görülmektedir. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 18)

#### **1.1.1.2. Özelleştirme Yoluyla Gerçekleşen Doğrudan Yatırımlar**

DYSY içindeki özelleştirme gelirlerinin hesaplanmasında karşılaşılan başlıca sorun, özelleştirme yoluyla gerçekleşen yatırımların diğer DYSY'larından ayrı olarak



kayıt altında tutulmamasından kaynaklanmaktadır. Tüm yatırım şekillerinin detaylı olarak yansıtılmadığı toplam doğrudan yatırım tutarları, ülkelerin diğer ülkelerle karşılaştırıldıklarında hangi yatırım şekillerinde daha başarılı olduklarını inceleme imkânı vermemektedir. Ülkelerin doğrudan yatırım çekme konusunda başarıları değerlendirilirken yatırım şekilleri bazında bir inceleme yapmak gerekmektedir. Ancak her ülke için bu tarz kayıtlara ulaşmak birçok güçlük içermektedir. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 19)

### **1.1.1.3. Yeni Yatırım Şekilleri ve Türkiye’de Yaygınlaşması**

En hızlı gelişen DYSY şekilleri ortak girişim (Joint Venture) ve stratejik ortaklıklardır.

Ortak girişim (joint venture), iki veya daha fazla şirketin bir araya gelerek belirli bir mamul/pazar alanında işbirliği yapmalarınıdır. İki şirket ayrı ayrı zor başarabilecekleri işi, bir araya gelerek daha kolay başarabilmektedir. Burada yatırım ortaklığına giren işletmelerden bazısı uzman beşeri kaynaklara, bazısı finansal kaynağa, bazısı da gelişmiş teknolojiye veya kaliteli hammaddeye sahiptir. Ortak girişim; yeni bir işe başlamanın yüksek riskini azaltması, küçük işletmelere büyük şirketlerle rekabet etme ve onlar arasında yaşama şansı vermesi ve yeni teknolojileri kolayca elde edebilme imkânı vermesi sebebiyle işletmelere cazip gelebilmektedir. (Dinçer, 1998 ,s 289)

Başka bir deyişle, Ortak Girişim (joint Venture) Stratejisi, genellikle, uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren bir firmanın bir dış pazarda yerel bir firma ile birlikte ortaklık kurmak suretiyle faaliyette bulunmasını ifade etmektedir.

Ekonominin ağırlıklı olarak devlet kontrolünde olduğu ülkelerde uluslararası firmanın dış pazardaki ortağı devlet veya devlet mülkiyetinde olan bir firma da olabilmektedir. (Deniz, 2002, s 37-40)

### **1.1.2. Portföy Yatırımları**

Portföy yatırımları hisse senedi ve borç senetlerine yapılan yatırımları içermekte ve doğrudan yatırımların aksine, hisse senedine toplam olarak yüzde 10'un altında yaptığı yatırımla yatırımcı, bu senetleri ihraç eden kuruluşun yönetiminde etkin olmamaktadır. Doğrudan yatırımlarda yatırımcı, yatırım sermayesinin yanı sıra üretim teknolojisi ve işletmecilik bilgisini de beraberinde getirirken, portföy yatırımlarında yabancı yatırımcının sermayeden başka bir katkısı bulunmamaktadır. (<http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge/uypmet.pdf>, 2011)

Aslında önemli bir bölümü yatırım tanımına pek uymayan portföy yatırımları kişi ya da kuruluşların başka ülkelerdeki yatırımlara ait pay senetlerini, ya da tahvillerini satın almalarıdır. Uzun veya orta vadeli bu işlemler yanında, ticari senetler satın alınması ya da başka ülkelerin bankalarına mevduat yatırılması gibi kısa dönemli işlemler de göze çarpmaktadır. Bu tür işlemlerde spekülasyon amacının da rol oynayacağı açıktır.

Portföy yatırımlarının amacının faiz ya da pay geliri elde etmek olduğu açıktır. Bu tür yatırımlar genellikle faiz ve kar oranlarının düşük olduğu ülkelere yüksek olduğu ülkelere yönelir. (Alkin, 1992, s 348)

Dünya ekonomisinin işleyişinde mal ve hizmetlerin yanı sıra sermaye hareketlerinin de serbestleşmesi ulusal mali piyasaları birbirine bağlarken söz konusu

piyasalarda tahvil ve hisse senetlerine yönelik portföy yatırımlarının hacminde ciddi artışlar gerçekleşmiştir. Buna bağlı olarak finansal serbestleşme sonucunda artan uluslararası portföy yatırımlarının, ulusal iktisat politikaları üzerindeki etkilerinin özellikle yaşanan finansal krizler sonrasında ele alındığı görülmektedir. Uluslararası portföy yatırımları ulusal faiz ve döviz kuru üzerindeki etkileri kalıcı bir makro ekonomik istikrarın sağlanmadığı ve fiyat mekanizmasının iyi işlemediği ekonomilerde büyüme, üretim ve istihdama yönelik iktisat politikalarını sınırlayıcı bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Öte yandan istikrarlı bir makro ekonomik ortam ve kalıcı bir iktisadi büyüme, gerek doğrudan yatırım gerekse portföy yatırımlarının uzun vadeli olarak ulusal ekonomiye gelmesi için gerekli olmaktadır. Bu çerçevede ulusal ekonomilerin kontrolsüz bir finansal serbestleşmeye gitmeden önce mutlaka makro ekonomik istikrarı ve kalıcı büyümeyi gerçekleştirmeleri gerektiğini söylemek mümkün olmaktadır. (Başoğlu, 2000, s 89)

## **1.2. Uluslararası Sermaye Girişlerindeki Başlıca Etkenler**

Uluslararası sermaye girişini etkileyen birçok unsur mevcuttur. Yatırımcılar açısından önem dereceleri farklı olmakla beraber, bu faktörler tek tek veya toplu olarak ülkelerin doğrudan yatırımlarda elde ettikleri payları etkilemektedir.

Yatırım kararı aşamasında ülkelerin ekonomik göstergeleri, hukuki yapıları, idari istikrarı, şeffaflık düzeyi, iç pazar büyüklüğü, nitelikli iş gücü, işgücü maliyeti, rekabet koşulları, sermaye piyasalarının gelişmişliği, liberal dış ticaret ve döviz

rejimleri, vergi oranları ve teşvikleri değerlendirilen başlıca unsurlar arasında yer almaktadır.

### **1.2.1. Hukuki Güvenlik**

Günümüzde, bir ülkenin uluslararası sermaye açısından çekim merkezi olabilmesi için, öncelikle o ülkenin gerçek bir "hukuk devleti" olması bir zorunluluktur. Sağlıklı bir hukuk sisteminin bulunmadığı bir ülkede öngörülen ekonomik getiri yüksek olsa dahi eğer iş ve yatırım açısından hukuki riskler söz konusu ise, uluslararası sermaye o ülkeye ancak yüksek "ülke riski primi" uygulayarak yatırım yapacaktır.

Bir ticari alacağın tahsil edilemediği, adaletin çok yavaş işlediği, kanunların ve alınan mahkeme kararlarının etkin bir şekilde uygulanmadığı, kişilerin eylem ve işlemlerinden hakkaniyete uygun bir şekilde hukuken sorumlu tutulmadığı, "doğal hakim" ilkesinin ve evrensel hakların ihlal edildiği, uluslararası standartlara uygun olmayan kuralların işlediği, kanunların sık sık değiştiği ve geriye yürür kanunların çıkarıldığı bir ülkenin "hukuk devleti" olduğunu iddia edebilmek ne kadar zor ise, o ülkenin uluslararası sermaye açısından bir cazibe merkezi olması da o derece zordur.

Bu kapsamda, uluslararası sermaye, yatırım sürecinin her evresinde hukuki güvenlik ihtiyacını hissetmektedir. Sözgelisi yatırım aşamasında uluslararası sermaye her zaman kolay, masrafsız ve güvenli bir şekilde yatırımını gerçekleştirebilmeyi hedeflemektedir. Yatırım gerçekleştiğinde ise operasyon süresince elde edeceği karı (ve yatırım sona erdiğinde sermayesini) yine kolay, masrafsız ve güvenli bir şekilde alabilmeyi istemektedir.

Bu nedenle, uluslararası sermayeyi çekmek isteyen ülkeler, hukuk sistemlerini bu gerçekler ışığında oluşturmak durumundadırlar. Nitekim Avrupa ülkeleri ile olan ticari ilişkiler, Türk hukukunun Avrupa hukukuna uygun şekilde gelişmesi sonucunu doğurmuştur. Tabii ki bunların gereğince uygulanması ve hayata geçirilmesi, bugün dahi tümüyle ulaşılamamış hedefler arasındadır.

AB tam üyeliği sürecinde olan Türkiye, mevzuatını ve hukuk sistemini AB müktesebatına uygun hale getirmeyi hedeflemektedir. Ayrıca, uluslararası ticari ilişkiler, küreselleşme ve hukuk alanında yaşanan yeknesaklaşma eğilimi de, Türkiye'nin hukuk sistemini evrensel kriterlerle uyumlu hale getirmesini kaçınılmaz kılmaktadır. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 23)

### **1.2.2. Makro Ekonomik Etkenler**

Uluslararası sermaye girişinde, ülkelerin ekonomik göstergeleri doğrudan yatırım kararlarında etkili olmaktadır. Ülkelerin gösterdikleri hızlı ve istikrarlı reel büyüme, düşük faiz oranları, öngörülebilir enflasyon oranları, ılımlı dalgalanmalar gösteren döviz kuru ve daha da önemlisi istikrarlı maliye ve para politikaları uluslararası sermayenin yatırım aşamasında değerlendirmeye aldığı başlıca göstergelerdir. Ancak belirtilmesi gereken önemli bir nokta, uluslararası sermaye girişini etkileyen unsurların toplu olarak değerlendirildiği gerçeğidir. Sadece vergi teşvikleri, doğrudan yatırım girişinde etkili olmamaktadır. Karar aşamasında ülkelerin ekonomik göstergeleri, hukuki yapısı, şeffaflık, iç pazar büyüklüğü, nitelikli işgücü, işgücü maliyeti, rekabet koşulları, sermaye piyasalarının gelişmişliği,

liberal dış ticaret ve döviz rejimleri, vergi oranları ve teşvikleri ve idari istikrar değerlendirmede dikkate alınan başlıca unsurlardır.

Yüksek enflasyonun, yüksek faiz oranlarının, döviz kurlarının belirsizli 'dinin ülkelerin ekonomik ve politik yapılarına olumsuz etkileri olduğu görülmektedir. Bu gibi istikrarsızlıkların mevcut olduğu ülkeler uluslararası sermaye açısından cazip olmamaktadır. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 24)

**Tablo 2 : Uluslararası Sermaye Stratejileri ve Belirleyici Etkenler**

<b>Uluslararası Sermaye Girişinde Etkenler</b>	<b>Kurumsal Strateji</b>	<b>Hedef Pazarı Belirleyici Etkenler</b>
<p>Ekonomik</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Liberal ekonomi (tarifler, özelleştirme, döviz politikası, vergi)</li><li>- Ekonomik performans (GSYH artışı, enflasyon, iç ve dış borç)</li><li>- Uzun dönem strateji (stabilizasyon, iç piyasa, ihracat)</li><li>- Uluslararası sermayenin varlığı</li><li>- Telekomünikasyon altyapısı</li><li>-Tablonun sağ bölümünde yer alan etkenler</li></ul>	<p>Pazar</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pazar büyüklüğü</li><li>- Pazar gelişimi</li><li>- Bölgesel ve/veya global pazarlara giriş imkânları</li><li>- Ülke bazlı tüketici tercihleri</li><li>- Pazar yapısı</li><li>- Yerel ticaretin gelişmişliği</li></ul>
<p>Uluslararası sermayeye ilişkin uygulamalar</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Yatırım Tanıtımı (pazarlama, imaj yardımı vs.)</li><li>-Yatırımı kolaylaştırıcı uygulamalar</li><li>- Yatırım teşvikleri</li><li>-Yolsuzluk ve diğer idari maliyetler</li><li>- Emlak ve arsa koşulları</li><li>- Sosyal etkenler</li><li>- Yatırım sonrası hizmetler</li></ul>	<p>Verimlilik</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kaynak ve varlıkların maliyeti</li><li>- Diğer girdi maliyetleri, nakliye, yarı mamuller vs.</li><li>- Ölçek ekonomisi</li></ul>
<p>Politik ve Kurumsal</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Politik sistem</li><li>- Hükümetin uluslararası sermayeye karşı tutumu</li><li>- Sosyo-ekonomik gruplar arasındaki denge</li><li>- Hukuk ve yargı sistemi</li><li>- Piyasaların yapısı ( özellikle rekabet politikası, satın alma ve birleşmeler, işgücü)</li><li>- Uluslararası Sermayeye ilişkin anlaşmalar</li><li>- Uluslararası sermaye ve ticaret politikaları arasındaki uyum</li><li>- Kültürel etkenler ve yaşam standartları</li></ul>	<p>Kaynak</p> <p>Varlık</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Hammadde</li><li>- Düşük maliyetli işgücü</li><li>- Nitelikli işgücü</li><li>- Kaliteli üniversiteler ve araştırma merkezleri</li><li>- Yeterli sayıda üniversite mezunu işgücü –</li><li>- Mevcut varlıklar ( yaratıcı kapasite, teknoloji, pazarlama, teknik beceriler, kültürel yaklaşımlar)</li><li>- ARGE</li></ul>

Kaynak: İstanbul Sanayi Odası, 2002, Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Ve Türkiye, s 24

### **1.2.3. Yapısal Etkenler**

Doğrudan yatırım girişlerini teşvik etmeyi amaçlayan ülkelerin uluslararası sermayenin ihtiyaç duyduğu idari istikrar ve güven ortamını sağlaması bir ön koşul olarak ortaya çıkmaktadır.

#### **1.2.3.1 İdari İstikrar**

Uluslararası sermayenin yatırım kararı sürecinde, hedef ülkeler açısından öne çıkan en önemli özelliklerden biri hiç şüphesiz idari istikrardır. Nitekim gelişmekte olan ülkeler arasında en fazla doğrudan yatırımı çekenler mercek altına yatırıldığında, başlıca ortak paydalarından birinin idari istikrar olduğu görülmektedir.

Burada "idari istikrar" ile ne kastedildiğinin altının çizilmesi gerekmektedir. Bir ülkede, aynı hükümetin uzun yıllar iktidarda kalması nasıl o hükümet politikalarının hep aynı doğrultuda ilerleyeceği anlamına gelmiyorsa, aynı şekilde bir ülkede hükümetin daha sık değişiyor olması da o ülke politikalarının mutlaka büyük bir istikrarsızlık sergileyeceği sonucunu getirmemektedir. Dolayısıyla, uluslararası sermaye yatırımları kapsamında idari istikrardan bahsedildiğinde, dar bir çerçeveden ibaret olan politik istikrar değil, yatırımlar açısından çok daha büyük önem arz eden devlet politikalarındaki devamlılık ve tutarlılık kastedilmektedir.

Sermayenin, arsa, arazi, bina, makine ve ekipman veya üretim tesisi gibi kolaylıkla likide dönüştürülemeyen aktif değerlere bağlandığı doğrudan yatırımlarda, yatırım kararı uzun vadeli bir taahhüt içermektedir. Dolayısıyla, kısa vadeli program, uygulama ve teşvikler, geleceğe dair bir belirsizliğin söz konusu olduğu ortamlarda



etkilerini büyük ölçüde kaybetmektedir. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 25)

### **1.2.3.2 Bürokrasinin İşlerliği**

İdari işlemler de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelişmekte olan ülkelere çekilmesinde önemlidir. Bu tür işlemlerin fazla vakit alması ve ekonomik faaliyetlerle işletme faaliyetlerini engelleyen ya da yavaş işlemesine neden olan bürokrasi, yabancı yatırımlar için önemli bir caydırıcı faktör oluşturabilir. (Candemir, 2009, s 668)

### **1.2.4. Kurumsal / Kültürel Etkenler**

Ülkelerin şeffaflık düzeyi, kurumsal altyapı, etik yıpranma, sosyokültürel yapı DYSY'nın ülkeye çekilmesinde bazı durumlarda diğer etkenlerden daha da önemli olabilmektedir.

#### **1.2.4.1.Şeffaflık**

Çokuluslu işletmeler, yatırım yapmayı düşündükleri yerlerden son derece fazla güvence beklemektedirler. Oysa yabancı ülkelerde yapılması planlanan yatırım, sürekli olarak bir belirsizlik taşımaktadır. Ülke yönetiminde şeffaflığın en az olduğu ve genel olarak yönetimde gizliliğin ve yolsuzluğun hakim olduğu ülkeler, risk ve getirilerin önceden belirlenebilmesinde yetersiz kalacaklardır. Bu risk ve belirsizlik

ortamı, ülkenin iş ve yatırım ortamı olarak değerlendirilmesini engelleyici bir faktör olmaktadır. (Duran, 2002, s 17)

#### **1.2.4.2.Kurumsal Altyapı**

Doğrudan yatırımları etkileyebilen faktörlerden biri de ülkedeki kurumsal altyapıdır. Kurumsal altyapı, doğrudan yatırım yapacak olan uluslararası yatırımcılar için ortaklık kuracakları veya stratejik işbirliği içine girecekleri kurumlar ile ilgili olarak önemli bir faktördür.

Sözgelişi, yatırımının risk ve getirisini önceden bilmek isteyen doğrudan yatırım yapacak olan uluslararası yatırımcı için beraber yola çıkacağı kurumun taahhütlerini yerine getirebilecek bir kurumsal altyapıya sahip olup olmadığı büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, işletme yönetimlerinin kalitesi ve işletmelerde muhasebe/raporlama altyapısının düzeyi öncelikle vurgulanması gereken kurumsal altyapı unsurlarıdır.

Öte yandan, bir ülkedeki kurumsal altyapı yalnızca uluslararası yatırımcının ortaklık yapacağı kuruma ilişkin değil diğer çevresel faktörler açısından da önem taşımaktadır. Örneğin;

- Hammadde satın alınacak tedarikçinin kurumsal altyapısı,
- Potansiyel müşteri kitlesinin kurumsal altyapısı,
- Hizmet alınacak olan kuruluşların kurumsal altyapısı,
- Potansiyel rakiplerin kurumsal altyapısı gibi.

Gerçekten de bazı durumlarda sadece işbirliği yapılacak olan yerel kurumun değil, iş çevresindeki diğer kurumların kurumsal altyapıları da önemli rol oynayabilmektedir. Örneğin, üretimi gerçekleştirebilmek için o ülke içinden belli bir hammadde tedarik etmek zorunda olan bir yatırımcı, o ülkede kendisine bu hammaddeyi düzenli olarak sağlayabilecek olan kurumların altyapısına güvenemiyorsa belki de o ülkede düşündüğü yatırımı yapmayacaktır. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 27)

#### **1.2.4.3.Sosyokültürel Altyapı**

Sosyokültürel yapı ve bu çerçevede gerçekleşen insan davranış ve değerleri ülke ekonomilerinin işleyişi ve performansı üzerinde önemli ölçüde etkili olmaktadır. Sosyokültürel yapı içerisinde yer alan yazılı olmayan kurallar ve normlar, iş yaşamına ilişkin davranışları, gelenekleri ve alışkanlıkları etkilemektedirler. Örneğin sosyokültürel yapının içerdiği girişimcilik, uzlaşma ve ortaklık kültürü, aşırı milliyetçi tutumlar, tasarruf alışkanlıkları gibi unsurlar ülkelerin ekonomik performansını şekillendirmektedir. Zengin doğal kaynaklara ve yüksek eğitim oranına sahip olan ekonomilerin muhafazakâr politikalar yüzünden gerilemesi sosyokültürel yapıya ilişkin uygulamaların ekonomiye etkisi açısından örnek olarak gösterilebilir.

Ülkelerin ekonomik performansını dolaylı olarak etkileyen sosyokültürel yapı uluslararası sermaye girişini etkileyen faktörler arasında da gösterilmektedir. Ancak doğrudan yatırım girişine etken faktörler üzerine yapılan araştırmalar, ülkelerin uluslararası sermaye girişini artırmak için uyguladıkları politika ve stratejilerin,

uluslararası sermaye girişini belirlemede ülkenin kültüründen veya coğrafi konumundan daha önemli olduğunu göstermiştir. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 27)

#### **1.2.4.4.Etik Yıpranma**

Etik yıpranma, iş çevrelerinin temel yasal iş kurallarına uymaması sonucu ekonomik menfaat elde etmeleri ile gerçekleşmektedir: Genellikle yasaların getirdiği zorunlulukların denetimi yetersiz olmakta veya piyasa koşullarından dolayı denetim yapılamamaktadır. Kurallara uymama sonucu elde edilen ekonomik menfaat, kurallara uymama sonucu maruz kalınacak cezadan daha fazla olduğu takdirde, sözü edilen işkolunda kural dışı faaliyetlerde artışa neden olmaktadır.

Gelişmiş ekonomilerde de geçmiş dönemlerde örnekleri görülen etik yıpranmaya, söz konusu işkolunda oluşmuş genel işletme dinamiği ile yasal iş çerçevesi arasındaki uyumsuzluk sebep olmaktadır. Pek çok işkolunda bu sebeplerden dolayı denetleyici merciler sektörün içinden gelen elemanların sahip oldukları sektör tecrübesine ve birikimine ihtiyaç duymaktadırlar. Herhangi bir sektörde eğer etik yıpranmanın örnekleri söz konusu ise, en uygun yaklaşım, bunun ekonomik sebeplerini araştırarak yasaklayıcı kanun ve yönetmeliklerden çok ekonomik fayda sağlayıcı faktörleri ortadan kaldırarak önlemler alma şeklinde olacaktır. Etik yıpranma sadece etkin denetim eksikliğinden değil, aynı zamanda yetersiz ve işkolundaki uygulamalarla örtüşmeyen mevzuat dolayısıyla ortaya çıkmaktadır. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 28)

### **1.2.5. Vergisel Etkenler**

Vergi Politikaları da DYSY üzerinde etkili olabilmektedir. Yatırım kararı alınırken düşük vergi oranlarının varlığına ve/veya DYSY'na yönelik uygulanacak vergi teşviklerinin olup olmadığına bakılabilmektedir. Daha düşük vergi oranları vergi sonrası net karı arttırmaktadır. Vergi teşvikleri de yatırım maliyetini düşürmektedir. Dolayısıyla bu tür teşvikler firmaların maliyetlerini azaltarak net karlılığını arttırmaktadır. Vergi politikaları kapsamında bazı uç uygulamalarda görülebilmektedir. Haksız vergi rekabeti kapsamına giren tercihli vergi rejimleri, serbest bölge yaratma gibi politikalarda yatırımlar üzerinde etkili olabilmektedir. Ancak, vergilerin yatırım kararları üzerinde etkisi ve yatırım kararlarını etkilemedeki tartışılmaktadır. (Emen, 2006, s 18)

### **1.3. Uluslararası Sermayenin Potansiyel bir Yatırımda Öngördüğü Yatırım Analizleri ve Aşamaları**

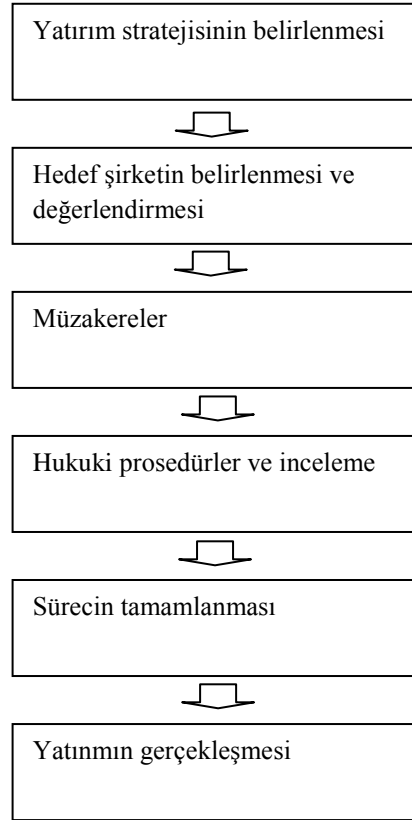
Uluslararası yatırımcılar yatırım aşamasında bir seri analiz ve inceleme yapmaktadırlar. Yatırım sürecinin sonuçlanması bu aşamalarda yapılan incelemelerin olumlu olması, görüşmelerin devamlılığı gibi birçok etkene bağlıdır. Birçok yatırım kararının bu uzun yatırım sürecinin henüz başlangıcında durma noktasına geldiği, ancak sınırlı yatırımların bu süreç tamamlanarak gerçekleştirildiği gözlemlenmiştir.

Yatırımın gerçekleşme süreci genelde kısa olmayan bir zaman dilimi gerektirmektedir. Bu sürecin doğrudan yatırımlarda asgari 3 ay'dan başlayarak birkaç seneye kadar uzadığı gözlemlenmiştir. Özellikle likidite sıkışıklığı yaşayan şirketlerin finansman açıklarını kapatmak amacıyla yatırımcı arayışına girmeleri bu

sürecin tahmin ettiklerinden daha uzun bir süreyi kapsaması dolayısıyla taraflar için olumsuz sonuçlanabilmektedir.

Yatırım sürecinde, her durum için kendine özgü farklılıklar olsa da, genelde aşağıdaki şemada gösterilen aşamalar şeklinde gelişmektedir. Ancak aşamaların içeriğinin veya zamanlamasının her yatırımda değişebileceği de dikkate alınmalıdır. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 29)

### Şekil 1 : Yatırım Sürecinde Öngörülen Başlıca Aşamalar



Kaynak: İstanbul Sanayi Odası. **Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Ve Türkiye**. 1. Basım. İstanbul. 2002. Sayfa 29

### 1.3.1. Yatırım Stratejisinin Belirlenmesi

Yatırım stratejisi, yatırımcının amacına uygun olan yatırım ile ilgili olarak ülke, bölge ve şirket seçimini etkileyecek kriterleri içermektedir. Yatırım stratejisi tespitinde önem arz eden çeşitli unsurların başlıcaları:

- Pazar payını arttırmak
- Coğrafi sınırları genişletmek
- Ürün yelpazesini genişletmek
- Mevcut operasyonlardan elde edilen nakit fazlasını değerlendirmek
- Müşteri ağını genişletmek
- Başlıca tedarik kaynağını korumak olarak sayılabilir.

Yatırım stratejisinin belirlenmesinden sonra stratejinin uygulanmasında kullanılacak olan yöntemin tespiti gerekmektedir. Yatırımcı tarafından değerlendirilen yöntemler arasında;

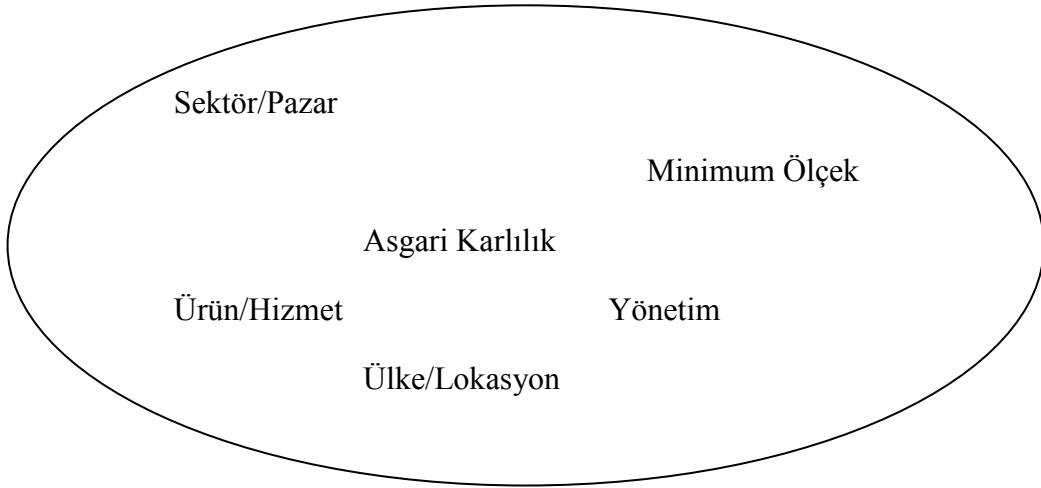
- Organik büyüme
- Ortak girişim (JV)
- Distribütörlük anlaşmaları
- Tedarik anlaşmaları
- Azınlık hisse alımı
- Yeni yatırımlar yer almaktadır.

Bu aşamada uluslararası yatırımcı çeşitli unsurları dikkate alarak yatırım için uygun ülke seçiminde karar vermektedir. Burada dikkat edilen başlıca unsurlar arasında ekonomik, idari istikrar ve hukuki güvenlik yer almaktadır. Bu unsurlara ilave olarak ülkenin iç pazarı, ülkedeki altyapı durumu, gerekli hammadde

tedarikçilerinin varlığı, nitelikli iş gücü, rekabet ortamı gibi yatırıma özgü konular da uluslararası yatırımcı tarafından araştırılmaktadır.

Ülke, sektör/pazar, ürün/hizmet ve yöntem seçiminden sonra yatırımcı elindeki mevcut kaynakları (mali, insan kaynakları, vs.) da dikkate alarak yatırım yapılacak hedef şirket profilini belirler. Hedef şirket profilinin belirlenmesinde çeşitli kriterler kullanılmaktadır. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 30)

### Şekil 2 : Yatırım Kriterleri



Kaynak: İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Ve Türkiye, s 30

#### 1.3.2. Hedef Şirketin Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi

Yatırım profiline uygun şirket arayışına giren yatırımcılar bu araştırma çerçevesinde belirlenen şirketleri kriterlere uygunluk ve yaratabilecekleri sinerji açısından değerlendirerek yaklaşım yöntemini tespit etmektedirler. İlk toplantılar genelde şirket ortakları veya üst düzey yönetim düzeyinde gerçekleştirilmekte ve tespit edilen tüm şirketlerle görüşme yapılarak şirket hissedarlarının olası bir satış işlemine bakış açısı değerlendirilmektedir.



Bu aşamada yatırımcılar herhangi bir teklif vermeden önce ilgi gösteren şirketlerden mali tablolar, projeksiyonlar, nakit akımları gibi bazı bilgi taleplerinde bulunmaktadırlar. Elde edilen bu bilgiler kullanılarak hedef şirket için fiyat tespitine yönelik bir değerlendirme çalışması yapılmaktadır. Bu çalışma çerçevesinde indirgenmiş nakit akımları, net aktif ve çarpanlar olarak adlandırılan çeşitli yöntemler kullanılmaktadır.

Yatırımcının, değerlendirme çalışması sonuçlarını, stratejisini ve yatırım yapılması düşünülen şirketin yatırım profiline uygunluğunu dikkate alarak yatırım için bir fiyat aralığı tespit etmesi genelde yatırım sürecinin bu aşamasında gerçekleşmektedir. Teklif hazırlanırken fiyatın bir kısmının yatırımın gelecekteki performansına bağlanması da sık görülen uygulamalardandır. Bu aşamanın sonucunda hazırlanan teklif mektubu ('Letter of intent' veya 'memorandum of understanding') hedef şirkete iletilir ve bir sonraki aşamada müzakereler devreye girer. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 30-31)

### **1.3.3. Müzakereler**

Müzakereler sadece fiyat konusu ile sınırlı kalmamakta, birçok konu görüşmeler sırasında pazarlık konusu olabilmektedir. Bu aşamada taraflar arasında görüşülenler başlıca aşağıdaki konuları kapsamaktadır:

- Hisse oranı
- Hisse veya aktif satışı
- Şirket yöneticileri ile yazılı anlaşmalar
- Satış haricinde tutulan aktifler

- Ödeme koşulları
- Temettü ödemeleri
- Hizmet sözleşmeleri

Yapılan görüşmelerin sonucunda hukuki inceleme ve özel inceleme şart koşularak bağlayıcılık taşımayan ön anlaşma taraflar arasında imzaya açılır. Anlaşma çerçevesinde yatırımcının belli bir zaman dilimi için münhasırlık araması olağan olarak rastlanan uygulamalardandır. Bu şekilde yatırımcı hedef şirketin başka alıcılarla görüşmesini müzakereler sona erene kadar kısıtlamış olmaktadır. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 31)

#### **1.3.4. Hukuki prosedürler ve özel inceleme**

Yatırımcı, taraflar arasında imzalanan anlaşma çerçevesinde hedef şirket ile ilgili hukuki, mali ve vergisel özel inceleme (due diligence) yaptırmaktadır. Bu incelemeler sadece bu konularla sınırlı olmayıp, operasyonel ve çevre gibi konuları da içerebilmektedir. Özel incelemenin amacı hedef şirket ile ilgili yatırımcı açısından risk yaratabilecek konuların belirlenmesidir. Bu incelemede tespit edilen riskleri değerlendiren yatırımcı, risklerin boyutunu ve mevcut stratejisini dikkate alarak yatırım kararını vermektedir. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 31)

#### **1.3.5. Yatırımın Gerçekleşmesi**

Yatırım kararı aşamasında hedef şirket ile görüşmeler çerçevesinde özel inceleme çalışmasında ortaya konan riskler teminat/garanti ve/veya tespit edilen

fiyata bir düzeltme olarak yansıtılır. Bu aşamada yatırımcı ile hedef şirket arasındaki satış anlaşması son haline getirilerek, ortaklık ile ilgili gerekli mercilere (uluslararası sermaye izni, rekabet kurulu, vb. gibi ) başvurular yapılarak yatırım için gerekli idari ve hukuki prosedürler yerine getirilir. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 31)

#### **1.4.Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ev sahibi Ülke Üzerindeki Makro Ekonomik Etkileri**

Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketinin ev sahibi ülke üzerinde temel makro ekonomik etkileri görülmektedir. Bu etkiler, ödemeler dengesi, ulusal üretim, büyüme ve istihdam başlıkları altında incelenmektedir:

##### **1.4.1. Ödemeler Dengesi Etkisi**

DYSY'nın ödemeler dengesine etkisinin Kindleberger iki şekilde ortaya çıktığını belirtmiştir. Bunlardan ilki, yabancı sermaye yatırımları ile birlikte ülkenin döviz rezervinin artması; ikincisi ise, ithalatı ikame ederek ihracattan sağlanan kazancın ödemeler dengesine sağlamış olduğu katkıdır. Yatırım yapmak üzere ülkeye gelen yatırımcı, fabrika veya işletmesini kurma aşamasında veya işletmenin kuruluşu sırasında, birçok girdi için ihtiyaç duyacaktır. Bu tür girdilerin çok büyük bir bölümü ev sahibi ülke tarafından tedarik edileceği için, yabancı sermaye girişi, döviz kazandırıcı bir etkiye neden olacaktır. (Soydal, 2006, s 587-588)

### **1.4.2. Ulusal Üretim Etkisi**

DYSY istihdam ve büyüme üzerinde son derece etkili olup, bunun yanı sıra ülkeye teknoloji ve bilgi transferleri yaratması nedeniyle yan sanayilerin gelişmesine destek olmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımcıların kar amacıyla yaptığı transferler, piyasada rekabet edebilmeleri ve teknolojik gelişmeyi devam ettirebilmeleri için son derece düşük seviyeye inmektedir. Yerli sermayeli kuruluşlar ile ortak yatırımlar yapma kararı alarak bu kuruluşların büyümesine ve ihracata yönelik faaliyetlerin artmasına neden olmaktadır. DYSY, yerli yatırımı da farklı şekillerde etkilemektedir. İlk sıralarda yer alan sanayi dallarında yerel firmalara yeni yatırım fırsatları yaratmak yoluyla yerli yatırımı teşvik edebilmektedirler. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerde yerli sermaye oluşumu için gerekli olan ve yerel olarak yapılamayan altyapı, ekipman, makine ve teknolojiyi sağlayabilirler. Özellikle DYSY'ı artan şekilde yerel firmalarla ortak yatırım şeklini almaktadır. Muhtemelen DYSY'ndaki artış yerel yatırımdaki artışla beraber olmakta ve yurtiçi sermaye oluşumunda net bir artışa neden olmaktadır. Bu nedenden dolayı DYSY'ı ve yeni yatırım birbirini tamamlayıcı ve destekleyici olarak görülebilir. (Ener, 2005, s 2)

### **1.4.3. Büyüme Etkisi**

Bilindiği gibi DYSY seksenli yıllardan beri artış eğilimi göstermektedir. Birçok ülke vergisel teşviklerin yanı sıra birçok desteği uygulama gayreti içerisinde. DYSY'nın ekonomik rasyoneli, geldikleri ülkeye teknoloji transferi sağlayarak iktisadi büyüme performansını arttırmasıdır. Makro perspektifte durum bu

şekilde değerlendirilirken konuyu mikro ekonomik düzeyde inceleyen çalışmalar daha kötümser bir tabloyu ortaya koymaktadırlar.

DYSY'n büyüme performansı üzerinde pozitif etkileri mikro markalaşma ve ihracata yapacakları katkıyla belirginleşmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde tasarrufun yeterli olmaması ve teknolojik gerilik gibi nedenlerle ortaya çıkan rekabet zafiyeti DYSY ile aşılarak ekonomik büyüme performansı geliştirilebilir. (Çinko, 2009, s 125)

#### **1.4.4. İstihdam Etkisi**

DYS girişlerini savunan iktisatçıların en çok vurguladıkları nokta istihdam artışıdır. Çünkü bu onlara göre yeni yatırım olanakları ve teknolojik gelişimler istihdam hacminin hem niteliksel açıdan iyileşmesini hem de nicel açıdan artışını teşvik eder. DYSY'n artması ulusal emek piyasasında işgücü talebinin artması sonucunu ortaya çıkarır. (Çinko, 2009, s 125)

#### **1.5.Vergi Teşviklerinin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Üzerindeki Etkisi**

Tasarrufların dolayısıyla da yatırımların daha az olduğu ülkeler DYS yatırımlarını kendilerine çekebilmek için çeşitli teşvik tedbirleri uygulamakta ve bu alanda birbirleriyle rekabet halinde olmaktadır. Yabancı yatırımların teşviklere duyarlı olup olmadığı, eğer duyarlı ise hangi teşviklerin daha etkili olduğu, bunların

en doğru şekilde uygulanması birer sorundur. Bununla birlikte bu teşvikler kamu açısından da bir gelir kaybı yaratmaktadır. (Yased, 2007, s 47)

Devletler, DYSY çekmek için 3 ana kategoride yatırım teşviki kullanmaktadırlar:

- Finansal Teşvikler (Doğrudan hibe ve imtiyazlı faiz oranlı krediler gibi.)
- Mali Teşvikler (vergi tatilleri ve indirilmiş vergi oranları gibi)
- Diğer Teşvikler (sübvans edilen altyapı ve servisler, tercihli pazarlar ve iş ve çevre yasalarından muafiyet için imtiyazlı düzenlemeler gibi)

Teşvikler, yeni DYSY'ı belirli bir evsahibi ülkeye çekmek için (yöresel teşvikler) kullanılabilir. Ayrıca eğitim, yerel kaynaklar, ARGE veya ihracat (davranışsal teşvikler) gibi arzulanan işlemlere sahip yabancı ülkedeki şirketleri bünyesine katabilmek için yararlanılmaktadır.

Çoğunluk teşvikler, yerel ve yabancı yatırımcılar arasında bir ayrım yapmamaktadır. Fakat bazen birini hedeflemektedir. İrlanda gibi bazı ülkelerde tüm teşvik planı uzun dönemli DYSY'na uyumludur. Ayrıca teşvikler küçük şirketleri veya tam tersini desteklemektedir. Bunlar ulusal, bölgesel ve yerel yönetimler tarafından sunulmaktadır. (United Nations, World Investment Report, 2003, s 123)

Karları maksimize edebilmek için karları etkileyebilecek tüm değişkenlerin minimize edilmesi gerekmektedir. Çünkü vergiler, kadarı negatif etkilemek suretiyle yatırımların net karlılığını azaltmaktadır. Bu nedenle, daha fazla yabancı sermaye çekebilmek için yatırımlar ve işletme gelirleri üzerindeki vergilerin azaltılması gerekmektedir. (Duran, 2003, s 83) Çok yüksek vergi oranlarının DYS yatırımlarını

olumsuz etkilediği söylenbilir. Ancak makul bir oranın DYS yatırımları üzerindeki etkisi ise ya çok azdır ya da hiç yoktur. Çok uç örneklerde yani serbest bölgelerde sağlanan vergi kolaylıkları ise yabancı yatırımları buralara çekebilir. Çoğu durumda vergi yasalarının Őeffaflıđı ve vergi idaresindeki açıklık yatırımcılar tarafından teşviklerden daha önce dikkate alınmaktadır. Bununla birlikte vergi yasalarındaki büyük oranlı değişimler de yatırımcılar açısından istenir bir durum oluŐturmamaktadır.

Örneğin Őili ve Çin diğer bölgelerine göre daha az gelişmiş olan sırasıyla güney ve doğu bölgelerine yönelik vergi teşvikleri uygulamaktadırlar. Yine Endonezya'da az gelişmiş yörelerinde yapılacak yatırımlara vergi teşviki uygulamaktadır. Çin'e giren büyük miktardaki yabancı yatırımlar bu ülkenin teşvik politikalarının bir sonucu olarak algılanabilir. Çin'de uygulanan teşvik türlerinden en popüleri işletmelere ilk iki yıl muafiyet, sonraki üç yıl düşük oranlı bir verginin uygulanmasıdır (two-exemptions-and-three-reductions). Buna göre, serbest ekonomik bölgelerde faaliyet gösterecek yabancı işletmelerin ilk iki yıl vergi tatiliyle vergiden muaf olması sağlanmakta, sonraki üç yılda ise bu işletmelere daha düşük oranda bir vergi uygulanmaktadır. Sonuçta bu politika işletmelerin daha kısa sürede kara geçmesine sebep olmaktadır. (Yased, 2007, s 47)

Teşviklerin bir faydası da yatırımlar nedeniyle ekonomik aktivitenin artmasıdır. Yatırımcılar faaliyetleri sonucunda kazançlarından vergi ödeyecek, ürünleri dolaylı vergilere maruz kalacak ve çalıŐanları da gelir vergisi ödeyecektir. Bunun yanında, yatırımlar istihdam yaratacak, ülkeye teknoloji transferi gerçekleştirilebilecek ve ülkenin döviz kazancı söz konusu olabilecektir. (Yased, 2007, s 48)

Yatırımları çekmek için uygulanan başlıca vergi teşvik türlerinin yatırımlar üzerindeki etkisi:

- Genel vergi oranlarının aşağı çekilmesi yalnızca yatırımları desteklemekle kalmamakta, aynı zamanda vergi yükünün hafiflemesi nedeniyle firmaların karlılığını da arttırmaktadır. Bu da firmalar açısından uygun bir ekonomik ortam yaratmaktadır. Ancak genel oranın ne kadar aşağı çekileceği de önemli bir sorundur. Çünkü oranlarda yapılacak her bir birimlik indirim, kamunun aynı oranda gelir kaybı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla ülkeler vergi oranlarında büyük indirimler yapmaya yanaşmamaktadırlar. Küçük çaplı indirimler ise halen faaliyetteki işletmeler için kısmi bir avantaj sağlarken, yeni yatırımların teşviki için yeterli olmayabilir. Dolayısıyla, oranlarda yapılacak indirimlerin diğer teşvik araçlarıyla desteklenmesi gerekmektedir (Duran, 2003, s 47)
- Vergi tatili, tamamlanma niteliğinde süreklilik arz eden yatırımların aleyhine işlemektedir. Bu durum, sürekliliği olan yatırımların teşvikinde büyük bir eksikliktir. (Duran, 2003, s 48)
- Yatırım indiriminde sermaye harcamaları hedef almamaktadır ve bu durumda kamunun vergi kaybı vergi tatlilerine göre daha az olmaktadır. Yatırım indirimi daha çok yatırımları özendirme niteliğine sahiptir. Belirli yörelerin geliştirilmesi için de etkin olarak kullanılabilen yatırım indirimleri böylece hedeflenen sektörlere ve/veya bölgelerin geliştirilmesi yönünde hükümetlerin elinde ciddi bir araç olmaktadır. (Yased, 2007, s 49)



Tüm bunların yanında vergi teşviklerinin kullanılmasına yönelik olumsuz görüşler de mevcuttur. Çünkü teşvikler her şeyden önce kamunun gelir kaybına neden olmaktadır. Teşviklerin DYS yatırımlarını çekmede tek başına etkili olmadığı dolayısıyla da uygulanmalarının gereksiz olduğu düşünülmektedir. DYS yatırımları için vergi teşviklerin uygulanmasına karşı olanların ana argümanları şöyledir:

- Teşviklerin iktisadi aktiviteleri bozucu etkisi vardır ve bunun için de etkili değildir.
- Teşvikler etkin değildir ve zararlıdır ve de DYS yatırım kararları üzerinde yalnızca çok küçük bir etkiye sahiptir.
- Gelişmekte olan ülkeler vergi teşvikleriyle yatırımları cezp etme yerine, yatırımcılar açısından problem olarak görülen diğer sorunlarını gidermelidirler ( iyi bir alt yapıya, vasıflı emeğe, düşük enflasyon oranına, iktisadi ve politik istikrara sahip olma gibi ).

Teşviklerin yatırımları artırma yönünde bir etkisi olsa da bazı durumlarda kayıplar teşvikler sonucu elde edilecek faydaları aşabilir. Vergi teşviklerinin maliyetli olduğu kuşkusuzdur. En önemli ve belirgin maliyeti ise kamunun potansiyel vergi kaybıdır. Vergi teşvikleri şu iki durumda kamu açısından gelir kaybına neden olmaktadır:

- Teşvikler, yalnızca, bu teşvikler olmasaydı gerçekleşmeyecek yatırımlara değil her halükarda gerçekleşecek yatırımlara da sağlanırsa ya da
- Sağlanan vergi teşvikleri yatırımları çekme için gerekli olandan daha fazla olursa.

Vergi teşvikleri etkin ve etkili bir şekilde tasarlansa bile ekonomik kararları ve kaynak dağılımını bozma gibi etkilere sahip olabilir. Çünkü vergi teşvikleri, özel şirket yatırım kararlarını etkilemeye yöneliktir. Bunun yanında teşvikler önemli bir idari yük de getirebilir. (Yased, 2007, s 49)

Sonuçta, vergi oranlarının ve vergi teşviklerinin DYS yatırımı kararları üzerinde bir etkisi olduğu söylenebilir. Ancak vergi faktörünün yatırım kararlarında ana belirleyici olmadığı da belirtilmelidir. Ekonomik ve siyasi istikrardan yoksun, iyi bir yatırım iklimi şartlarına sahip olmayan ülkeler, ancak bu şartların değişmesi durumunda yatırımları vergi teşvikleriyle destekleyebilirler. Yani vergi teşvikleri diğer faktörlerin varlığı daha da anlam kazanır. Küreselleşme sürecinin ülkeler arasında vergi oranlarındaki farklılıkları kısmen ortadan kaldıracağı varsayımında, diğer belirleyici faktörlerin daha ön plana çıkacağı söylenebilir. Çünkü vergi oranları birbirine yaklaştıkça ve haksız vergi rekabeti uygulamaları azaldıkça, vergi faktörünün DYS yatırımı kararları üzerindeki etkisinin daha da azalacağı düşünülebilir. (Yased, 2007, s 52)

## **1.6. Dünya'daki Gelişmeler**

19. ve 20. yüzyılın ilk yarısına kadar süren dönemde uluslararası sermaye ihracında ilk sırayı İngiltere almıştır. Gerçekten de İngiltere, İkinci Dünya savaşına kadar uluslararası piyasalara özellikle de az gelişmiş ülkelere (sömürgeleri ve Latin Amerika) en fazla yatırım yapan ülke konumundadır. İngiltere'yi bir hayli geriden ABD, Fransa, Almanya, İsviçre, Belçika ve Hollanda izlemekte idi. (Yavan ve Kara, 2003 ,s 22)

2000 yılında da önceki senelerde olduğu gibi ABD, Japonya ve AB ülkeleri doğrudan yatırımlarda ilk sıraları almaktadır. DYSY'ları aynı senelerde %18 artış göstermektedir.

#### **1.6.1. Küresel Yatırımlar ve Uluslararası Sermaye Yatırımlarının Dağılımı**

2000 yılında gelişmiş ülkeler doğrudan yatırım girişlerinde %80 civarında pay alırken, gelişmekte olan ülkeler %19 civarında bir pay almış, ancak 1999 senesi rakamlarından öteye bir artış sağlayamamışlardır. Yıllar itibarıyla incelendiğinde gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan yatırımların tutarının artmakta olduğu ancak gerçekleşen doğrudan yatırım içindeki paylarının düştüğü gözlemlenmektedir. Bu düşüşün sebebi olarak son senelerde gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren çokuluslu şirketlerin gerçekleştirdiği dev şirket evlilikleri ve satın almaları gösterilmektedir. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 33)

**Tablo 3 : Doğrudan Yatırım Girişleri (milyon ABD Doları)**

	1991-1996 (Yıllık Ortalama)	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Küresel</b>	<b>254.326</b>	<b>481.911</b>	<b>686.028</b>	<b>1.079.083</b>	<b>1.392.957</b>	<b>823.825</b>	<b>651.188</b>
<b>Gelişmiş Ülkeler</b>	<b>154.641</b>	<b>269.654</b>	<b>472.265</b>	<b>824.642</b>	<b>1.120.528</b>	<b>589.379</b>	<b>460.334</b>
<i>Batı Avrupa</i>	91.030	139.274	263.025	496.205	709.877	400.813	384.391
Avrupa Birliği	87.584	127.888	249.934	475.542	683.893	389.432	374.380
Diğer Batı Avrupa	3.446	11.386	13.091	20.662	25.984	11.381	10.011
<i>Kuzey Amerika</i>	53.406	114.925	197.243	308.118	380.764	172.787	50.625
<i>Diğer Gelişmiş Ekonomiler</i>	10.205	15.455	11.997	20.319	29.887	15.778	25.319
<b>Gelişmekte Olan Ülkeler</b>	<b>91.502</b>	<b>193.224</b>	<b>191.284</b>	<b>229.295</b>	<b>246.057</b>	<b>209.431</b>	<b>162.145</b>
<i>Afrika</i>	4.606	10.667	8.928	12.231	8.489	18.769	10.998
Kuzey Afrika	1.615	2.716	2.882	3.569	3.125	5.474	3.546
Diğer Afrika	2.992	7.951	6.046	8.663	5.364	13.295	7.452
<i>Latin Amerika ve Karayipler</i>	27.069	73.275	82.040	108.255	95.358	83.725	56.019
Güney Amerika	14.982	48.228	52.424	70.346	57.248	39.693	25.836
Diğer Latin Amerika ve Karayipler	12.087	25.047	29.616	37.910	38.110	44.032	30.183
<i>Asya ve Pasifik</i>	59.826	109.282	100.316	108.809	142.209	106.937	95.129
Asya	59.411	109.092	99.983	108.529	142.091	106.778	94.989
Batı Asya	2.228	5.918	6.893	754	1.523	5.211	2.341
Orta Asya	1.035	3.107	2.997	2.462	1.871	3.963	4.035
Güney, Doğu ve Güneydoğu Asya	56.147	100.067	90.093	105.313	138.698	97.604	88.613
Pasifik	416	190	333	280	118	159	140
<b>Orta ve Doğu Avrupa</b>	<b>8.183</b>	<b>19.033</b>	<b>22.479</b>	<b>25.145</b>	<b>26.373</b>	<b>25.015</b>	<b>28.709</b>

Kaynak: United Nations, 2003, FDI Policies for Development: National and International Perspectives, World Investment Report. s 249-250-251-252

**Tablo 4 : Doğrudan Yatırım Çıktıları (milyon ABD Doları)**

	1991-1996 (Yıllık Ortalama)	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Küresel</b>	<b>280.550</b>	<b>476.934</b>	<b>683.211</b>	<b>1.096.554</b>	<b>1.200.783</b>	<b>711.445</b>	<b>647.363</b>
<b>Gelişmiş Ülkeler</b>	<b>240.639</b>	<b>396.057</b>	<b>630.891</b>	<b>1.021.307</b>	<b>1.097.796</b>	<b>660.558</b>	<b>600.063</b>
<i>Batı Avrupa</i>	140.132	244.115	436.525	770.608	872.422	468.807	411.665
Avrupa Birliği	127.762	220.953	415.367	731.068	819.169	451.911	394.146
Diğer Batı Avrupa	12.370	23.162	21.159	39.540	53.253	16.896	17.519
<i>Kuzey Amerika</i>	75.220	118.838	165.362	226.638	189.251	140.406	148.534
<i>Diğer Gelişmiş Ekonomiler</i>	25.287	33.104	29.003	24.061	36.122	51.345	39.864
<b>Gelişmekte Olan Ülkeler</b>	<b>39.439</b>	<b>76.662</b>	<b>49.837</b>	<b>72.786</b>	<b>99.052</b>	<b>47.382</b>	<b>43.095</b>
<i>Afrika</i>	1.861	3.788	1.997	2.574	1.309	- 2.522	173
Kuzey Afrika	27	476	367	313	228	202	267
Diğer Afrika	1.834	3.312	1.630	2.262	1.081	- 2.725	- 94
<i>Latin Amerika ve Karayipler</i>	5.953	23.666	19.057	30.845	13.534	7.961	5.770
Güney Amerika	2.671	7.902	7.689	6.766	7.820	- 758	3.726
Diğer Latin Amerika ve Karayipler	3.282	15.763	11.368	24.079	5.714	8.720	2.044
<i>Asya ve Pasifik</i>	31.624	49.209	28.783	39.367	84.208	41.943	37.151
Asya	31.564	49.199	28.839	39.390	84.139	41.827	37.121
Batı Asya	452	- 99	- 1.193	1.943	3.508	4.718	2.131
Orta Asya	-	1	179	360	17	201	765
Güney, Doğu ve Güneydoğu Asya	31.113	49.297	29.852	37.087	80.614	36.907	34.225
Pasifik	60	9	- 56	- 24	69	116	30
<b>Orta ve Doğu Avrupa</b>	<b>472</b>	<b>4.215</b>	<b>2.484</b>	<b>2.462</b>	<b>3.936</b>	<b>3.505</b>	<b>4.205</b>

Kaynak: United Nations, 2003, FDI Policies for Development: National and International Perspectives, World Investment Report. s 253-254-255-256

Gelişmiş ülkeler arasında doğrudan yatırımlarda en yüksek payı Japonya, Avrupa Birliği ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri almaktadır. Bu ülkeler hem doğrudan yatırım girişinde hem de diğer ülkelere yapılan yatırım açısından önde gelmektedirler. Japonya, Avrupa Birliği ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri, sayısı 50,000'i aşan çokuluslu şirketleri ile dünya çapında gerçekleşen doğrudan yatırımların yaklaşık olarak %80'ini oluşturmaktadırlar. (Istanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 34)

2000 yılında doğrudan yatırım girişleri Asya'da 143 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır. Rekor olarak nitelendirilen bu yatırımların en büyük bölümü 64 milyar ABD Doları ile Hong Kong'da gerçekleşmiştir. Hong Kong'da 2000 senesi içinde gerçekleşen yatırımların yüksek olma sebepleri arasında:

- Telekomünikasyon alanında gerçekleşen şirket evliliği,
- Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne girmesi beklentisiyle yatırım yapmayı planlayan birçok çokuluslu şirketin İlk aşamada yatırımlarını Hong Kong'a yönlendirmesi
- Hong Kong'un ekonomik performansının düzelmesi sayılabilir.

Çin'de doğrudan yatırım girişi 2000 senesinde 41 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Çin'in önceki senelerdeki performansı ile karşılaştırılma yapıldığında ciddi bir artış olmadığı gözlemlenmiştir. Dünya Ticaret Örgütü'ne dahil olması ile birçok çokuluslu şirketin faaliyet gösterdiği Çin'de doğrudan yatırım girişlerinde ciddi bir artış olması beklenmektedir. (Istanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 35)

Latin Amerika'da 1999 senesinde gerçekleşen yüksek hacimli üç şirket satın alımından dolayı 2000 senesi doğrudan yatırım rakamları 1999 senesine göre bir

düşüş göstermiştir. Özelleştirme önceki yıllardaki hızıyla devam etmese de doğrudan yatırım girişinde ana etkenlerden biri olarak önemini devam ettirmektedir. Güney Amerika'da doğrudan yatırım girişi 2000 senesinde ağırlıklı olarak doğal kaynaklar ve hizmet sektörlerinde, Meksika'da ise üretim ve finans sektörlerinde gerçekleşmiştir.

Orta ve Doğu Avrupa'da doğrudan yatırım girişleri, ağırlıklı olarak özelleştirmeler yoluyla 2000 senesinde 25 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır. Özellikle Bağımsız Devletler Topluluğu'nda yer alan ülkelerde özelleştirme sürecinin henüz daha başlangıç aşamasında olduğu dikkate alındığında, ileriki senelerde Orta ve Doğu Avrupa'da özelleştirme kaynaklı doğrudan yatırımların ciddi bir artış göstereceği tahmin edilmektedir.

Güney Afrika'da önceki yıllara göre gerçekleşen daha az sayıda özelleştirme, şirket evliliği ve satın alma ve Angola'da petrol sektöründe görülen yavaşlama 2000 senesinde Afrika'ya yapılan doğrudan yatırım miktarında azalmaya sebep olmuştur. (Istanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 35-36)

Doğrudan yabancı yatırımlar, küresel ekonomik kriz nedeniyle düşüş eğilimine girmiştir. Bununla birlikte, 2009 yılında etkilerini gösteren krizin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki olumsuz etkilerinin 2010 yılında azalmış olduğu yönünde değerlendirmeler yapılmaktadır. UNCTAD'ın Ocak 2011 tahminine göre; dünyada 2010 yılında yurt içinde uluslararası doğrudan yatırım akımlarının gerçekleşme değerinin 2009 yılına göre %1'lik artışla 1 trilyon 122 milyar dolar seviyesine ulaşmış olması beklenmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde gerçekleşen uluslararası doğrudan yatırımlarda 2010 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık %10'luk artış olması beklenirken, gelişmiş

ülkelerde yaklaşık %7'lik düşüş tahmin edilmektedir. Uluslararası Finans Kuruluşu (IFC) tarafından Ocak 2011 tarihinde yayımlanan tahminlere göre 2011 yılında gelişmekte olan ülkelere uluslararası doğrudan yatırım akımlarının 2010 yılına göre yaklaşık %12 oranında artması; Türkiye'nin de içinde bulunduğu Avrupa'daki gelişmekte olan ülkeler grubunda gerçekleştirilecek uluslararası doğrudan yatırımların ise %36 oranında artış göstermesi beklenmektedir. (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, 2011, <http://www.hazine.gov.tr>)

## **1.7.Türkiye’de Yabancı Sermaye ve Yatırım Ortamı**

### **1.7.1. Türkiye’de Yabancı Doğrudan Sermaye**

Türkiye gelişmekte olan ülkelerle aynı kulvarda koşmaktadır. Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası ve IMF'nin sınıflandırmasına göre ülkemiz gelişmekte olan bir ülkedir. Ne yazık ki küreselleşme çağında Türkiye hem dünya ticaretinden, hem de dünya sermaye akımlarından, kendisiyle aynı kategoride bulunan ülkeler kadar faydalanamamakta, hatta onların çok gerisinde kalmaktadır. (Yavan ve Kara, 2003, s 25)

#### **1.7.1.1.Türkiye’de Yabancı Sermayenin Gelişimi**

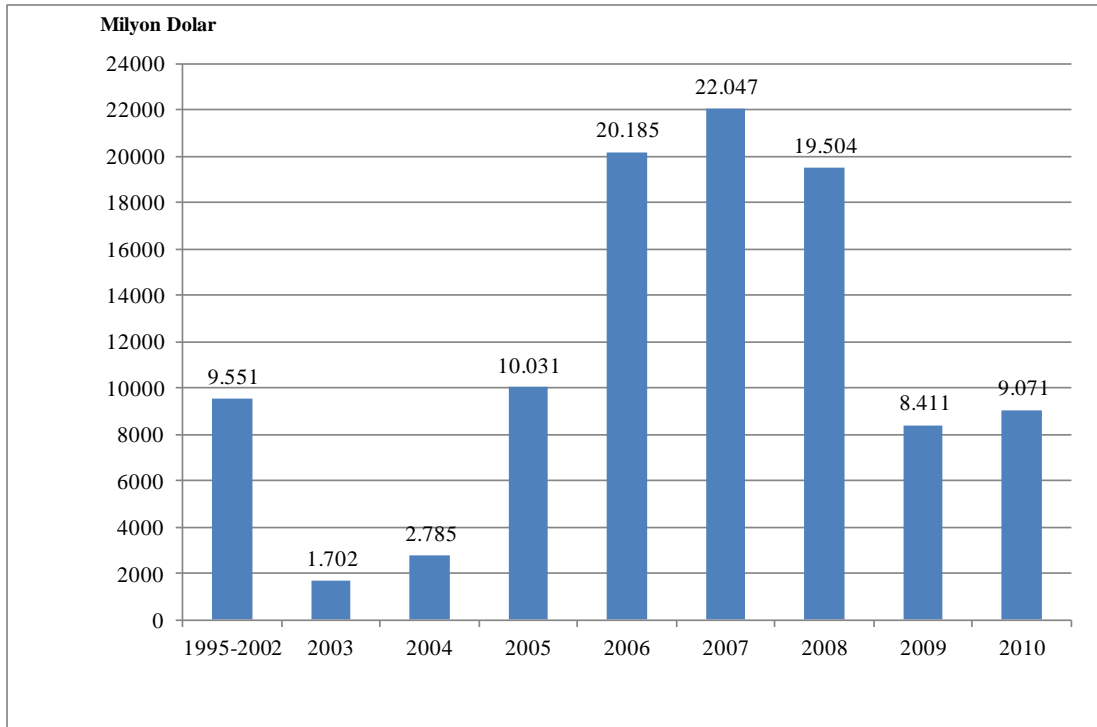
Türkiye yabancı sermayeye kapılarını yasal anlamda 1950’li yıllarda açmıştır. 1954 yılında çıkarılan 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu liberal bir



görüŖte hazırlanmıŖtır. Bu kanunun hazırlanmasında gösterilen serbestlik anlayıŖı aslında uygulamada tam anlamıyla gösterilememiŖtir. Bu sebeple 1980 yılına kadar ölkemize gelen toplam yabancı sermaye miktarı yüksek seviyelerde olamamıŖtır. Yatırım yapan yabancı Ŗirket sayısı da üç haneli rakamlara ulaŖmamıŖtır. (AfŖar, 2007, s 3)

1980 yılından sonra doğrudan yabancı yatırımlar konusunda bu eğilim önemli ölçüde deđiŖmiŖtir. İç politikada istikrarın sağlanması, 24 Ocak Kararları ile birlikte ekonomik krizin atlatılmasında gösterilen çaba ve ekonomik reformların devam ettirilmesindeki kararlı tutum, yabancı yatırımcıların Türkiye ekonomisine olan güvenini artırmıŖtır. Bu geliŖmede önemli rol oynayan faktörlerden birisi de, yetkililerin yabancı sermaye ile ilgili yasal düzenlemelerle idari işlemlerin daha basit ve açık hale getirilmesinde gösterdikleri gayrettir. (Erçakar ve Karagöl, 2011, s 11)

**Tablo 5 : 1995–2010 Döneminde Türkiye’de Uluslararası Doğrudan Yatırımlar**



Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine MüŖteŖarlığı Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, 2011, <http://www.hazine.gov.tr>

2010 yılı sonu itibarıyla Türkiye’de 25.948 adet uluslararası sermayeli şirket faaliyette bulunmaktadır. Bu şirketlerin 21.133 adedi uluslararası sermayeli şirket ve şube kuruluşu, 4.815 adedi ise yerli sermayeli şirketlere yapılan uluslararası sermaye iştirakidir.

Yabancı sermayeli şirket sayısında; 2008 yılında %4, 2009 yılında ise %7 oranlarında azalma olurken, 2010 yılında %13 düzeyinde artma olmuştur. 2010 yılı sonu itibarıyla Türkiye’de faaliyette bulunan 25.948 adet yabancı sermayeli şirketin %77’si limited şirketlerden, %20,8’i anonim şirketlerden, geri kalan %2,2’lik bölümü ise şubelerden ve komandit, kolektif, adi şirket, iş ortaklığı ve adi komandit şirketlerden oluşmaktadır. (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, 2011, <http://www.hazine.gov.tr>)

**Tablo 6 : Yıllar İtibariyle Kuruluş Türlerine Göre Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayısı**

Yıl	Yeni	İştirak	Şube	Toplam
<b>1954-2005 (Birikimli)</b>	8.080	1.870	323	10.273
<b>2006</b>	2.266	596	58	2.920
<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>Genel Toplam</b>	20.479	4.815	654	25.948

Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, 2011, <http://www.hazine.gov.tr>

### **1.7.1.2.Türkiye’de Yabancı Sermaye Mevzuatı**

Türkiye’de 1954 tarihinde kabul edilmiş olan 6224 sayılı Yabancı Sermaye Kanunu, dönemin koşullarında oldukça çağdaş, hatta ilerici unsurlar taşıyan bir yasa olarak kabul edilmektedir. 6224 sayılı yasa eşitlik ilkesi, yerli yatırımcılara serbest olan tüm sektörlerin uluslararası yatırımcılara da serbest olması, lisans, know-how ve benzeri anlaşmaların sadece kayda alınmak suretiyle yapılabilmesi ve yerli-yabancı ortaklık oranının serbestçe belirlenebilmesi gibi önemli kavramları hayata geçirmiştir.

Ancak, yatırımcılar biraz daha kısa, dili daha kolay anlaşılabilen, izin kavramını kaldırarak bildirim-kayıt işlemini öngören, kambiyo mevzuatındaki serbestliği gerçek anlamda yansıtan, tanıtıma daha fazla önem veren bir düzenlemeye ihtiyaç duymaktaydılar. (Istanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 68)

Bu sebeple 17 Haziran 2003 yılında resmi gazetede 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu Kanunun amacı, doğrudan yabancı yatırımların özendirilmesine, yabancı yatırımcıların haklarının korunması ile yatırım ve yatırımcı tanımlarında uluslar arası standartlara uyulmasına, doğrudan yabancı yatırımların gerçekleştirilmesinde izin ve onay sisteminin bilgilendirme sistemine dönüştürülmesine ve tespit edilen politikalar yoluyla doğrudan yabancı yatırımların artırılmasına ilişkin esasları düzenlemektir. Bu Kanun, doğrudan yabancı yatırımlara uygulanacak muameleyi kapsar. (4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu)

Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu iki temel değişiklik getirmiştir. Bunlardan ilki, doğrudan yabancı yatırımlar için Yabancı Sermayeyi Teşvik

Kanunu'nun ettiği izin ve onay sisteminden vazgeçilmiştir. Bunun yerine bilgilendirme sistemine geçilmiştir. İkinci olarak, yatırım ve yatırımcı tanımlarının kapsamı genişletilmiş ve uluslararası standartlardaki tanımlara uyulmuştur. (Gökyayla ve Ceyda, 2004, s 135-136)

Yeni Kanun ile yabancı yatırımcılar tarafından Türkiye'de doğrudan yabancı yatırım yapılmasının serbest olduğu açıkça zikredilmiştir. Önceki mevzuat uyarınca Türkiye'de yapılacak yabancı yatırımlar Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nün iznine tabi iken, yeni kanun ile izin sisteminden vazgeçilmiş ve bilgilendirme sistemi getirilmiştir. Böylece, yabancı yatırımcıların önündeki uzun ve masraflı bir bürokratik engel kaldırılmış olmaktadır. Ancak, orta ve küçük ölçekli yerli sanayinin rekabet gücünün güçlü yabancı sermayeye karşı korunabilmesi için alınması gereken bazı tedbirler de ihmal edilmiştir. Bu konuda yabancı sermayenin yurda sağlayacağı faydaların dikkate alındığı bir sistemle yabancı sermaye lehine sağlanacak teşviklerde bir takım kısıtlamalara gidilmesi isabetli olabilirdi.

Ayrıca, yeni kanun ve ilgili yönetmelikler ile uluslararası standartlara uygun yatırım ve yatırımcı tanımları getirilmiş; yabancı yatırımların taşınmaz edinmesi, transfer serbestisi, yabancı yatırımlarda yabancı personel istihdamı, yabancı yatırım anlaşmazlıklarının tahkim ve diğer alternatif uyuşmazlık yolları ile çözümü, irtibat bürolarının faaliyetleri gibi önemli hususlar açıkça düzenlenmiştir.

Yeni kanun ile Hazine Müsteşarlığı'na doğrudan yabancı yatırımlara ilişkin politikaların genel çerçevesini belirleme yetkisi tanınmıştır. Müsteşarlık, ayrıca, doğrudan yabancı yatırımlara ilişkin bilgi sistemini kurmak ve geliştirmek amacıyla, yatırımlar hakkındaki istatistikî bilgileri, her türlü kamu kurum ve kuruluşları ile özel kesim meslek kuruluşlarından istemeye de yetkili kılınmıştır.

Yeni kanun ve ilgili yönetmelik ile kanun kapsamındaki yabancı sermayeli şirket ve şubelerin, sermayeleri, faaliyetleri ve hisse devirlerine ilişkin bilgileri, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne bildirimde bulunmak yükümlülüğü de ayrıntılı olarak düzenlenmiştir.

Görüldüğü üzere, yeni kanun ile yabancı yatırımın Türkiye'ye daha etkin ve yoğun olarak girmesi amacıyla birçok olumlu düzenleme yapılmış; bu amaçla, yabancı yatırımcıların hak ve yükümlülükleri mümkün olduğunca Türk yatırımcılarla eşit hale getirilmeye çalışılmıştır. Çağdaş teknolojilerin ve iş anlayışlarının yerleşmesi, iş gücü ve ham maddelerin değerlendirilmesi, döviz girdisinin artması, ekonominin canlanması gibi avantajlar dikkate alındığında yabancı sermayenin Türkiye açısından çok önemli olduğu şüphesizdir.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden kısa bir süre Kanun'un beklenen olumlu etkileri de gerçekleşmeye başlamıştır.

Doğrudan yabancı sermaye girişi, 2003 Ocak-Haziran döneminde 437 milyon Amerikan Dolarıyken, 2004 Ocak-Haziran döneminde üç kat artarak 1,4 milyar Amerikan Doları'na çıkmıştır. Net sermaye yatırımı miktarı 1 milyar Amerikan Doları'na ulaşmıştır. Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle beraber, 2003 Haziran ayından 2004 Ağustos ayına kadar 2253 yabancı sermayeli şirket kurulmuştur. (Gökyayla ve Ceyda, 2004, s 166-167)

### 1.7.1.3 Türkiye'nin Uluslararası Sermaye Açısından Performansının Değerlendirilmesi

Türkiye uluslararası sermayeye birçok avantajı bir arada sunmaktadır: 65 milyonluk bir iç pazar, liberal mevzuat, Avrupa'daki büyük pazarlara, Orta Asya ülkelerine ve Yakın Doğu ülkelerine olan bölgesel yakınlık, düşük maliyetli işgücü, iyi eğitilmiş orta ve üst kademe yönetici kesimi, sağlam bir telekomünikasyon ağı ve modern bir altyapı. (İstanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 70)

**Tablo 7 : Türkiye'nin DYSY'ları için Konumsal Avantajları**

Temel Konumsal Faktörler	Rekabet Edilebilirlik
<b>Pazar Amaçlı DYS</b>	
Ekonomik büyüklük	Güçlü
Ekonomik büyüme	Güçlü
Nüfus büyüklüğü	Güçlü
Kişi başına gelir	Orta Seviyede
<b>Verimlilik amaçlı DYS</b>	
Emek maliyetleri	Güçlü
Emek üretkenliği	Güçlü
Bölgesel uyum	Güçlü
Emek niteliği ve temini	Güçlü
<b>İçselleştirme amaçlı DYS</b>	
Mühendis ve teknisyen temini	Güçlü
Ar-ge ve yenilik üsleri	Zayıf
Haberleşme ve internet altyapısı	Orta Seviyede
<b>DYS'e elverişli ortam</b>	
DYS mevzuatı ( bağımsız DYS)	Zayıf
DYS mevzuatı ( özelleştirme/altyapı DYS)	Orta Seviye
Kolaylaştırıcı süreç	Zayıf
Siyasi bağlılık	Güçlü
Teşvikler	Zayıf
Yatırım desteği	Zayıf

Kaynak: Soydal, 2006, Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Verimlilik Analizi: Otomotiv Sektörü Üzerine Bir Uygulama, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, s 584

2010 yılsonu itibari ile DYSY girişleri 8,9 milyar dolar olmuştur. DYSY girişleri 2010 yılında, 2009 yılına göre %6 oranında artış göstermiştir. 2010 yılında

aşılmasını 10 milyar dolar seviyesinin, büyük miktarda işlemler olmaması durumunda, 2011 yılında da aşılması muhtemel görünmemektedir. 2006, 2007 ve 2008 yıllarında ulaşılan 20 milyar dolar seviyesine tekrar dönüş sinyalleri, global krizden toparlanma sürecindeki belirsizliklerin devam ediyor olması nedeniyle henüz alınmamaktadır. (Yased, 2011, s 11)

2010 yılında, en büyük uluslararası doğrudan yatırımcıların başını ABD ve Almanya çekerken, gelişmiş ülkeler kaynaklı yatırımlar, toplam uluslararası doğrudan yatırımların yüzde 71'ini oluşturmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler 2010 yılında 328 milyar Dolarlık dış yatırım yaparken; bu ülkeler arasında Hong Kong, Çin ve Rusya özellikle dikkat çekmektedir. 2010 yılı itibari ile toplam uluslararası doğrudan yatırım stoku 19,1 trilyon Dolar olarak gerçekleşmiştir. ABD ve Hong Kong (Çin)'un bir ve ikinci sırayla en fazla UDY stokuna sahip ülkeler olduğu görülmektedir. Türkiye ise 2010 yılında 1,8 milyar Dolarlık dış yatırım ile 44. sıraya yerleşmiştir. Yatırım stoğunda ise 182 milyar Dolar ile 23. sırada yer almaktadır. (UNCTAD Dünya Yatırım Raporu, 2011, <http://www.yased.org.tr>)

#### **1.7.1.4.SWOT Analizi**

Swot analizinde Türkiye'deki genel yatırım ortamına ilişkin dört farklı soru yöneltilmiştir:

- Güçlü taraflar: 'Bir yatırım sahası olarak Türkiye'nin güçlü olduğu başlıca beş nokta hangileridir?'
- Zayıf taraflar: 'Bir yatırım sahası olarak Türkiye'nin başlıca beş zaafı nelerdir?'

- Fırsatlar: 'Türkiye'de yapılan yatırımları arttırabilecek beş temel fırsat nelerdir?'
- Riskler: 'Bir yatırım sahası olarak bakıldığında, Türkiye'nin pozisyonu için tehlike teşkil eden 5 temel unsur hangileridir?' (Istanbul Sanayi Odası Yayınları, 2002, s 80)

**Tablo 8 : Türkiye'nin Swot Analizi**

<p><u>Güçlü Yanları</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberal mevzuat</li> <li>• Büyük iç pazar</li> <li>• Dinamik ve gelişen bir ekonomi</li> <li>• Son yıllardaki ekonomik istikrar</li> <li>• Coğrafi konum</li> <li>• Nitelikli işgücü</li> <li>• AB ile Gümrük Birliği</li> <li>• Devlet teşvikleri</li> </ul>	<p><u>Zayıf Yanları</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geçmişteki ekonomik istikrarsızlık</li> <li>• Hantal ve ağır işleyen hukuk sistemi</li> <li>• Rakip ülkelere kıyasla yüksek işçilik maliyetleri</li> <li>• Ağır vergi yükü</li> <li>• Hantal bürokrasi ve bürokratik engeller</li> <li>• Kayıt dışı ekonominin yaygınlığı</li> </ul>
<p><u>Fırsatlar</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ekonominin yüksek büyüme potansiyeli</li> <li>• Genç ve dinamik nüfus</li> <li>• Olası AB üyeliği</li> <li>• Özelleştirmeler</li> <li>• Enerji koridorunda yer alması</li> </ul>	<p><u>Tehlikeler</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ekonominin kırılgan yapısı</li> <li>• Risklere açık ekonomi</li> <li>• Dış piyasalara bağımlılık</li> <li>• Politik risk</li> <li>• Karışık bir coğrafyada bulunulması</li> <li>• AB Üyeliğinin önündeki engeller</li> </ul>

Kaynak: Bilgin ve Danış ve Demir, 2009, Türkiye'nin Yabancı Yatırım Ortamının Analizi ve Bazı Öneriler, Maliye Finans Yazıları Dergisi, Ocak (22)82, s 52

Türkiye'nin en güçlü yanlarından birisi coğrafi konumudur. Batı pazarlarına yakınlığı ve Ortadoğu'nun eşiğinde olması büyük bir avantajdır. Ayrıca nitelikli ve ucuz işgücüne sahiptir. Nüfusu genç ve dinamiktir. Büyük bir iç pazarının olması yabancı sermaye için bulunmaz bir fırsattır. Tüm bunların yanı sıra son yıllardaki ekonomik istikrarı ve büyüme potansiyeli vardır. Özelleştirmeler ile yabancı sermaye için fırsatlar yaratılmaktadır. Ayrıca devlet teşvikleri ile cazibe yaratılmaya çalışılmaktadır.



Türkiye'nin güçlü yanları ve fırsatlarının yanında ne yazık ki yabancı sermaye açısından zayıf yanları ve tehlikeleri de bulunmaktadır. Geçmiş dönemlerdeki ekonomik istikrarsızlık kötü bir görüntü vermektedir. Ayrıca ekonominin kırılğan yapısı bu duruma negatif bir etki yaratmaktadır. Hantal ve ağır işleyen bir hukuk sistemi, yabancı yatırımcıları engelleyen bir özelliktir. Kayıt dışı ekonominin fazlalığı ve ağır vergi yükü zayıf yanları arasındadır. Ayrıca en göze batan olumsuzluk, rakip ülkelere kıyasla yüksek işçilik maliyetleridir.

### **1.7.2. Türkiye'de Yatırım Ortamı ve Teşviki**

Türkiye, Avrupa, Orta Doğu ve Orta Asya'yı birbirine bağlayan coğrafi konumuyla, yabancı yatırımcılar için önemli fırsatlar sunan bir ülke konumundadır. Söz konusu fırsatlar sadece dinamik iç piyasalarda değil bölge genelinde de mevcuttur.

Konukseverliğin ve hoşgörünün yaşam tarzının vazgeçilmez unsurları olduğu Türkiye, sahip olduğu ilgi çekici unsurlarla yabancı yatırımlara açık bir ülke olmuştur.

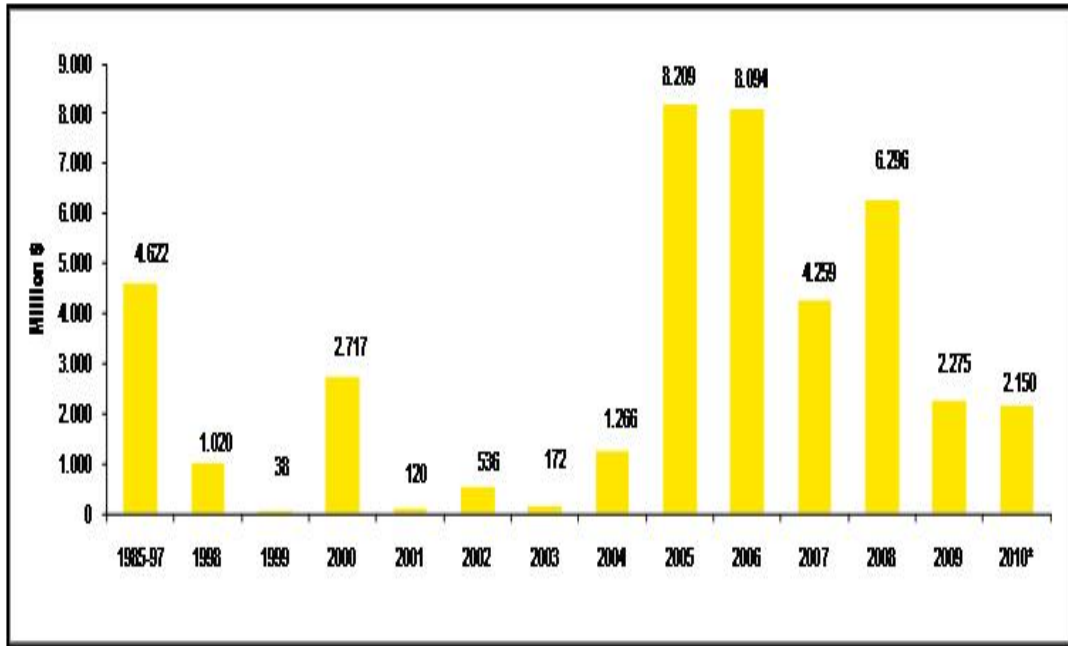
- Büyük ve büyüyen bir iç piyasa
- Olgun ve dinamik özel sektör
- Bölgede sahip olunan öncü rol
- Serbest ve güvenli yatırım ortamı
- Kalifiye ve düşük maliyetli iş gücü
- AB ülkeleriyle Gümrük Birliği üyeliği
- Gelişmiş altyapı

- Kurumsal ekonomi
- Rekabetçi vergi sistemi (<http://www.invest.gov.tr>, 2011)

### 1.7.2.1. Özelleştirme

Büyük çapta gerçekleşen özelleştirme projelerine uluslararası yatırımcıların katılımı özellikle desteklenmektedir. Yıllar itibariyle Özelleştirme uygulamaları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 9 : Yıllar itibari ile Özelleştirme Uygulamaları (Milyon ABD Doları)**



Kaynak: <http://www.yased.org.tr>, 2011

Tablo 9’da 1985 yılından itibaren Türkiye’de yapılan özelleştirme uygulamaları gösterilmektedir. 1980’li yıllarla beraber liberal ekonomiye geçiş özelleştirmeyi de beraberinde getirmiştir. Fakat küçük adımlarla yapılan bu uygulamalar özel sermaye için yeterli olmamıştır. Özelleştirmenin ilk büyük adımı 1998 yılında atılmıştır. Yaklaşık 1020 milyon Amerikan dolarlık uygulama

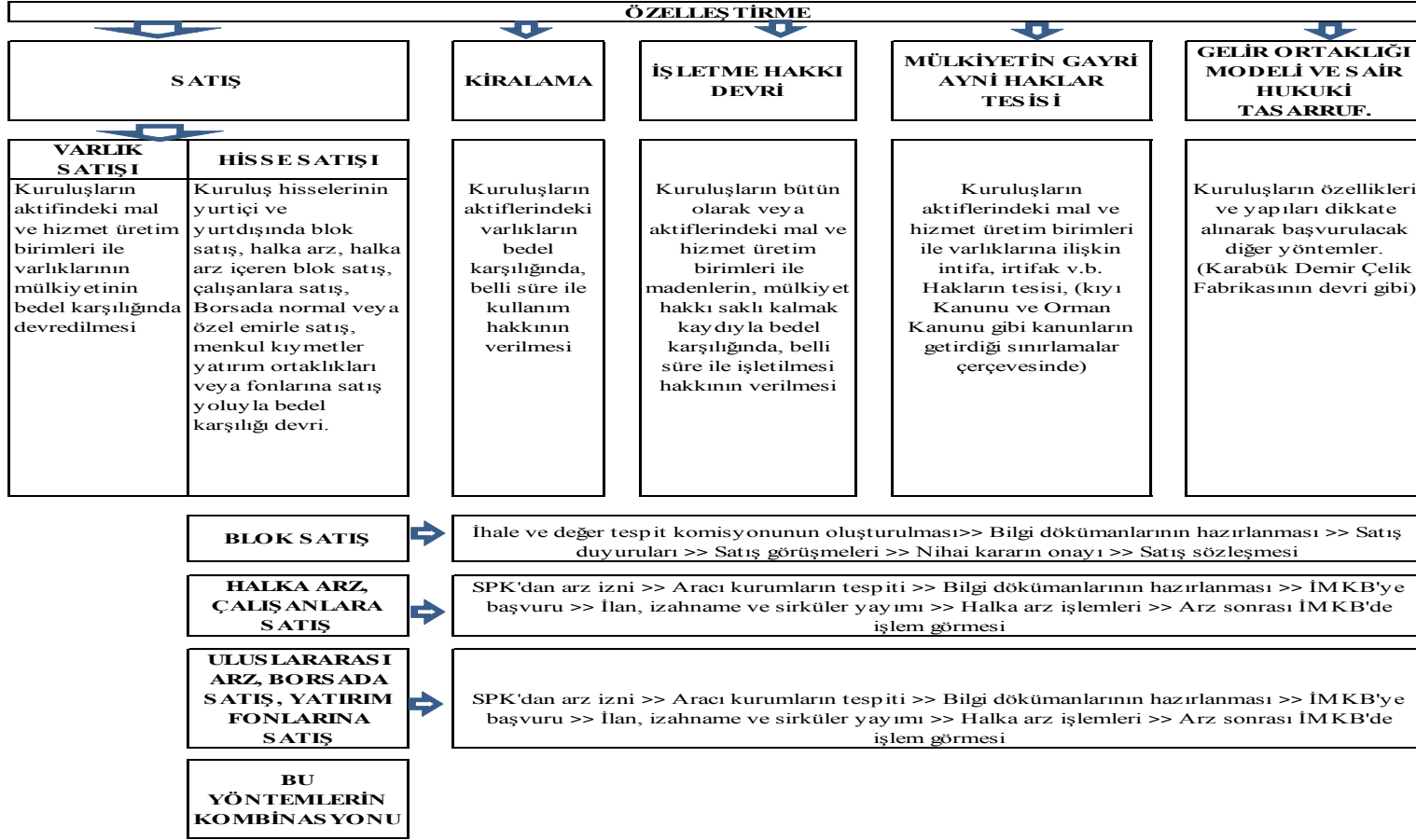
yapılmıştır. Bu ivme 1999 yılında kriz nedeniyle devam edememiştir. 2000 yılında tekrar atağa geçmiş fakat dünya çapında etkili olan krizle tekrar duraklamıştır. 2005 yılına kadar istikrar sağlanamamıştır. 2005 ve 2006 yıllarında kamu sermayesinden özel sermayeye geçişin ilk gerçek büyük adımı atılmıştır. Türkiye'nin ilk 500 sanayi şirketi içinde birinci sırada yer alan Tüpraş'ın bu tarihlerde özelleştirilmesi artışın en büyük sebepleri arasındadır. 2007 ve 2008 yıllarında artış hızı azalmakla beraber belirli bir ivme ile devam etmektedir. Tablo 3'te de görüldüğü üzere artış ve azalışlar ekonomiyle birebir bağlantılıdır. Kriz dönemlerinde özelleştirme uygulamaları azalırken, ekonominin iyi ve istikrarlı olduğu dönemlerde artmaktadır.

Türkiye'deki özelleştirme çeşitli yöntemlerle yapılmaktadır. Şekil 3'te detaylı olarak gösterildiği üzere satış, kiralama, işletme hakkı devri, mülkiyetin gayri ayni haklar tesisi, gelir ortaklığı modeli ve sair hukuk tasarrufları kullanılan usullerdir. Bunların arasında en fazla başvuru alan yöntemlerin başında satış gelmektedir. Kiralama ise popüler olan diğer bir özelleştirme de kullanılan usuldür.

Satış işlemi ile yapılan özelleştirme, varlık satışı ile olabilmekle beraber hisse satışını da içermektedir. Hisse satışı, blok satış, halka arz, çalışanlara satış, uluslararası arz, borsada satış, yatırım fonlarına satış gibi yöntemler ve bunların kombinasyonları ile olmaktadır.

Kiralama ile yapılan özelleştirmede, kuruluşların aktifleri içinde yer alan varlıkların belli bir bedel karşılığında, belirlenmiş bir süre ile kullanım hakkı verilmektedir.

**Şekil 3 : Özelleştirme Yöntemleri**



Kaynak: [http://www.oib.gov.tr/program/uygulamalar/ozelleştirme\\_yontemleri.htm](http://www.oib.gov.tr/program/uygulamalar/ozelleştirme_yontemleri.htm), 2011

### **1.7.2.1.1. Özelleştirme İle İlgili Organlar**

Özelleştirme konularında nihai karar mekanizması Özelleştirme Yüksek Kurulu (ÖYK)'dur. Kurul, Başbakan'ın başkanlığında, dört bakandan oluşmaktadır.

ÖYK, özelleştirme portföyünün oluşturulmasından, methalodoji ve zamanlamasının belirlenmesinden sorumludur. Nihai aşamada onaylayıcı organ ÖYK'dır.

Özelleştirme idaresi Başkanlığı(ÖİB), özelleştirme sürecinin yürütülmesinden sorumlu organdır. Başbakanlığa bağlı olarak çalışan özel bütçeli bir kamu kuruluşudur.

ÖİB'nin görev ve sorumluluklarının başlıcaları ÖYK'nın kararlarının uygulanmasını sağlamak, özelleştirme portföyü oluşturmakta ÖYK'ya danışmanlıkta bulunmak ve portföyde bulunan kuruluşların özelleştirmeye hazırlanmaları için yeniden yapılandırma ve iyileştirilmelerini sağlamaktır.

### **1.7.2.1.2. Yasal Çerçeve**

Özelleştirme programı 1983'ten beri uygulanması rağmen, özelleştirmeye ilişkin prensipler, prosedürler, uygulayıcı kuruluşlar ve diğer hususlar 1994 tarihli 4046 sayılı Özelleştirme Kanunu ile düzenlenmiştir. 4971 ve 5398 sayılı kanunlar gibi yürürlüğe sonradan giren çeşitli kanunlar ile Özelleştirme Kanunu kapsamında özelleştirme uygulamalarını kolaylaştıracak yeni uygulamalar getirilmiştir. ([http://www.oib.gov.tr/baskanlik/yasal\\_cerceve.htm](http://www.oib.gov.tr/baskanlik/yasal_cerceve.htm), 2011)

## İKİNCİ BÖLÜM

### TÜRKİYE'DEKİ YABANCI SERMAYELİ ŞİRKETLER VE İHRACAT

#### 2.1.Türkiye'deki Yabancı Sermayeli Şirketler

Bu kısımda Türkiye'deki yabancı sermayeli şirketlerin sayılarına, sermaye büyüklüklerine ve ISO'nın ilk 500 sanayi kuruluşu içindeki konumlarına göre analizleri bu çalışma kapsamında yapılacaktır. Ayrıca kuruluş işlemleri, karakteristik özellikleri ile organizasyonel ve üretim yapıları anlatılacaktır. Böylece Türkiye'ye gelen yabancı sermayenin, Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerinin yapıları, büyüklükleri ve etkileri daha iyi anlaşılacaktır.

Yabancı yatırımcıların kurabilecekleri veya iştirak edebilecekleri holding şirketler, anonim şirketler, limited şirketler, komandit şirketler, kolektif şirketler ve adi şirketlerin kuruluş ve tescil işlemleri ele alınarak bürokratik engeller anlaşılmaya çalışılacaktır.

Ayrıca yönetsel ve üretimsel kabiliyetleri üzerinde durulup Türkiye üzerindeki etkileri araştırılacaktır. Kısaca ortaklar ve yönetsel koordinasyonları

incelenip yerel kaynak kullanımı ve geliştirilmesi ve pazardaki diğer aktörlerle ilişkileri üzerinde durulacaktır.

### **2.1.1. Türkiye’deki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Analizi**

#### **2.1.1.1. Şirket Sayılarına Göre Analizi**

2005 yılı Ekim ayı sonu itibariyle 9.778 adet yabancı sermayeli şirket ve şube kurulmuş olup, 1.929 adet yerli sermayeli şirkete de yabancı sermaye iştiraki gerçekleşmiş olup, toplamda 11.707 adet yabancı sermayeli şirket ülkemizde faaliyette bulunmaktadır.

4875 sayılı “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu”nun 17 Haziran 2003 tarihinde yürürlüğe girmesiyle şirket sayılarında hızlı bir artış gözlenmiş ve 2003 yılında yabancı sermayeli şirket sayısı bir önceki yıla oranla %88,4 oranında artmıştır. 17 Haziran 2003-31 Ekim 2005 döneminde, kurulan yabancı sermayeli şirket sayısı, önceki yıllarda kurulan toplam şirket sayısının %86,5’sine tekabül etmektedir. (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Doğrudan Yabancı Yatırım Raporu, 2005, s 7)

2005 yılından sonra, aylar itibariyle yabancı sermayeli şirket sayıları Hazine Müsteşarlığı tarafından bildiri yapılmamaktadır. Bu sebeple diğer analizlerde daha yakın tarihli verilere ulaşılarak inceleme yapılmıştır.

**Tablo 10 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayısı (Adet)**

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Toplam
1954-1999 (Kümülatif)	830	309	341	386	309	343	341	330	309	343	353	386	4.580
2000	22	31	54	38	48	35	44	24	45	27	70	54	492
2001	46	40	32	35	37	54	38	48	38	47	49	40	504
2002	39	34	38	41	44	40	53	41	45	43	35	64	517
2003	36	35	41	23	38	37	132	151	160	183	117	188	1.141
2004*	157	114	194	189	225	235	157	140	191	187	165	196	2.150
2005*-Ekim	180	214	229	228	260	271	268	213	270	190	--	--	2.323
Toplam	1.310	777	929	940	961	1.015	1.033	947	1.058	1.020	789	928	11.707

Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Doğrudan Yabancı Yatırım Raporu, 2005, s 7

#### **2.1.1.2. Sektörlerine Göre Analiz**

Tablo 11’de Türkiye’deki yabancı sermayeli şirketlerin sektörsel bazda 1954-2010 yılları arasındaki dağılımı verilmektedir. Bu verilere göre, yabancı sermayeli şirketlerin %30 ‘su toptan ve perakende ticarete, %17’si imalat sanayinde, % 16’sı gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetlerinde ve %9’u inşaat alanında yoğun olarak faaliyet göstermektedir.

2010 yılında toptan ve perakende ticaret sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirket sayısı 2009 yılında artış göstermektedir. Krizin de etkisiyle imalat sanayinde faaliyet gösteren şirketlerin sayısında çok fazla değişiklik olmamakla beraber motorlu kara taşıtı imalatında ciddi bir azalma görülmektedir. Bu azalmaya aksi bir durum kimyasal madde ve ürünlerin imalatındaki artış durumudur.



**Tablo 11 : Yabancı Sermayeli Firmaların Sayılarının Sektörlere Göre Dağılımı**

Sektörler	(Şirket Sayısı)		
	2009	2010	(1954-2010) Genel Toplam
Tarım, Avcılık, Ormancılık ve Balıkçılık	55	61	409
Madencilik ve Taşocakçılığı	73	73	537
İmalat Sanayii	388	399	4.353
<i>Gıda Ürünleri, İçecek ve Tütün İmalatı</i>	50	63	467
<i>Tekstil Ürünleri İmalatı</i>	18	19	439
<i>Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı</i>	39	51	483
<i>Makine ve Teçhizat İmalatı</i>	29	24	358
<i>Motorlu Kara Taşıtı , Römork, Yarı-Römork İm.</i>	18	7	239
<i>Diğer İmalat</i>	234	235	2.367
Elektrik, Gaz ve Su	128	116	558
İnşaat	299	319	2.416
Toptan ve Perakende Ticaret,	913	1.082	7.808
Oteller ve Lokantalar	171	152	1.753
Ulaştırma, Haberleşme ve Depolama Hizmetleri	264	334	2.273
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	17	14	299
Gayrimenkul Kiralama ve İş Faaliyetleri	468	511	4.123
Diğer Toplumsal, Sosyal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	160	172	1.308
<b>Toplam</b>	<b>2.936</b>	<b>3.233</b>	<b>25.837</b>

Kaynak: <http://www.hazine.gov.tr>, 2011

### 2.1.1.3. Sermaye Büyüklüklerine Göre Analiz

Türkiye'deki uluslararası sermayeli şirketlerin sermaye büyüklüğüne göre dağılımına bakıldığında, 2006-2010 yılları arasında sermayesi 50.000 doların altında olan şirketlerin toplam şirket sayısı içindeki payları giderek azalma eğilimi göstermiştir.

Bununla birlikte, sermayesi 50.000-200.000 doları arasında olanların payı 2006 yılında %26,4 iken bu oran artarak 2010 yılında %32,8 olmuştur. Sermaye büyüklüğü 500.000 doların üzerinde olan uluslararası sermayeli şirketlerin toplam

şirket sayısı içindeki payının 2006-2010 dönemindeki artışı da ortalama yıllık %8,7 düzeyinde olmuştur. (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, 2011)

**Tablo 12 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayılarının Sermaye Büyüklüğü Açısından Yıllara Göre Dağılımı (2006-2010)**

Sermaye Tutarı (Dolar)	2006		2007		2008		2009		2010	
	Şirket Sayısı	Toplam İçindeki Payı	Şirket Sayısı	Toplam İçindeki Payı	Şirket Sayısı	Toplam İçindeki Payı	Şirket Sayısı	Toplam İçindeki Payı	Şirket Sayısı	Toplam İçindeki Payı
<50.000	1.712	58,6	1.846	55,9	1.617	51,0	1.516	51,6	1.688	50,5
50.000 - 200.000	772	26,4	895	27,1	911	28,7	961	32,7	1.096	32,8
200.000 - 500.000	218	7,5	244	7,4	330	10,4	223	7,6	277	8,3
>500.000	218	7,5	319	9,7	313	9,9	236	8,0	283	8,5
<b>Toplam</b>	<b>2.920</b>	<b>100</b>	<b>3.304</b>	<b>100</b>	<b>3.171</b>	<b>100</b>	<b>2.936</b>	<b>100</b>	<b>3.344</b>	<b>100</b>

Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, 2011,  
<http://www.hazine.gov.tr>

#### 2.1.1.4. İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşuna Göre Analiz

2010 yılında İSO'nun yayınladığı verilere göre ilk 500 sanayi kuruluşu içindeki şirketlerin yerli ve yabancı sermaye oranlarına göre yıllar bazında sayıları Tablo 13'te ayrıntılı olarak gösterilmiştir.

Tabloda, ilk 500 büyük sanayi kuruluşu içinde yerli sermayeli şirketlerin sayıları ezici bir çoğunluk olarak gözükmesine rağmen yabancı sermayeli şirketlerin sayılarının yıllar itibariyle artışta olduğu görülmektedir. Özellikle 2003'te yürürlüğe giren 4875 sayılı "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanununun" bu artışta etkisi bulunmaktadır.

Bir başka eğilim ise yabancı sermayenin daha çok yerli ortakla beraber faaliyette bulunma isteğidir. Tabloda da görüldüğü üzere %100 yabancı sermayeye

sahip şirketler sayılarını arttırmakla beraber ortaklıkların sayılarına yaklaşmamışlardır. Burada dikkati çeken diğer bir konu ise ortaklıklarda iki ortağında hemen hemen eşit sermaye payına sahip olma teamülleridir.

**Tablo 13 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sayılarının Yıllar İtibariyle İlk 500 Sanayi Kuruluşu içindeki Dağılımı**

Sermaye Payı %	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Toplam
Yerli	399	390	389	387	380	370	362	369	362	360	353	351	364	360	357	352	347	6252
1-19	17	19	24	21	22	24	24	21	18	21	21	23	22	19	17	15	16	344
20-39	15	19	16	12	18	20	22	21	21	20	18	19	16	18	17	17	19	308
40-69	37	36	30	38	38	40	46	40	42	41	39	38	27	29	34	33	37	625
70-99	13	11	15	14	22	26	24	27	35	33	35	32	31	35	32	39	37	461
100	19	25	26	28	20	20	22	22	22	25	34	37	40	39	43	44	44	510
Toplam	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	8500

Kaynak: ISO, Türkiye'nin İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Ağustos 2010. Sayı 33.'ten veriler birleştirilmiştir.

### 2.1.2. Türkiye'deki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Kuruluş İşlemleri

Türkiye'deki yabancı sermaye mevzuatının temelinde, ayırım gözetmeme ve eşit muamele ilkeleri yatar. Yabancı yatırımcılar yerli bir şirketle aynı konuma sahiptirler. Yabancı sermayeli bir şirketin sermaye veya yönetim yapısı içinde Türk katılımcı olmasını gerektirecek herhangi bir hüküm bulunmamaktadır; bir şirket %100 yabancı sermaye ile kurulabilir. Hemen hemen bütün sektörler yabancı yatırıma açıktır. Ancak tüzel kişilik olarak gayrimenkul veya mülkiyetten gayri aynî haklar edinmek isteyen yabancı yatırımcılar için belirli bazı kısıtlamalar bulunmaktadır. Son zamanlarda yapılan değişikliklere göre gayrimenkul veya mülkiyetten gayri aynî haklar edinmek isteyen yabancı sermayeli şirketler bu tür

yatırımları, bu yatırımlara ilişkin faaliyetlerin ana sözleşmelerinde, şirketin amaçları arasında yazılı olması şartıyla yapabileceklerdir.

Yabancı yatırımlar için izin verilmesi sisteminden izleme sistemine geçilmesi ve hem yerli hem de yabancı yatırımcıların iş kurulumu önündeki gereksiz muamelelerin ortadan kaldırılması suretiyle şirket kuruluşu prosedürleri büyük ölçüde basitleştirilmiştir. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

### **2.1.2.1. Başlıca Şirket Türlerine Göre Kuruluş İşlemleri**

#### **2.1.2.1.1. Anonim Şirket Kuruluş İşlemleri**

Bir anonim şirket, en az beş gerçek veya tüzel kişinin ortak olarak katılımıyla kurulur. Bir anonim şirketin kuruluşu için gerekli asgari sermaye tutarı 50,000 TL'dir. Hisse senetlerinin nominal değeri 0,01 TL'den az olamaz. Temmuz 2012 yılında yürürlüğe girecek yeni Türk Ticaret Kanununda anonim şirketin kurucuları için asgari bir sayı belirtilmemektedir. Pay sahibi olan bir veya daha kurucunun varlığının yeterliliği vurgulanmaktadır. Ayrıca yeni Türk Ticaret Kanunu, asgari sermaye tutarlarının, Bakanlar Kurulu tarafından artırılabilceğini öngörmekte, ancak bu konuda bir sınırlama getirmemektedir

Anonim şirket; kendine has bir unvan ve sermayesi önceden belirlenip hisselerine ayrılmış bir şirket türü olarak tanımlanabilir. Anonim şirketlerin yapısı ve organizasyonu Türk Ticaret Kanunu'nda belirlenmiş hükümlere tabidir. 250'den

fazla hissedara sahip olan veya borsada kote edilmiş hisse veya tahvil çıkarmış anonim şirketler, Sermaye Piyasası Kurulu hükümlerine tabidirler.

Anonim şirketlerin sermayesi, her biri eşit değerdeki hisselerle bölünmüştür. Anonim şirketin sermayesini temsil etmek üzere, ciro edilebilir mahiyette hisse senetleri çıkartılabilir. Bu hisse senetleri hamiline veya nama yazılı olabilirler. Şirket ana sözleşmesinde, nama yazılı hisselerin el değiştirmesini kısıtlayıcı özel bir hüküm olmadığı sürece, bu tip hisseler yönetim kurulunun onayıyla başkasına devredilebilir. Bununla birlikte, hamiline yazılı hisse senetleri Türk Ticaret Kanunu'ndaki hükümlere bağlı olarak, başkaca herhangi bir kısıtlamaya tabi olmaksızın başkasına devredilebilir.

Anonim şirketlerde kararlar çoğunluk oyuyla alınır. Ancak Türk Ticaret Kanunu'nda küçük hisse sahiplerinin haklarını koruyan bazı özel hükümler de bulunmaktadır.

Anonim şirketlerde Yönetim Kurulu, şirketi temsil ve ilzam yetkisine sahiptir. Yönetim Kurulu asgari üç üyeden oluşur. Ancak temettü dağıtımı, yönetim kurulu üyelerinin ve denetçilerin atanması, şirket ana sözleşmesinin tadili, sermaye artırımları ve esas sözleşmede belirlenmiş bulunan diğer önemli hususlar, Genel Kurul'un onayına tâbidir.

Anonim şirketlerin daimi bir denetçi atamaları gerekir, ancak denetçinin yıllık genel kurul toplantılarında şirket hissedarlarına bazı raporlar sunmaktan başka özel bir görevi yoktur.

İki tür kanuni yedek akçe bulunmaktadır. Birinci yedek akçe, vergi sonrası karın yüzde beş'i kadar ayrılır. Toplam birinci yedek akçe, ödenmiş sermayenin % 20'sine ulaşıncaya kadar ayrılabilir. İkinci yedek akçe, sadece temettü dağıtımı

yapıldığında ayrılır. Ortaklara dağıtılan temettününün % 10'u tutarında ikinci yedek akçe ayrılır. Bu ihtiyat akçesinin ayrılmasında bir tavan bulunmamaktadır. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

#### **2.1.2.1.2. Limited Şirket Kuruluş İşlemleri**

Limited şirketler en az 2 en çok 50 ortaklı olmak üzere gerçek veya tüzel kişilerce kurulurlar. Asgari sermaye tutarı 5000 TL'dir. Her ortak en az 25 TL veya 25 TL'nin katları kadar sermaye taahhüdünde bulunur.

Limited şirketler bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde faaliyet gösteremezler. Yönetim organları Ortaklar Kurulu ve Müdürlerden oluşur. Şirketin yönetim ve temsil yetkilerinin müdürlere devredilmesi mümkündür.

Limited şirketlerde ortak sayısınının 20'den fazla olması haline Denetçi(ler) atanır. Atanmış müdür şirketi yönetmeye yetkilidir. Müdürler, bir anonim şirketteki yönetim kurulu üyelerine benzer bir pozisyona sahiptir. Ana sözleşmenin değiştirilmesi, müdür ve denetçilerin atanmaları ve işlerine son verilmesi ve kar dağıtımı, ortaklar kurulu kararını gerektirir.

Limited şirketlerde hisse senedi çıkarılmaz. Pay devirlerinin, sermayenin en az %75'ini temsil edecek şekilde, ortakların en az %75'i tarafından onaylanması gerekir. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

### **2.1.2.1.3. Şube**

Yabancı bir kuruluşun şubesi ayrı bir tüzel kişilik değildir. Şubenin resmi işyeri unvanı, “şube” ibaresini taşımamalıdır. Yabancı banka ve sigorta şirketlerinin şubeleri özel kurallara tabidir.

Şube kuruluşu için asgari bir sermaye şartı yoktur, ancak şubenin faaliyetleri için gereken fonlar şirket merkezi tarafından sağlanır. Şubenin yükümlülükleri, şirket merkezindeki varlıkların teminatı altındadır.

Bir şirketin şubesi, sadece şirket merkezinin faaliyet alanlarında faaliyet gösterebilir. Şubelerin yönetim organları olmaz. Yabancı bir kuruluşun Türkiye’deki şubesi, Türkiye’de ikamet eden ve bu göreve şirket merkezince düzenlenmiş bir vekâletname ile atanmış yabancı bir temsilci tarafından yönetilir. Bu vekâletnamede temsilcinin görev ve yetkilerini de tanımlanır. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

### **2.1.2.1.4. İrtibat Büroları**

İrtibat büroları, ticari faaliyet dışında haberleşme, ağırlama, irtibat sağlama, yatırım yapılacak ülkede pazar araştırmasının yapılması, yatırım yapılacak ülkedeki iş olanaklarının yakından takip etmek ve bu konuda merkez firmaya bilgi vermek gibi sosyal, kültürel ve iktisadi amaçlarla yurtdışındaki yerleşik kişi ve kuruluşlar tarafından açılan bürolardır.

İrtibat bürolarının Türkiye’de özel bir statüsü vardır. Herhangi bir ticari faaliyette bulunmalarına izin verilmemektedir. Türkiye’deki faaliyetleri,

Türkiye'deki yatırım imkânları hakkında bilgi toplamak ile pazar araştırması ve fizibilite çalışmalarıyla sınırlandırılmıştır. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

#### **2.1.2.1.5. Sınırsız Sorumlu Şirketler (Ortaklıklar)**

Adi ortaklıklar (iş ortaklıkları) ve ticari ortaklıklar (Komandit Şirket ve Kolektif Şirket) vardır.

Adi ortaklık, tüzel bir kişilik olmayıp sadece iş ortaklığı şeklinde bir grup girişimcinin bir araya gelmesi ile oluşur. İki veya daha fazla kişi bir anlaşma çerçevesinde adi ortaklık kurabilirler. Adi ortaklıkların kendilerine ait ticari unvanları olmayacağı gibi, ticaret veya tapu siciline de kayıt olamazlar. Bütün ortaklar eşit haklara sahiptirler ve borç ve yükümlülükler bakımından birlikte ve müteselsil olarak sorumludurlar. Adi ortaklıkların yönetim ve işleyişini ayrıntılı şekilde tarif eden yasal bir çerçeve bulunmamaktadır.

Ticari bir ortaklık, ortaklarından bağımsız tüzel kişiliğe sahip yasal bir varlıktır; sınırlı veya genel bir ortaklık komandite olabilir. Sınırlı bir ortaklıkta (Komandit Şirket), genel ortaklar, ortaklığın borçlarına karşı tamamen yükümlü olmakla birlikte, borçlardan sadece ortaklığa koymuş oldukları sermaye miktarına kadar yükümlü olan bir veya daha çok ortak olabilir. Bu tarz bir iş ortaklığı nadiren kurulmaktadır. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)



## **2.1.2.2. Tescil İşlemleri**

Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu'nun yürürlüğe girmesi ve Ticaret Kanunu ile diğer bazı kanunlarda yapılan değişikliklerden sonra tescil ve kuruluş işlemleri çok büyük ölçüde basitleştirilmiştir. Hem yerli hem yabancı yatırımcılar için karmaşık ve zaman alıcı prosedürler kaldırılmış ve yapılacak işlem sayısı azaltılarak aşağıdaki adımlara indirgenmiştir. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

### **2.1.2.2.1. Şirket Tescili**

#### **2.1.2.2.1.1. Ticaret Siciline Kayıt**

Aşağıdaki belgelerin Ticaret Sicil Memurluğu'na teslim edilmesi gerekmektedir. (Ortakların gerçek veya tüzel kişi olmalarına bağlı olarak talep edilen evraklar değişebilmektedir.)

- Noterden tasdikli şirket ana sözleşmesi
- Sermaye, ortaklar tarafından kuruluş anında yatırılıyorsa, bankadan alınmış ödeme makbuzu
- Taahhüt edilen sermayenin on binde dördü tutarında
- Rekabetin Korunması Fonuna yapılan ödemeyi gösterir banka makbuzu

- Şirketi temsil ve ilzam yetkisine sahip kişilerin imza sirküleri ve pasaport fotokopileri (Türk vatandaşları için nüfus sureti ve ikametgâh senedi)
- Gerçek kişi olan hissedarların fotoğraf ve pasaport fotokopileri (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

#### **2.1.2.2.1.2. Vergi Dairesine Kayıt**

Kayıt olunacak gün veya kayıt tarihinden bir gün önce, şirketin merkezinin yerleşik bulunduğu yerdeki vergi dairesine başvuru yapmak gerekmektedir. Vergi kayıt numarası alınır ve şirketin yasal defterleri noter tarafından onaylanır.

Noterden tasdikli kira kontratıyla birlikte imza sirküleri ilgili vergi dairesine teslim edilmelidir. Bu kayıt işlemlerini müteakip kuruluş prosedürleri tamamlanır ve şirket faaliyetlerine başlayabilir. Yukarıdaki kayıt işlemleri tahminen 2-3 işgünü içinde tamamlanmaktadır. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

#### **2.1.2.2.1.3. Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne Başvuru**

Kuruluş işlemi tamamlandıktan sonra, bilgi vermek üzere Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğüne başvuruda bulunulur.

## **2.1.2.2.2. Şube Kaydı**

### **2.1.2.2.2.1. Sanayi ve Ticaret Bakanlığına Başvuru**

Şubenin bağlı olduğu şirket merkezinin yönetim kurulu veya yetkili organlarının şube açılmasına ilişkin kararı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na teslim edilecektir.

### **2.1.2.2.2.2. Ticaret Sicilinde Tescil ve İlanı**

Ticaret Sicil Memurluğuna aşağıdaki belgelerin teslim edilmesi gerekmektedir. (Ana şirketin yapısı ve yerleşik bulunduğu ülkeye göre, talep edilen belgeler farklılıklar gösterebilmektedir.)

- Yönetim kurulu veya yetkili organın Türkiye'de bir şube açılmasına dair kararı
- Şubeyi temsil ve ilzam yetkisine sahip kişinin imza örneği ve pasaport fotokopisi (Türk vatandaşları için nüfus sureti ve ikametgâh senedi)
- İmza sirküleri yerine geçen, Türkiye'deki yetkili temsilciye verilmiş vekâletname.
- Ana şirketin bağlı bulunduğu ticaret odasından belge (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

#### **2.1.2.2.2.3. Vergi Dairesine Kayıt**

Şube için kayıt prosedürü şirketlerle aynıdır. Şubenin yerleşik olduğu yerdeki vergi dairesine başvuru yapmak gerekmektedir. Vergi kayıt numarası alınarak yasal defterler noter tarafından onaylanır.

Noter tasdikli kira kontratı ve imza sirküleri vergi dairesine teslim edilerek kuruluş prosedürleri tamamlanır. Bundan sonra şirket faaliyetlerine başlayabilir.

#### **2.1.2.2.2.4. Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğüne Başvuru**

Kuruluş işlemi tamamlandıktan sonra, bilgi vermek üzere Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğüne başvuruda bulunulur.

#### **2.1.2.2.3. İrtibat Bürosu Kayıt İşlemleri**

İrtibat bürosunun kayıt prosedürü kısaca şöyledir:

- Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne müracaat
- Vergi dairesine müracaat

Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nden izin alınmasından sonraki bir ay içinde vergi dairesine başvuruda bulunulmalıdır. İrtibat bürosunun kendisi vergiye tabi olmayıp çalışanlar da gelir vergisinden muaftır ancak gerçek kişilere yapılan

kiralama ödemelerinden doğan vergi yükümlülükleri ve maaş ödemelerinde yapılacak damga vergileri için vergi dairesi kaydı gerekmektedir. (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

### **2.1.3. Mevcut Bir Şirketin Devir Alınması**

Yabancı bir yatırımcı önceden bir izin veya onaya ihtiyaç duyulmaksızın, hâlihazırda mevcut bir şirketin hisselerini tamamen veya kısmen satın alabilir. Mevcut bir firmanın yabancı bir yatırımcı tarafından devir alınmasına ilişkin özel bir düzenleme veya bir kısıtlama yoktur.

Yabancı yatırımcılar, İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında serbestçe hisse senedi de alabilirler.

Anonim bir şirketin hisselerinin satın alınmasında geçerli genel şartlar şöyledir:

- Hisse senetlerinin basılı olduğu durumda, hisse senedi kupürlerinin satıcı tarafından alıcıya ciro edilmesi ve teslim edilmesi
- Hisse senetlerinin basılı olmadığı durumda, yazılı hisse devir sözleşmesi yapılması
- Hisselerin kaydına dair Yönetim Kurulu kararının ortaklar pay defterine kayıt edilmesi
- Hisselerin yeni sahibinin adına ortaklar pay defterine kayıt edilmesi
- Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne bildirim

Bir limited şirketin hisselerinin satın alınmasında geçerli genel şartlar şöyledir:

- Alıcı ve satıcı arasında yazılı ve noterden tasdikli sözleşme yapılması
- Hisse devrinin, şirketin tüzel kişiliğine yazılı olarak bildirilmesi
- Sermayenin en az %75'ini temsil edecek şekilde hissedarların en az
- %75'inin onayı
- Hisse devrinin Ticaret sicilinde tescil ve ilan
- Ortaklar pay defterine kayıt edilmesi
- Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne bildirim (http://www.yased.org.tr, 2011)

#### **2.1.4. Türkiye'de Konularına Göre Vergisel Teşvikler**

Türkiye DYSY'nı çekebilmek için her türlü gücü kullanmaktadır. Örneğin:

- % 30'dan % 20'ye düşen Kurumlar Vergisi
- % 15 ile % 35 arasında değişen Kişisel Gelir Vergisi
- Kurumlar Vergisi'nden tamamen veya kısmen muafiyet ve işverenlerin sosyal güvenlik payına % 80'e varan destek gibi Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sanayi Bölgeleri ve Serbest Bölgeler için uygulanan vergi avantajlarının yanı sıra arazi tahsisi
- Ar-Ge Kanunu
- Bölgesel ve sektörel teşvik sistemi (http://www.invest.gov.tr, 2011)

Üretim, hizmet ve enerji sektöründeki yatırımların yanı sıra ihracatı artırmak amacıyla yatırım teşvik sisteminde sık sık iyileştirmeye gidilmektedir. Yerli ve yabancı yatırımcılar, aşağıdaki teşviklerden eşit oranda faydalanabilmektedir:

- Yatırım İndirimi İstisnası
- Ar-Ge İndirimi – Diğer Ar-Ge Teşvikleri
- Eğitim Ve Öğretim İşletmelerinde Kazanç İstisnası
- Araçlar, Petrol Aramaları Ve Teşvik Belgeli Yatırımlarda Katma Değer Vergisi İstisnası
- Endüstri Bölgelerinde Uygulanan Vergisel Teşvikler
- Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde Uygulanan Vergisel Teşvikler
- Serbest Bölgelerde Uygulanan Vergisel Teşvikler
- Organize Sanayi Bölgelerinde Uygulanan Vergisel Teşvikler
- Kredi Teminine İlişkin İşlemlerde Vergi, Resim Ve Harç İstisnası
- Yatırımların Ve İstihdamın Artırılmasına Yönelik Vergisel Teşvikler
- Kültür Yatırımları Ve Girişimlerine Yönelik Vergisel Teşvikler
- İndirimli Kurumlar Vergisi
- KOBİ Birleşmelerinde Vergisel Teşvikler (<http://www.yased.org.tr>, 2011)

Vergisel teşvikler, iç tasarrufların sınırlılığı dikkate alınarak, istihdamı arttırma niteliğinde olan yabancı sermayeli yatırımların Türkiye'ye çekilmesi açısından önemlidir. Böylece yeni yatırımlar nedeniyle ihracatın ve böylece döviz girdisinin artırılması sağlanır. Ayrıca yeni yatırımların ülkeye yüksek teknoloji getirmesi ve uluslararası standartları piyasaya sunar. Aynı zamanda, yerli sermayenin

de Türkiye'ye kıyasla daha avantajlı teşvikler sağlayan ülkelere kaymasını engeller. engellenir.

#### **2.1.5. Türkiye'deki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Yapısı**

Türkiye'deki yabancı sermayeli şirketlerin stratejik karar alma yaklaşımlarını belirlemeye yönelik bir araştırmada ortaya konulan sonuçlarda aşağıdaki durum ortaya çıkmaktadır:

Sermaye açısından; ülkemizdeki yabancı sermayeli şirketlerde, ulusal sermaye payının düşük olduğu görülmektedir. Yatırımların finansmanında genel merkezin ağırlıklı etkisi bulunmaktadır.

Örgütsel açıdan; örgüt yapıları genellikle, genel merkeze bağlı yabancı ülkelerdeki diğer şirketlerle benzer özelliktedir.

Kararsal olarak; yöneticiler, stratejik kararlardan ziyade, taktik / operasyonel kararlar alabilmektedirler.

Yönetim bilgi sistemi açısından; ana ve bölgesel yönetim bilgi sisteminden yaygın biçimde yararlanılmakla beraber, yönetim bilgi sistemini, hala, yerel şirkete açmamış ana şirketlerle karşılaşılabilir.

Pazar seçimi bakımından; faaliyet gösterilecek pazarların seçiminde, genel merkezin ağırlıklı etkisi bulunmaktadır.

Pazarlama açısından; stratejik pazarlama kararlarında, genel merkezin ağırlıklı etkisinin olduğu görülmektedir.



Ar-Ge ve yeni ürün kararlarında; ulusal düzeyde Ar-Ge faaliyeti, merkezi Ar-Ge'ye kıyasla bir miktar düşük kalmaktadır. Hammadde temininde, genel merkezin ağırlıklı etkisi bulunmaktadır. Ürünleri ulusal düzeyde üretilen şirketler, dörtte bir oranındadır.

Yönetici bileşimi olarak; yabancı uyruklu yönetici sayısının nispeten (%20'den) az olduğu görülmektedir. (Karabulut, 2005, s 254)

#### **2.1.5.1. Karakteristik Özellikleri**

Çok uluslu şirketler, bir ana merkezi bulunan ve bu merkeze bağlı olarak değişik ülkelerde faaliyet gösteren şubelerden oluşan bir bütündür. Merkez, şubelerin yönetimini denetler ve adeta bir sinir sisteminin beyni gibi rol oynar. Şubeler buna karşılık olarak, elde ettikleri kazançları (tamamını veya bir kısmını) yurtdışındaki merkeze transfer ederler. (Seyidoğlu, 1996, s.660)

Türkiye'deki yabancı sermayeli şirketlerin tümüne yakını çok uluslu şirketler olarak kurulmuştur. 2010 yılı temel alınarak bakıldığında %77 gibi bir çoğunlukla anonim şirket olarak kurulduğu görülmektedir. %20 civarı limited şirkettir.

1954 yılında çıkarılan 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu ile 1980 yılına kadar ülkemize gelen toplam yabancı sermaye miktarı, 17 Haziran 2003 yılında resmi gazetede 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu yayınlanarak yürürlüğe girmesi ile artmıştır.

Türkiye'deki çok uluslu şirketlerin menşei ülkeleri çoğunlukla (şirket sayıları bakımından) 4273 adet ile Almanya, 2225 adet ile İngiltere, 1856 adet ile Hollanda, 1470 adet ile İran, 1166 adet ile Rusya Federasyonu, 1069 adet ile ABD, 903 adet ile Fransa, 844 adet ile Azerbaycan, 815 adet ile İtalya'dır. ([www.hazine.gov.tr](http://www.hazine.gov.tr), 2011)

Türkiye'deki çok uluslu şirketlerin %30 'su toptan ve perakende ticarete, %17'si imalat sanayinde, % 16'sı gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetlerinde ve %9'u inşaat alanında yoğun olarak faaliyet göstermektedir.

#### **2.1.5.2. Yönetimsel / Organizasyonel Kontrol**

Küreselleşme süreci, hem bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin hem de firmaların kurumsal / yönetsel ve üretim yapılarının değişmesinin bir sonucu olarak yeni bir bakış açısı getirmektedir. Esnek üretimin etkisiyle çok uluslu şirketler, aynı zamanda farklı yerlerde faaliyetlerini gerçekleştirebilmeli ve bunu koordine edebilmelidir. Organizasyon / yönetim organizasyonu içindeki hiyerarşik yapı ve bunun içindeki her bir aktörün artan sorumlulukları bu yeni bakış açısı için örneklerden bazılarıdır. Ayrıca bu yeni bakış açısı Türkiye'deki çok uluslu şirketlerin yönetimsel / organizasyonel kontrolünün daha iyi anlaşılmasına imkân verecektir.

##### **2.1.5.2.1. Koordinasyon ve Kontrol**

Çok uluslu şirketler, uzun dönem amaçları yönünde, çekiciliği olan ülkeleri hedef pazarları olarak değerlendirmektedirler. Bu şirketler, ölçek ekonomileri sağlamak ve maliyetlerini düşürmek amacıyla, buldukları ülkelerde aynı stratejileri uygulamaya, aynı faaliyetleri gerçekleştirmeye ve aynı ürünleri sunmaya çalışmaktadırlar. Çok uluslu şirketler, rekabetçi faaliyetlerini, Ar-Ge, tedarik, üretim, pazarlama, finansman, insan kaynakları ve yönetim bilgi sistemleri alanlarındaki faaliyetlerini merkezi olarak yönetmeye; iletişim ve bilgi sistemleri geliştirerek, küresel olarak entegre ve koordine etmeye çalışmaktadırlar. (Borkowski, 1999, s 533-555)

Bu şirketler, genel merkezleri ve bağlı şirketlerle iletişimlerinde, gelişmiş bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanmakta, örgütsel faaliyetleri yönünde küresel yönetim bilgi sistemleri geliştirmekte; örgüt içinde bilgi geliştirme, bilgilere erişme, bilgileri kullanma ve paylaşma düzeyini artırmaktadırlar. Çok uluslu şirketler, küresel yönetim çevresindeki değişime uyum göstermek ve küresel pazarlara yayılmak amacıyla, küresel yönetim bilgi sistemleri, bilgi ve iletişim teknolojileri kullanarak; örgütsel fonksiyonlarını ve faaliyetlerini, küresel olarak entegre ve koordine etmektedirler. (Karabulut, 2005, s 250)

#### **2.1.5.2.2. Ortakların Roller ve Koordinasyonları**

Uluslararası çok ortaklı girişimler, son yıllarda sıkça rastlanılan işletmelerdirler. Bu işletmeler en az iki farklı ülkeden örgütleri bir araya getirdiklerinden, taraflar bu karşılaşmadan veya ortaklıktan elde edecekleri diğer yararlar yanında bilgi ve becerilerini artırma olanağını da elde ederler. Gelişmekte

olan ülkelerin işletmeleri açısından bilgi ve becerileri artırma globalleşen dünyada rekabet gücünü oluşturma bakımından çok daha önemlidir.

Dolayısıyla, yerel ortak uluslar arası çok ortaklı girişime bilgi ve beceri aktarımını artırıcı faktörleri göz önünde bulundurarak ortaklığı dikkate almalı ve bu transferin kendisine sağlayacağı katkıları kendi tutumunu da bilinçli bir şekilde yönlendirerek maksimize etmelidir. Ortak girişime bilgi transferini kolaylaştırıcı faktörler olarak; kuruluş aşamasında mevcut olan yetenekler, yöneticilerin yetenekleri, örgüt amaçlarının netliği, yabancı ortağın örgüt yapılandırması, yordamların oluşturulması, iş eğitimi ve sosyalleşmeye katkısı, sıralanmaktadır. Elbette, bilgi transferine etki eden faktörler, sıralanan faktörlerle sınırlı olmayabilir. Diğer bir öngörü de, yerel ortakta öğrenme için stratejik niyet olması, elemanların rotasyonu ve yerel ortak sahip veya yöneticilerinin ortak girişimi ziyaretlerinin, ortak girişimden yerel ortağa bilgi transferini arttıracığı yöndedir. (Sayılır, 1999, s 48-49)

### **2.1.5.2.3. Sahiplik Yapıları**

Aydın, Sayim ve Yalama 'nın mülkiyet yapısında yabancı payı ile firma performansı üzerine yaptıkları çalışmada, yabancı payına sahip olan şirketlerin performans düzeyleri yabancı payına sahip olmayan şirketlere oranla daha yüksek düzeylerde gerçekleştiği tespit edilmiştir. (Aydın ve Sayim ve Yalama, 2007, s 103-111)

Gürsoy ve Aydoğan'ın çalışmasında İMKB'de işlem gören Türk şirketlerinin performans ve risk alma davranışı üzerinde sahiplik yapısının etkisi araştırılmış ve yapılan analizlerde halka açık firmaların, mülkiyet yoğunluğu arttıkça bu şirketlerin

yüksek bir performansa sahip oldukları görülmüştür. (Gürsoy ve Aydoğan, 1999, sayfa 5)

İSO'nun 2009 yılında yayınladığı Türkiye'nin İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesindeki verilere göre 43 şirketin yabancı sermayeye sahiplik oranı %50'den az, 100 şirketin ise %50'den fazladır. Buna göre Türkiye'deki çok uluslu şirketlerde sahiplik yapıları daha çok yabancı ortağın söz sahibi olduğu yapılardır. Yabancı ortak yönetimde ve yapılan faaliyetlerde etkin rol almak istemektedir.

#### **2.1.5.2.4. Yeniden Yatırımları**

Daha önce kaynak transferi yoluyla gerçekleştirilen yatırımların sağladığı karlar, menşe ülkeye transfer edilmeyip, yeniden yatırıma döndürülerek yeni yatırımlara girme veya sermaye artırımına gitme şeklinde doğrudan yatırımlara da dönüşebilmektedir. (Seyidoğlu, 1996, s.568)

Yeniden yatırımın bazı özellikleri konjonktüreseldir. Özellikle yeniden yatırım, kazanç ve firma içi krediler kriz zamanlarında hızla düşer. Firmalar ana ülkelerine dönerken finansal kaynaklar da onlarla birlikte ülkeyi terk eder. (Gedikli, 2011, s 138) Bu durum Türkiye'deki kriz dönemlerinde de ortaya çıkmıştır.

#### **2.1.5.3. Üretim Yapısı**

Satış potansiyeli, GSMH, kişi başı gelir, büyüme oranı, nüfus, yaş, cinsiyet, din gibi demografik faktörler, coğrafi yakınlığın olduğu bir yerin olması, üretimi

gerçekleştireceği yerdeki işgücü, hammadde maliyetleri, sermaye gereksinimi, emlak maliyetleri, vergiler, üretim yerinden pazar yerine taşıma maliyetleri, hükümet kuruluşlarıyla iletişim, bürokrasi önem verilmesi gereken faktörlerden bazılarıdır. (Ulaş, 2008, s 80)

Bu bölümde ÇUŞ'lerin üretim yapıları, yerel kaynaklar, yerel aktörlerle ilişkiler, kabiliyetler ve eğitimler, teknoloji geliştirme ve araştırma ve geliştirme (AR-GE) çalışmaları balıkları altında dört ana maddede incelenecektir.

#### **2.1.5.3.1. Yerel Kaynaklar**

Ticaret işletmelerinin en önemli amacı kâr sağlamaktır. Kâr başlıca iki faktöre bağlıdır: Satış hâsılatı ve maliyet masrafları. İşletmeler bu iki faktör üzerinde durarak kârlarını en yüksek düzeye çıkarmaya çalışırlar. Özellikle maliyetin azaltılması karın artmasını sağlar. Maliyet masrafları içinde en önemlilerinden biri de ücretlerdir. Ücretler ülkeden ülkeye farklılık gösterirler. Aynı iş için bir ülkede ödenen ücret ile diğer bir ülkede ödenen ücret aynı değildir. Özellikle az gelişmiş ülkelerde işgücü fiyatları çok düşüktür. Bu durum işletmeleri bu ülkelerde faaliyet göstermeye itmektedir. Diğer yandan hammadde maliyeti de farklılık gösterir. Hammadde ve yardımcı maddelerin ucuz olduğu yerler çok uluslu işletmeler için dikkate alınacak bir husus olmaktadır. (Ünsar, 2007, s 701)

Türkiye'de yatırım yapmanın en önemli sebeplerinden birisi de ucuz işgücü ve hammadde sağlamadaki kolaylıklardır. Ayrıca Avrupa nüfusu gittikçe yaşlanmaktadır. Hâlbuki Türkiye'deki demografik yapı hem genç, hem dinamik, hem

de nüfusu yüksek bir ülkedir. Türkiye gibi nüfusu kalabalık ülkelerde işgücü fiyatları çok düşüktür. Bu da maliyet masrafların azaltılması demektir. Maliyet masraflarının azalması ürün kârının artması demektir. Diğer yandan hammadde maliyetleri de Türkiye’de düşüktür. Hammadde ve yardımcı maddelerin ucuz olduğu ülkeler çok uluslu şirketler için ideal yatırım alanlarıdır. (Kocadoru, 2009, s 255)

Çok uluslu şirketler dağıtım kanalı olarak direkt olduğu kadar dolaylı kanalları da kullanmaktadırlar. Özellikle tüketim mallarını toptancı ve perakendeciler yoluyla, endüstri mallarını ise satış büroları ve elemanları yardımıyla satmaktadırlar. Uyguladıkları dağıtım stratejileri ise büyük ölçüde işletmenin pazarlama yaklaşımına, mamul kuşağına, ulusal pazarların özelliklerine, muhtelif ülkelerde mevcut olan pazarlama yapısına, alternatif dağıtım maliyetlerine ve işletmenin arzu ettiği denetim derecesine bağlı olmaktadır. (Ünsar, 2007, s 702)

Türkiye coğrafi ve stratejik konumu itibariyle hem bir Avrupa ülkesi, hem de bir Asya ülkesidir. Karadeniz Ekonomik İşbirliği çerçevesinde Karadeniz’e kıyısı olan ülkelerle çok yakın ilişkiler içerisindedir, ayrıca Ortadoğu’ya yakınlığı ve oradaki ülkelerin her türlü mal ve hizmet ürünlerine ihtiyaç duymaları çok uluslu şirketler için ideal bir bölgesel pazar konumundadır. Pazar ve pazarlara yakınlık açısından Türkiye çok ileri konumdadır. Üretim ve pazar büyüklüğü açısından dünyada 13. sıradadır. Büyümeye katkı olarak ise dünyada ilk beştedir. Türkiye, konumu ve kültürü itibariyle hem Orta Doğu’ya hem de Orta Asya’daki eski Sovyet Cumhuriyetlerine bir geçit işlevi görebilir. Bu yöredeki bazı ülkeler petrole dayalı satın alma güçleri ve yatırım için çekici olmalarına rağmen yatırım ortamları hâlâ risklidir. Buralara girmeye çalışan çok uluslu şirketler için bu yüzden Türkiye bölgesel bir merkez veya üs durumundadır.

Türkiye 70 milyona yaklaşan nüfusu ve 200 milyar dolara yaklaşan GSMH çok uluslu şirketler için ideal bir pazardır. Çünkü bu yapısı ile gelişmekte olan ülkeler sıralamasında ilk on ülke arasında yer almaktadır. Tüketici pazar hacmiyle de Türkiye (139 Milyar dolar) çok uluslu şirketlerin iştahını kabartmaktadır. Ayrıca ülkenin bölgesinde olan ülkelerle olan yoğun ticarî faaliyetleri sayesinde ve 1996 yılında AB Gümrük Birliğine Girişi ile birlikte iç pazar potansiyelini bir ihracat arenası olarak daha da güçlü hale getirmiştir.

Türkiye’de faaliyette bulunan birçok çok uluslu şirket gerek yönetsel, gerekse teknik özelliklere sahip profesyonel yöneticiler bağlamında sıkıntı çekmemektedir. Bu Türkiye’de yetişmiş, yönetsel niteliklere sahip profesyonel kadroların bulunduğunu ve bunların gelişmiş ülkeler düzeyinde çalışma prensiplerine sahip olabildikleri gerçeğini ortaya koymaktadır. (Kocadoru, 2009 s 255)

#### **2.1.5.3.2. Yerel Aktörlerle İlişkiler**

En büyük yerel aktör devlettir. Sermaye ve teknoloji sıkıntısı çeken Türkiye gibi ülkelerin, yabancı yatırımcıları ülkeye çekebilmek amacı ile özel sermaye için, koruyucu iş hukuku mevzuatının çalıştırılmaması, sendika ve toplu iş mücadelesinin yasaklanması, özel yatırımcıların her türlü imtiyazlarla korunması, vergi muafiyeti ve vergi indirimi uygulamaları, çevre koruma masraflarının alınmaması, sanayi bölgelerinin parasız olması gibi teşvik tedbirleri almaları gerekmektedir.

Devletin bu destekleyici ve düzenleyici rolüne her zaman ihtiyaç bulunmaktadır. Çünkü bu sayede hukuksal olarak vergilerin adil olarak ödenmesi



sağlanarak paydaşların birbirine olan güvenleri artmış olacaktır. (Kocadoru, 2009, s 255)

1980 yılı öncesinde Türkiye’de ie dönük korumacı bir ekonomik politika izlenmiş, ancak 24 Ocak 1980 kararları ile birlikte dış ticarete ve sermaye piyasasında serbestleştirmeler getirilmiş, yerli ve yabancı sermaye teşvik edilmiş ve yeniden yapılanmaya gidilmiştir. Buna bağlı olarak yabancı yatırımcılara kr transferi imkânı sağlanmış, bürokratik işlemler azaltılmış, yabancı ile yerel firmaların ortaklıklarına herhangi bir sınırlama getirilmeyerek yabancı sermayenin girişi kolaylaştırılmıştır. (Kocadoru, 2009, s 254)

Diğer büyük aktörlerden bir tanesi de pazarda bulunan yerel şirketlerdir. Türkiye pazarına girecek çok uluslu şirketler kendilerine güçlü yerel şirketler ararlar. Türkiye’deki yerel şirketler Avrupa’daki birçok ülkeye göre (Macaristan ve Polonya) daha üstün ve daha güçlüdür. Türkiye’deki iç Pazar rekabeti çok üst seviyededir ve bu rekabetin temelinde yerli firmalar yatmaktadır. Birçok çok uluslu şirket yerli sanayi ile işbirliğine giderek güçlü ortaklıklar kurmaktadır. Sabancı/Du Pont, Alarko/Carrier, Koç/Allianz tarzı ortaklıklar güçlü yerli şirketlerin en tipik göstergesidir. (Kocadoru, 2009, s 255)

### **2.1.5.3.3. Kabiliyetler ve Eğitimler**

Bazı yaklaşımlarda, özellikle üretim ve hizmet sektörlerindeki yeni yatırımlar, yeni ve yüksek vasıflı işgücü için bir talep üretmektedirler. Çok uluslu şirketler için sınırların olmadığı ticari dünyada diğer kaynaklara ulaşabilmek oldukça

kolaylaşmıştır. Diğer rekabet unsurlarına kolay erişim mümkün hale gelirken, çok uluslu işletmeler için en önemli rekabet gücü bilgi ve beceri sahibi insan kaynaklarına sahip olma yönünde değişim göstermiştir.

Karmaşık birçok uluslu işletme yapısını örgütsel avantaj sağlayabilecek şekilde başarıya götürebilme, global bir bakış açısıyla hareket eden insan kaynakları yönetiminin sağladığı avantajlar ile daha kolay gerçekleştirilebilecektir.

Globalleşme güçleri daha fazla sayıda işletmeyi uluslar arası alana ittikçe ve rekabet ivme kazandıkça, insan kaynakları fonksiyonu üzerine vurgu giderek büyümeye devam edecektir. Kavramsal becerilere olan talepteki artışın tamamıyla sona ereceğine dair hiçbir belirti yoktur. Bununla birlikte yeniliklerin hızı ve nereye doğru gideceği konusundaki belirsizlik, insan kaynaklarına önemli ölçülerde yatırım yapılması gereğini güçlü bir şekilde ortaya koymaktadır. Çalışanlar artık sadece teknik bilgi ile değil, aynı zamanda yaratıcılık, analiz ve bilgiyi kullanma, verimli insan ilişkileri oluşturabilme becerileri ile de donanmış olmalıdırlar. Özellikle çok uluslu şirketler bu niteliklere sahip insan kaynakları ile kendi alanında faaliyet gösteren işletmelerden daha farklı olabilmenin yollarını kolaylıkla keşfedebileceklerdir. Teknolojik gelişim yeterli alt yapıya ve teknik donanıma sahip işletmeler için kolay taklit edilebilir ve gerekli sermayeye kolay ulaşılabilir olunması, bunları yönlendirecek insan kaynaklarını daha değerli yapmıştır. Çok uluslu şirketlerin, insan kaynakları yönetimini uluslar arası açıdan değerlendirmeleri gerektiğinin öneminin farkına varmaları ile bu konu üzerinde ciddi yoğunlaşmalar ve çalışmaların yapıldığı bir döneme girilmiştir. Daha başarılı işletmelerde insan kaynaklarının rolü artık değişmeye başlamakta, faaliyetten katma değere doğru bir yönelim göstermektedir. Bu nedenle işletmelerin işe dayalı yaklaşımları terk edip,

insan yönetimine ve bilgi ile beceriye dayalı yaklaşımlara geçmesi gerekmektedir.  
(Filizöz, 2003, s 169)

#### **2.1.5.3.4. Teknoloji geliştirme ve AR-GE Çalışmaları**

Yeni teknolojilerin ve yeni mal üretiminin temelinde yüksek düzeyde araştırma ve geliştirme harcamaları ve üstün kalite gelir. Ayrıca, araştırma ve geliştirme faaliyetleri sonucu buluşların birer “teknik sır” olarak korunması ve üretime sokulması gerekir. Bu işlemlerin merkezi bir karar, koordinasyon ve kontrol mekanizmasıyla sürdürülmesi de şarttır. Bu özellikleri itibarıyla, kimya, tıp, elektrik-elektronik v.b. endüstride çalışan firmalar ülke dışı üretim biçimlerinde ortaklık kabul etmekten çekinmektedirler. Üstelik bu tür yapı ve stratejiye sahip firmaların ortaklık kurmaları halinde teknoloji faktörünün payını belirlemek de ortaklar arasında problemler yaratmaktadır. Teknoloji yoğun endüstrilerde çalışan çok uluslu şirketlerin yalnızca teknoloji katkısıyla ortaklığa girmesi mümkündür. Bu durumda bile kontrolün teknolojiyi veren şirketin eline geçmesi olasılığı yüksektir.

Çok uluslu şirketler çeşitli ülkelerde faaliyet göstererek sermaye ve teknoloji transferine yardımcı olurlar. Gerçi gelişmiş ülkeler arasında teknoloji farkı çok büyük olmayabilir. Fakat gelişmemiş ülkelere teknolojik uçurum söz konusudur. Gelişmemiş ülkelere bilinenin aksine eksik olan faktör sermaye değil teknolojik bilgidir, diğer bir deyişle neyin nasıl yapılacağını bilmemesidir.

Yeni teknolojilerin geliştirilmesinde teknik nedenlerden ziyade ekonomik nedenler rol oynamaktadır. Başka bir deyişle, çok uluslu şirketlerin bu alandaki

yatırımları teknik merakı tatmin değil, fakat çeşitli pazarlarda tekelci güç kurarak karlarını maksimize etmek amacına yöneliktir. Gerçekten özellikle benzer teknolojilerin diğer şirketler tarafından geliştirilmesi ihtimali olan ülkelerde, çok uluslu şirketlerin süratle yatırım yapıp pazar kaybını önlemeye çalışmaları da bu görüşü kanıtlamaktadır. (Ünsar, 2007, s 702)

Türkiye'deki an bu alandaki en büyük sorunlardan bir tanesi üniversite –iş dünyası arasındaki kopukluktur. Üniversiteler iş dünyasından izole bir şekilde varlığını sürdürerek hem kaynak, hem de bilimsel açıdan dar kalıplar içinde hareket ederek devlete bağlı bir şekilde varlığını sürdürmekte ve bağımsız bir şekilde bilim üreteceğine, kısır siyasî çekişmeler içerisinde kendilerini bulmaktadırlar. Eğer şirketler yatırıma yönelirlerse araştırma ve geliştirme (AR-GE) ihtiyaçları artacağından üniversiteler devreye girerek hem araştırma yapabilecekler, hem de kaynağa kavuşacaklardır. Üniversite-sanayi işbirliği sayesinde üniversiteler araştırma ve geliştirme faaliyetleri yürütebilecekler, bu da bilgi yönetimi konusunda üniversitelere ek bir görev getirecektir. (Kocadoru, 2009, s 256)

## **2.2. İhracat ve Türkiye**

### **2.2.1. İhracat Kavramı ve Türkiye'deki Türleri**

En geniş anlamda ihracat, bir ülke sınırları içerisinde serbest dolaşımda bulunan (bu ülkede yetişen, üretilen veya başka ülkelere ithal edilmiş) malların ve hizmetlerin başka ülkelere satılması veya gönderilmesi anlamına gelmektedir.

Dar anlamda ihracat ise, yabancılara ya da Türkiye dışında yerleşik Türklere yapılan mal satışlarını ve bu amaçla malların yurt dışına gönderilmesini ifade etmektedir.

Fiili ihracat, ihraç konusu malın gümrük mevzuatı hükümleri çerçevesinde muayenesinin yapıp taşıta yüklenmesi, bir yerden veya muhtelif yerlerden bir defada veya kısım kısım gelmekte olan dökme ve diğer eşyada yüklemenin tamamlanması veya gümrük mevzuatınca fiili ihracat olarak kabul edilecek sair çıkışları ifade etmektedir. (Şahin, 2007, s 4)

Geçici ihracat, az veya çok işçilik görmek üzere veya diğer nedenlerle yabancı ülkelere mamul yarı mamul, yarı işlenmiş veya hammaddelerin geçici olarak ihracıdır. (Onat, 1998, s 3)

### **2.2.1.1. Özellik Arz Etmeyen İhracat**

İhracı yasak ya da bir kurumun iznine bağlı olmayan ya da kayda bağlı mallar listesi dışında bulunan veya kayda bağlı olmaksızın yapılan ihracat “Özellik Arz Etmeyen” ihracat sayılır. İhracatçılar, özellik arz etmeyen ihracatta, ihracatçı birliklerine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile birlikte, ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederler. (<http://www.foreigntrade.gov.tr>, 2011)

### **2.2.1.2. Kayda Bağlı İhracat**

İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ kapsamındaki malların ihracından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınması gerekir.

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınmış gümrük beyannamesinin gümrük idarelerine sunulma süresi, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinin onay tarihinden itibaren uzatılmamak üzere otuz gündür. Ancak, ülkemiz ihraç ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan, kısıtlama kapsamındaki maddelerin ihracına ait kayıtların süresi Müsteşarlık tarafından belirlenmektedir. (Şahin, 2007, s 35)

### 2.2.1.3. Kredili İhracat

İhracat yönetmeliği çerçevesinde kredili ihracat, iki ve çok taraflı kredi anlaşmaları dışında kalmak kaydıyla ihracat bedelinin Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatı'nda öngörülen süreleri aşacak şekilde yurda getirilmesine olanak tanıyan ihracat türüdür.

Kredili ihracat talepleri ile ilgili müracaatlar mal cinsi, ödeme planı ve ödeme süresini içeren satış sözleşmesinin aslı ve Türkçe tercümesi ile birlikte ihracatçı birliklerine yapılmaktadır.

Madde ve/veya ülke politikası açısından Müsteşarlık tarafından getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili kredili ihracat talepleri Müsteşarlığın görüşü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler ise satış sözleşmesinde belirtilen esaslar dahilinde doğrudan ihracatçı birliklerince sonuçlandırılır.

Kredili ihracat süresi tüketim mallarında iki (2) yıl, yatırım mallarında beş (5) yıldır. Ancak, bu süreleri aşan kredili ihracat talepleri Müsteşarlık tarafından neticelendirilir. Kredili ihracat taleplerinin uygun görülmesi halinde ihracatçı birliklerince gümrük beyannamesi üzerine kredili ihracat meşruhatı düşülerek onaylanır. Kredili ihracatta telgraf, teleks veya tele faksla sözleşme yapılamaz. (Şahin, 2007, s 34-35)

#### **2.2.1.4. Konsinye İhracat**

Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.

Konsinye ihracat talepleri, ilgili ihracatçı birliklerine yapılmaktadır. Madde ve/veya ülke politikası açısından Müsteşarlık tarafından getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili konsinye ihraç talepleri Müsteşarlığın görüşü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler ise doğrudan ihracatçı birliklerince sonuçlandırılır.

Konsinye ihracata izin verilmesi halinde ihracatçı birliklerince gümrük beyannamesi üzerine konsinye ihracat meşruhatı düşülerek onaylanır. Konsinye ihracat meşruhatı düşülerek onaylanan gümrük beyannamelerinin 90 (doksan) gün içinde gümrük idarelerine tevdi gerekmektedir.

İhracatçılar, konsinye olarak gönderilen malların kesin satışının yapılmasını müteakip 30 gün içinde durumu, kendileri tarafından düzenlenmiş kesin satış faturası veya örneği ve gerekli diğer belgeler ile birlikte izni veren ihracatçı birliklerine ve aracı bankaya bildirirler.

Konsinye olarak gönderilen malların fiili ihraç tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir. Bu süre, bitiminden önce başvurulmak



kaydıyla haklı ve zorunlu nedenlerle izni veren merci tarafından toplam bir yıla kadar uzatılabilir. Bu tür ihracatta kambiyo mevzuatına göre bedelin kesin satışı müteakip 180 gün içinde yurda getirilmesi gereklidir.

İhraç ürünlerinin satılamaması durumunda ise gümrük mevzuatı çerçevesinde ülkemize geri getirilmeleri zorunludur. (Şahin, 2007, s 34)

#### **2.2.1.5. İthal Edilmiş Malların İhracı**

İthalat Rejimi çerçevesinde ithal edilmiş ve vergileri ödenmiş bulunan yabancı menşeli yeni veya kullanılmış malların ihracı özellik arz etmeyen ihracat kapsamında yapılır. Ancak, ihracatın desteklenmesine yönelik mevzuat, yatırım mevzuatı ile Gümrük Mevzuatı'nın mahrecine iade hükümleri saklıdır. (<http://www.foreigntrade.gov.tr>, 2011)

#### **2.2.1.6. Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat**

Kesin Satışı yapılmadan yurtiçinde ve dışındaki serbest bölge veya gümrüksüz antrepolara gönderilen ve kesin satışı daha sonra yapılan ihracattır. (Onat, 1998, s 3)

Başka bir deyişle ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla beraber gümrük hattı dışında sayılan, ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınaî ve ticari faaliyetler

için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerlerdir.

Serbest bölgedeki faaliyetlerle ilgili her türlü ödemeler dövizle yapılır. Serbest bölge faaliyetlerinden elde edilen kazanç ve gelirler kambiyo rejimine ve herhangi bir izne tabi olmaksızın, yurt dışına veya Türkiye'ye transfer edilebilir. Fiyat, kalite ve standartlarla ilgili olarak kamu kurum ve kuruluşlarına verilen yetkiler serbest bölgelerde uygulanmaz. Serbest bölgeler gümrük bölgesi dışında sayıldığından, serbest bölgeler ile Türkiye arasında yapılan ticarete dış ticaret rejimi hükümleri uygulanır. Serbest bölge kullanıcıları Türkiye'den KDV'siz mal ve hizmet satın alabilirler. Diğer taraftan, serbest bölge ile diğer ülkeler ve diğer serbest bölgeler arasında dış ticaret rejimi hükümleri uygulanmaz. Mallar serbest bölgede süre sınırlaması olmaksızın kalabilir. Serbest bölgede sağlanan teşvik ve avantajlardan yerli ve yabancı firmalar eşit olarak yararlanır. (Şahin, 2007, s 38-39)

#### **2.2.1.7. Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracat**

Takas veya bağlı muamele, ihraç veya ithal edilen mal, hizmet veya teknoloji transferi bedelinin kısmen veya tamamen mal, hizmet, teknoloji transferi veya kısmen döviz ile karşılanmasıdır. Bu işlem iki ülke arasında yapılıyor ise takas, ikiden fazla taraf söz konusu ise bağlı muamele olarak adlandırılmaktadır.

Bu ticaret şekli daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatlarda gündeme gelmektedir. Bağlı muamele kapsamındaki ihracat ve ithalat işlemleri, ihracat ve ithalatta alınan her türlü vergi, resim ve harçlar ile fonlara tabi

olarak yapılmaktadır. İhracatın desteklenmesine ilişkin mevzuat ile bağı muamele veya takas konusu mal ve nakit ödemelerine ilişkin diğ er mevzuat hükümleri saklıdır. (Şahin, 2007, s 36)

#### **2.2.1.8. Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat**

Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracata ilişkin talepler, yurt dışındaki firma veya kuruluşla yapılan; kiralanacak malın cinsi, teknik özellikleri, gümrük tarife istatistik pozisyonu (G.T.İ.P.), miktarı, birim fiyatı, değ er tutarı, kira süresi, kira bedeli ve bu bedelin ödenme şek il ve zamanı, teslim yeri gibi bilgileri içeren kira sözleşmesi ile birlikte Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracata İlişkin Başvuru Formundan 5 nüsha doldurulmak suretiyle Dış Ticaret Müsteş arlığı'na (İhracat Genel Müdürlüğü) yapılır.

Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracatta süre bir yıldır. Bu süre, bitiminden önce başvurulmak kaydıyla haklı ve zorunlu nedenlerle izni veren merci tarafından toplam bir yıla kadar uzatılabilir.

Ticari kiralamaya konu malın yurt dışında kesin satışına ilişkin talepler, ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat izninin bitiş tarihinden önce başvurulmak kaydıyla, satış sözleşmesine istinaden Dış Ticaret Müsteş arlığı (İhracat Genel Müdürlüğü) tarafından sonuçlandırılır.

Ticari kiralama yoluyla yurt dışına gönderilen malın ve kira bedelinin izin süresinin bitiminden, ticari kiralamaya konu malın Tebliğ'in 5 inci maddesi çerçevesinde kesin satışı halinde satış bedelinin kesin satış faturası tarihinden

itibaren 30 gün içerisinde yurda getirilmesi zorunludur.

(<http://www.foreigntrade.gov.tr>, 2011)

#### **2.2.1.9. Transit Ticaret**

Yurtdışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan ya da antrepodan satın alınan malların, ülkemiz üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurtdışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya ya da antrepoya satılmasıdır. Transit ticaret talepleri, "Transit Ticaret Formu" düzenlenmek suretiyle bankalara yapılmaktadır. (Şahin, 2007, s 35)

#### **2.2.1.10. Bedelsiz İhracat**

Bedeli yürürlükteki kambiyo mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekli olmaksızın yurt dışına kesin olarak mal çıkışıdır. Bedelsiz ihraç izinlerinin geçerlilik süresi 90 gündür. (Şahin, 2007, s 37)

#### **2.2.2. Türkiye’de İhracatın Gelişimi**

Uluslararası ticaretin gelişim dinamikleri ve rekabetin değişen doğası karşısında Türkiye Ekonomisi 1980’li yıllarda ekonomik büyüme ve sanayileşme

stratejisi bağlamında ithal ikame sanayileşmenin yerine, ihracata yönelik büyümeyi hedef alan radikal bir değişikliğe gitmek suretiyle önemli bir adım atmıştır.

Ekonominin tümüyle dışa açılmasını ve piyasa ekonomisi enstrümanlarını harekete geçirmeyi amaçlayan bu değişiklik aynı zamanda ülke ekonomisinin dünya ekonomisiyle entegrasyon derecesini de her boyutta arttırmayı hedeflemişti. Dünya ekonomisinin bir yandan ikinci petrol şoku diğer yandan da uluslararası borç krizi nedeniyle derin bir resesyona yaşadığı bir konjonktürde, gerçekleştirilen dönüşüm tüm olumsuz iç ve dış gelişmelere karşın ihracat bilincinin geliştirilmesine ve ihracatın hızla arttırılmasına merkezi bir görev yüklemişti. İhracatı ve döviz gelirlerini arttırmaya yönelik doğrudan ve dolaylı tedbirler neticesinde 1980'li yıllarda bu amaca büyük ölçüde ulaşılabilmektedir. Bu gelişme bir anlamda 1980'li yıllarda ihracata yönelik büyüme stratejine geçen Türkiye'nin söz konusu stratejinin kolay aşamasında başarılı bir sınav vermesi şeklinde belirtilebilmektedir.

1980'li yıllardaki ihracatın hızlı artışı olgusu 1990'lı yılların ortalarına kadar giderek hızını azaltmakla birlikte devam edebilmiştir. 1994 kriz neticesinde gerçekleşen reel devalüasyon oranının yüksekliğinin neden olduğu geçici kur cazibesi ile bu artış bir miktar daha artma göstermekle beraber 1996 yılından itibaren ivmesini kaybetmiş ve artış oranları giderek küçülmeye başlamıştır.

Tablo 14, 1980 sonrası Türkiye ekonomisindeki dış ticaret rakamlarını özetlemektedir. Tablo'da belirtilen FOB (free on board) terimi, satıcının teslim yükümlülüğü belirlenen yükleme limanında mallar gemi küpeştesini açtığı andan itibaren yerine getirmesi anlamına gelmektedir. Mallarla ilgili tüm gider yitlik veya hasar rizikoları bu noktadan itibaren alıcı tarafından üstlenilmektedir.

Tablo'da geçen CIF (Cost, Insurance And Freight) teriminde, satıcı, malın gemiyle taşınması gideriyle, sigorta ettirilmesinden doğan giderleri de üstlenmektedir. Ayrıca, malın ambalaj ve gemiye yükletilmesine dek yapılan yoklama (muayene) giderleri de satıcıya aittir.

**Tablo 14 : Türkiye'nin Dış Ticaretinde 1980 Sonrası Gelişmeler (Milyon Dolar ve % Olarak)**

	YILLIK										
	milyon dolar										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
İHRACAT (FOB)	27.775	31.334	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.272	132.027	102.143	113.883
İTHALAT (CIF)	54.503	41.399	51.554	69.340	97.540	116.774	139.576	170.063	201.964	140.928	185.544
DİŞ TİCARET HACMİ	82.278	72.733	87.613	116.593	160.707	190.251	225.111	277.334	333.991	243.071	299.428
DİŞ TİCARET AÇIĞI	-26.728	-10.065	-15.495	-22.087	-34.373	-43.298	-54.041	-62.791	-69.936	-38.786	-71.661
İHRACAT / İTHALAT (%)	51,0	75,7	69,9	68,1	64,8	62,9	61,3	63,1	65,4	72,5	61,4
İHRACAT / GSMH (%)	10,5	15,9	15,6	15,5	16,2	15,3	16,2	16,5	17,8	16,6	15,5
İTHALAT / GSMH (%)	20,5	21,0	22,4	22,7	25,0	24,3	26,5	26,2	27,2	22,9	25,2

Kaynak: www.ekonomi.gov.tr, 2011

Türkiye'nin ihracat artışı olgusu, teorik düzeyde Mukayeseli Üstünlükler ve Faktör Donatımı teoremlerinin öngörülleri çerçevesinde bir yapı öngörmekteydi ve gerçekleştirmelerde büyük ölçüde bu boyutta olmuştur. Söz konusu ihracat hamlesinin ivme almasında ve ülkemiz ihracatçılarının da dış ticareti öğrenmesi sürecinde petrol fiyatlarının önemli artışlar göstermesiyle gelirleri hızla artan bir kısmı da sınır komşumuz olan bölge ülkeleri çok önemli rol oynamıştır.

İlerleyen yıllarda ise kıta Avrupa'sı ülkeler giderek ön plana çıkmışlardır. Avrupa Birliği (AB) ile gümrük birliği sürecine girilmesinin ardından da dış ticaretimizin yönü büyük ölçüde genelde OECD, özelde ise AB ülkeleri ile yapılr

hale gelmiştir. 1990'lı yıllarda Türkiye Ekonomisi ithalatın hızla artışı ve genel anlamda döviz çıkışına neden olacak çeşitli unsurların neredeyse geometrik denilebilecek artışlarının baskısına maruz kalmaya başlamışken, ihracatın artış oranları bağlamında duraklama işaretleri vermiştir. Bu gelişmelerde etkili olan faktörler bağlamında dikkat çekici bazı gelişmeler şunlardır;

- AB ve EFTA ülkeleri ile ülkemiz arasındaki anlaşmalar gereğince dış ticaret kısıtlamaları 1990'lı yıllarda hızla azaltılmaya başlanılmış ve 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren AB ile gümrük birliği tesis edilmiştir. Kuşkusuz bu gelişme ülkemiz ithalatının artış hızına önemli bir katkı yapmıştır. İhracat gelirlerinde ise istenilen gelişmenin gerisinde kalınmıştır. Bununla birlikte, AB ile yapılan gümrük birliği anlaşması Türkiye'nin AB ülkelerine ihracat imkânlarını da arttırıcı etkiler göstermiştir. Özellikle temel ihracat sektörlerimizden tekstil ve konfeksiyon ürünlerinde bu ürünlerin yakın ikame malları üreticisi Uzak Doğu Asya ülkelerine karşı Türkiye önemli ölçüde fiyatlama avantajı da elde etmiştir.
- GATT Uruguay anlaşmaları gereğince dış ticaret kısıtlamaları ayrıca azaltılmak zorunda kalınmış ve ihracatı teşvik edebilecek şekilde kullanılan doğrudan nakdi teşvik sisteminden daha az ve dolaylı teşvik sistemine geçiş yapılmak zorunda kalınmıştır.
- 1980'li yıllarda ihracatı teşvik etmek üzere kullanılan kur politikası avantajı 1990'lı yıllarda kalkmış ve tam tersi bir gelişme yaşanmaya başlanmıştır. 1994 yılında ortaya çıkan geçici kur cazibesi de hızla artan enflasyona paralel olarak 1995 yılının sonlarına doğru ortadan kalkmıştır. Bu gelişmede 1990 yılında kabul edilen konvertibilite ve

sermaye hareketlerinde tam serbesti uygulaması destekleyici bir unsur olarak etkili olmuştur. 1998 yılından itibaren yeniden aşırı değerlenen TL dış ticareti 1990'lı yılların başlangıç dönemlerine benzer bir şekilde olumsuz etkilerken, 2001 krizinin ardından oluşan geçici kur cazibesi ihracatı bir miktar yeniden artırırken, söz konusu kur cazibesi 2002 yılının başından itibaren yeniden ortadan kalkmıştır. Reel kurlarda yaşanan bu gelişmeler TCMB tarafından hazırlanan Reel efektif kur grafikleri aracılığıyla izlenilebilir.

- 1990'lı yıllarda 1980'lerin aksine iç talebi daha fazla kısıtlama imkânı kalmamış ve reel ücretlerde yaşanan hızlı artışlar ile kayıt dışı ekonominin hızla genişlemesi ve buralardan elde edilen gelirlerin kayıtlı ekonomiye yansımaları neticesinde iç talebe yönelik üretim cazip hale gelirken, ihracat eski önemini ve getirisini kaybetmeye başlamıştır. 2001 yılından itibaren ise söz konusu gelişmelerde ters yönlü bir hareket başlamıştır.
- Dünya dış ticaretinde tarife dışı korumacılık eğilimlerinin artışı olarak ifade edilen Yeni Korumacılık eğilimlerinin hız kazanması neticesinde ülkemiz ihracatçıları dış pazarlarda giderek artan önemli zorluklarla karşılaşmaya başlamışlardır. Bu gelişme ise ihracatımızı olumsuz etkilemeye devam etmektedir.
- Uzak Doğu Asya ülkelerinde yaşanan ve daha sonra dünya ekonomisini bir global krize sevk eden gelişmeler dünya talep seviyesinde önemli gerilemelere neden olurken, özellikle ülkemiz üretim yapısı paralelindeki ürün gruplarında damping uygulamalarına



gitmeleri ülkemiz ihracat pazarlarında daralmalara ve kar marjlarında düşmelerine yol açmıştır.

- 1999 ve sonraki yıllarında petrol ve petrol türevi ürünler fiyatlarındaki artışların neden olduğu ilave maliyetlerde bu süreçte ihracatı olumsuz etkilerken diğer yandan da döviz çıkışı sürecinin hızlanmasına katkıda bulunmuştur.
- Bu gelişmelere ilave olarak siyasal ve makroekonomik istikrarın 1990'lı yıllarda giderek ortadan kalkması, enflasyon oranlarının yüksekliği, sık aralıklarla yaşanan seçimler ve bunun neden olduğu popülist iç talebi uyarıcı ayarlamalar ihracatı olumsuz etkilerken, yaşanan belirsizlik ortamı nedeniyle de yatırımların olumsuz etkilenmesi söz konusu olmuştur. Gerek kamu sektörü gerekse özel sektörün sabit sermaye yatırımlarındaki duraklama veya gerilemeler bu anlamda dikkat çekici gelişmelerdir.
- İhracata yönelik büyüme olgusunun bir ihracata yönelik sanayileşme stratejisiyle bütünleştirilememesi neticesinde ihracat ürün kompozisyonunun yeterince geliştirilememesi de değişen yenedünya talebi koşullarında ihracatın olumsuz etkilenmesine neden olmuştur. Özellikle fiyat ve gelir talep esneklik katsayıları düşük mal kompozisyonuna sahip bir üretim yapısı ise ihracat anlamında bir duraklamaya kaçınılmaz destek veren bir gelişme olmuştur. (Doğanlar ve Bal ve Özmen, 2003 s 91-92-93)

İhracatın dünyada yavaşlama gösterdiği 2001 yılında, 11 Eylül saldırıları bu yavaşlamayı daha da belirgin bir hale getirmiştir. Bununla birlikte; 2001 yılı Şubat ayında ülkemizde yaşanan ekonomik krizin ve kriz sonrasında Türk Lirasının

devalüe edilerek döviz kurunun serbest bırakılmasının ardından ihracatımızda ciddi oranda bir artış meydana gelmiştir. Bu dönemde kriz nedeni ile iç talepte görülen daralma, firmaları ihracat yolu ile krizden çıkabilme yöntemini izlemeye yöneltmiştir. Bunun sonucunda da ihracat bir önceki yıla göre %12'nin üzerinde bir artış ile 31,3 Milyar dolar seviyesine ulaşmıştır.

2002 ve 2003 yılları içerisinde Türk Lirasının önemli bir şekilde değer kaybetmemesine karşın, iç talepteki daralmanın devam etmesi yanında imalat sanayi üretimindeki artış ve işgücü maliyetlerindeki reel düşüş gibi etkenler nedeni ile ihracatımızdaki artış devam etmiş ve 2002 yılı sonunda 35,8 milyar dolara, 2003 yılı sonunda da 47,3 Milyar dolara ulaşmıştır. Ayrıca bu dönemlerde ihracatın sektörel yapısında da önemli gelişim ve dönüşümler yaşanmıştır. Bu dönem içerisinde katma değeri yüksek, yüksek teknoloji barındıran otomotiv, elektrik-elektronik ve makine imalatı gibi sektörlerde ihracat artışları gözlemlenmiştir.

2004 yılı içerisinde ihracat artışının sürdürülebilir ve kalıcı bir hal almasını teminen “İhracat Stratejik Planı” yürürlüğe konulmuştur. Söz konusu stratejik plan ile ihracat artışının ve bunun ülke ekonomisine verdiği desteğin sürekli bir hal kazanabilmesi için tam anlamı ile ihracata dayalı kalkınma stratejisi izleyen ihracattaki artışın mümkün olduğunca dünya ekonomisinde meydana gelebilecek dalgalanmalardan en az şekilde etkilenecek bir hal kazandırılması hedeflenmiştir. Kamu ve özel sektör temsilcilerinin katılımıyla yürütülen çalışmalar ile ihracata yönelik tüm faaliyetlerin ortak mutabakatla belirlenerek etkinliğin artırılması amaçlanmaktadır. Bu yılsonunda ihracatımız %33 oranında artarak 63,1 milyar dolara erişmiştir. Bu yıl içerisinde de sermaye yoğun sektörlerin ihracatımız içerisindeki payının arttığı gözlemlenmiştir.

2005 yılında ihracatın lokomotifini sayılabilecek sanayi malları ihracatındaki artış %84,8 oranına ulaşmış ve toplam ihracat rakamı %16,3 lük bir artış ile 73,5 milyar dolara ulaşmıştır.

2006 yılına gelindiğinde; sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak ihracat yapısının oluşturulmasını hedef alan ihracat stratejik planın başarılı olması hususu da göz önüne alınarak sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak rekabetçi yapıyı geliştirmek amacıyla oluşturulan ve 2007-2009 yıllarını kapsayacak Stratejik İhracat Planı çalışmalarına başlanılmıştır. Bu yıl içerisinde de ihracattaki artış devam etmiş ve bir önceki yıla göre %16,3 oranında artışla 85,5 milyar dolara erişilmiştir. Yine bu yıl içerisinde %17,9 oranında artan sanayi ürünleri ihracatı toplam ihracat içinde %86,2'lik bir pay almış ve genel ihracat artışını etkileyen bir unsur olmaya devam etmiştir.

2007 yılında Mayıs ayı sonu itibari ile toplam ihracat 2006 yılının aynı dönemine kıyasla %24,7'lik bir artış ile 40,8 milyar dolara ulaşmıştır. Bu yılın beş aylık bir dönemi içerisinde meydana gelen %25 e yakın bir artış olması yılsonu itibariyle 100 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşılabilceğinin bir göstergesi olmuştur. (Şenol, 2007, s 25)

2008 yılında artış 132 milyar dolarla devam ederken 2009 yılındaki krizle ihracat, azalma ivmesi göstermiştir. 2010 yılında toparlanıp 113 milyar dolarla artma eğilimine devam etmiştir.

### 2.2.3. Türkiye'nin Ülke Gruplarına Göre İhracatı

Tablo 15'de Türkiye ihracatına ülke gruplarına göre dağılımına bakıldığında, en fazla Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştiği görülmektedir. Bunu Asya grubuna giren ülkeler izlemektedir.

2008 yılı 63 milyon 393 bin dolar ve 2007 yılı 60 milyon 399 bin dolar ile Avrupa Birliği ülkelerine en yüksek ihracat yapılan dönemler olduğu dikkat çekmektedir.

Ülke gruplarına göre bakıldığında ise OECD üyesi ülkelerinin başı çektiği görülmektedir. Bunu İslam Konferansı Teşkilatı ülkeleri ve daha sonra Karadeniz Ekonomik İşbirliği üyesi ülkeler izlemektedir.

OECD üyesi ülkelere yapılan ihracatın en yüksek olduğu dönemler, 2007 yılında 65 milyon 675 bin dolar ve 2008 yılında 70 milyon 472 bin dolardır. Bu ülkelere yapılan ihracatın seneler itibariyle arttığı görülmektedir. 2009 yılında düşüş olmakla beraber 2010 yılında tekrar yükselme eğilimine girmektedir.

Tablo 15'ten İslam konferansı Teşkilatı üyesi ülkelere yapılan ihracat istikrarlı artış yöneliminde olduğu anlaşılmaktadır. 2010 yılında 32 milyon 470 bin ile OECD ülkelerinden sonra ikincidir.

**Tablo 15 : Türkiye'nin Ülke Gruplarına Göre İhracatı (Milyon Dolar)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>GENEL İHRACAT TOPLAMI</b>	<b>23.224</b>	<b>26.262</b>	<b>26.974</b>	<b>26.587</b>	<b>27.775</b>	<b>31.334</b>	<b>36.059</b>	<b>47.253</b>	<b>63.167</b>	<b>73.476</b>	<b>85.535</b>	<b>107.272</b>	<b>132.027</b>	<b>102.143</b>	<b>113.883</b>
<b>A- AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİ (27)</b>	<b>12.569</b>	<b>13.435</b>	<b>14.813</b>	<b>15.424</b>	<b>15.664</b>	<b>17.546</b>	<b>20.415</b>	<b>27.394</b>	<b>36.581</b>	<b>41.365</b>	<b>47.935</b>	<b>60.399</b>	<b>63.390</b>	<b>46.977</b>	<b>52.685</b>
<b>B- TÜRKİYE SERBEST BÖLGELERİ</b>	<b>447</b>	<b>611</b>	<b>831</b>	<b>780</b>	<b>895</b>	<b>934</b>	<b>1.438</b>	<b>1.928</b>	<b>2.564</b>	<b>2.973</b>	<b>2.967</b>	<b>2.943</b>	<b>3.008</b>	<b>1.957</b>	<b>2.084</b>
<b>C- DİĞER ÜLKELER</b>	<b>10.208</b>	<b>12.216</b>	<b>11.331</b>	<b>10.383</b>	<b>11.216</b>	<b>12.854</b>	<b>14.206</b>	<b>17.931</b>	<b>24.022</b>	<b>29.137</b>	<b>34.633</b>	<b>43.930</b>	<b>65.622</b>	<b>53.208</b>	<b>59.114</b>
<b>1- DİĞER AVRUPA</b>	<b>2.549</b>	<b>3.296</b>	<b>2.489</b>	<b>1.740</b>	<b>1.855</b>	<b>2.094</b>	<b>2.607</b>	<b>3.362</b>	<b>4.507</b>	<b>5.855</b>	<b>7.962</b>	<b>10.843</b>	<b>15.678</b>	<b>11.359</b>	<b>11.373</b>
<b>2- AFRİKA</b>	<b>1.159</b>	<b>1.234</b>	<b>1.818</b>	<b>1.655</b>	<b>1.373</b>	<b>1.521</b>	<b>1.697</b>	<b>2.131</b>	<b>2.968</b>	<b>3.631</b>	<b>4.566</b>	<b>5.976</b>	<b>9.063</b>	<b>10.180</b>	<b>9.283</b>
Kuzey Afrika	986	980	1.502	1.344	1.087	1.150	1.267	1.577	2.203	2.544	3.097	4.030	5.850	7.445	7.025
Diğer Afrika	174	253	316	311	285	371	430	554	765	1.087	1.469	1.947	3.212	2.735	2.258
<b>3- AMERİKA</b>	<b>1.898</b>	<b>2.376</b>	<b>2.657</b>	<b>2.869</b>	<b>3.596</b>	<b>3.685</b>	<b>3.914</b>	<b>4.269</b>	<b>5.733</b>	<b>5.960</b>	<b>6.328</b>	<b>5.603</b>	<b>6.532</b>	<b>4.836</b>	<b>6.078</b>
Kuzey Amerika	1.740	2.149	2.389	2.586	3.309	3.297	3.596	3.973	5.207	5.276	5.439	4.541	4.802	3.561	4.242
Orta Amerika ve Karayip	72	103	146	163	167	201	197	166	334	411	548	549	829	597	598
Güney Amerika	86	124	122	120	120	186	121	131	193	274	341	514	901	678	1.237
<b>4- ASYA</b>	<b>4.520</b>	<b>4.783</b>	<b>3.984</b>	<b>3.817</b>	<b>3.871</b>	<b>4.592</b>	<b>5.230</b>	<b>7.813</b>	<b>10.465</b>	<b>13.213</b>	<b>15.257</b>	<b>20.309</b>	<b>32.505</b>	<b>25.912</b>	<b>31.876</b>
Yakın ve Ortadoğu	2.595	2.821	2.681	2.566	2.573	3.261	3.440	5.465	7.921	10.184	11.316	15.081	25.430	19.208	23.295
Diğer Asya	1.925	1.962	1.304	1.250	1.298	1.331	1.790	2.348	2.544	3.029	3.942	5.227	7.074	6.704	8.581
<b>5- AVUSTRALYA VE YENİ ZELANDA</b>	<b>65</b>	<b>80</b>	<b>76</b>	<b>87</b>	<b>135</b>	<b>98</b>	<b>122</b>	<b>158</b>	<b>264</b>	<b>271</b>	<b>327</b>	<b>343</b>	<b>435</b>	<b>360</b>	<b>403</b>
<b>6- DİĞER ÜLKE ve BÖLGELER</b>	<b>18</b>	<b>447</b>	<b>306</b>	<b>215</b>	<b>385</b>	<b>864</b>	<b>637</b>	<b>197</b>	<b>84</b>	<b>208</b>	<b>192</b>	<b>857</b>	<b>1.410</b>	<b>561</b>	<b>102</b>
<b>SEÇİLMİŞ ÜLKE GRUPLARI</b>															
OECD Ülkeleri	14.456	15.609	17.003	18.077	19.006	20.616	23.551	30.425	40.518	44.355	54.481	65.675	70.472	55.832	61.492
EFTA Ülkeleri	336	414	357	362	324	316	409	538	667	821	1.189	1.328	3.262	4.336	2.416
Karadeniz Ekonomik İşbirliği	2.926	3.825	3.290	2.232	2.467	2.932	3.599	5.044	6.779	8.620	11.584	16.784	20.867	12.273	14.456
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	1.129	1.286	1.125	866	874	972	1.042	1.569	2.206	2.670	3.341	4.700	6.248	5.948	7.617
Bağımsız Devletler Topluluğu	2.664	3.512	2.667	1.533	1.649	1.978	2.279	2.963	3.962	5.057	6.993	10.088	13.938	7.957	10.288
Türk Cumhuriyetleri	747	908	835	574	572	557	619	899	1.194	1.409	1.982	2.874	3.749	3.399	3.921
İslam Konferansı Teşkilatı	4.143	4.218	4.391	3.961	3.573	4.197	4.725	7.205	10.214	13.061	15.007	20.311	32.597	28.627	32.470

Kaynak: www.ekonomi.gov.tr, 2011

#### 2.2.4. Türkiye’de İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Türkiye’de ihracata yönelik devlet yardımları çeşitli başlıklar altında incelenebilir.

- Araştırma – Geliştirme (AR-GE) Yardımı

Bu destek ile Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tarafından, sanayi kuruluşlarının sadece AR-GE projeleri kapsamında izlenip değerlendirilen giderlerinin belirli bir oranının karşılanması veya bu projelere sermaye desteği sağlanması amaçlanmaktadır.

AR-GE faaliyetlerinin proje bazında desteklenmesi ile ilgili uygulamacı kuruluş TÜBİTAK-Teknoloji İzleme Ve Değerlendirme Başkanlığı; Proje Sermaye Desteği Sağlanması ile ilgili uygulamacı kuruluş Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı’dır. (İstanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 3)

- Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi

Bu desteğin amacı uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın arttırılması amacıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı’na gerekli desteğin sağlanmasıdır.

Bu destek; Türkiye’de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları düzenleyen ve DTM’nce belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerinin, fuara davet edilen önemli alıcıların ulaşım giderlerinin, fuar konusu ile

ilgili seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışma giderlerinin belli bir oranının “Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu”ndan karşılanmasını kapsamaktadır. (İstanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 3)

- Yurt Dışında Düzenlenen Fuar Ve Sergilere Milli Düzeyde Veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi

Bu desteğin amacı yurt dışında düzenlenecek fuar/sergilere katılımın artırılması için gerekli desteğin sağlanmasıdır.

Fuarlara iştirak eden firmaların harcamalarının desteklenebilmesi için, harcamaların fatura ile belgelendirilmesi şarttır.

- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Bu tebliğ ile ürünlerimizin uluslararası pazarlardaki çevre, kalite ve insan sağlığı konularındaki teknik mevzuata uyumunun sağlanması için gereken kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri ile CE işaretinin alınması halinde Küçük ve Ortak Ölçekli İşletmelere (KOBİ) devlet desteği sağlanmaktadır. (İstanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 4)

- Pazar Araştırma Desteği

Bu tebliğin amacı yeni ihraç pazarları yaratmak ve geleneksel pazarlarımızda pazar payımızı arttırmak için KOBİ'lere yönelik devlet desteği sağlanmasıdır.

Bu karar ile potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, firmaların pazarlara giriş konusunda karar vermelerine yardımcı olunması ve ürünlerinin yeni bir pazarda gerektiği şekilde tanıtılması amacıyla KOBİ'lerin ve sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)'nin uluslararası alanda

işbirliğinin sağlanması hedeflenmiştir. (Istanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 4)

- Eğitim Yardımı

Bu tebliğin amacı, KOBİ ile SDS'İ ve bu şirketlerin ortağı bulunan şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin eğitim ihtiyaçlarının karşılanması suretiyle uluslararası ticarete yönlendirilmeleri bağlamında, elemanlarının uluslararası pazarlama ve ihracat işlemleri ile ihracatta pazar bulma konusundaki niteliklerinin artırılarak dünya pazarlarına hızla açılmalarını sağlamaktır. (Istanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 5)

- İstihdam Yardımı

Bu tebliğ ile SDS statüsünü haiz şirketlere münhasıran dış ticarete ilişkin işlemleri yürütmek üzere, konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenim görmüş yönetici ve eleman istihdamının sağlanması amaçlanmaktadır. (Istanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 5)

- Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Bu tebliğin amacı, Türkiye'de ticari ve sınaî faaliyette bulunan şirketlerin Pazar potansiyellerini realize ederek pazar paylarını artırması ile ürünlerimizin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını teminen yurt dışında mal ticaretine yönelik faaliyette bulunacak şirket kurmaları ve depo-mağaza açmaları halinde işletmelerinden doğacak giderlerinin uluslararası kurallara göre devletçe karşılanmasıdır. (Istanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 5)



- Patent, Faydalı Model Belgesi Ve Endüstriyel Tasarım Tescili Harcamalarının Desteklenmesi

Bu tebliğ ile ihracat potansiyeli bulunan teknoloji yoğun yeniliklerin, yeni ürünlerin ve yöntemlerin geliştirilmesinin desteklenmesi amacıyla, Türkiye’de yerleşik gerçek kişiler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, buluşa patent veya faydalı model belgesi, endüstriyel tasarıma da endüstriyel tasarım tescili alınması sırasında yapılan harcamaların bir kısmı desteklenmektedir.

Bu tebliğ ile sadece patent, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescil belgesi alınması sırasında yapılan, harcamaların belirli bir kısmına destek sağlanmaktadır.

Destek ile ilgili uygulamacı kuruluş Türk Patent Enstitüsüdür. (İstanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 6)

- Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Tanıtım ve Tutundurması İle Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi

Bu destek ile Türkiye’de kendi unvan ve/veya markasıyla ticari ve/veya sınaî faaliyette bulunan şirketler ile SDŞ’nin uluslararası pazarlardaki ürünlerine yönelik Türk Malı imajı ve marka oluşturmak amacıyla yapacakları marka tescili dahil tanıtım ve tutundurma ile Türk Malı imajının yerleştirilmesine yönelik giderlerinin bir bölümünün uluslararası kurallara göre devletçe karşılanması amaçlanmaktadır.

(İstanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 6)

- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Bu tebliğin amacı, ülkemiz tarımsal ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin arttırılmasıdır. (İstanbul Sanayi Odası İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, 2001, s 6)

Bunların dışında Türk Eximbank'ın ihracata yönelik katkılarını unutmamak gerekir. Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir.

## **2.2.5. İhracatta Karşılaşılan Sorunlar**

Türkiye, yıllar boyunca izlene yanlış ve eksik politikaların sonucu olarak üretemeyen, ürettiğinden verim elde edemeyen, üretiminden daha fazlasını tüketen bu nedenle borçluluğu git gide artan bir görünüm sergilemektedir. Özellikle son yirmi yılda ülkemiz üretimden tümüyle uzaklaşmıştır.

İhracatçı açısından bakıldığında Türkiye'nin temel sorununu üretim alanında karşımıza çıkmaktadır. Sağlıklı bir üretim yapısı oluşturmadan sağlıklı ve sürekli gelişen bir ticaret de mümkün olmayacaktır. Üretim ile ihracatın birbirinden ayrı,

bağımsız parçalar halinde analiz edilmeye çalışılması sağlıklı sonuçlar doğurmayacaktır. Üretim ağır finansal yükler, teknolojik eksiklikler, pahalı girdiler, yetersiz enerji, maliyeti yüksek işgücü kıskacında can çekişmektedir. Ekonomik yüklere ek olarak siyasi istikrarın bulunmaması firmaların orta ve uzun vadeli plan yapmalarını engellemektedir. İstikrarın kurulamadığı bir siyasi ortamda faaliyet gösteren ihracatçıların daha çok üretip satması imkânsızdır.

Türkiye uluslararası platformda rekabet gücünü kaybetmekte ve yılların emeği ile kazanılmış pazarlarda varlığını sürdürme mücadelesi vermektedir. Ancak içerdeki şartların hiçbirisi de işletmeler yardımcı olmamaktadır. Avrupa Birliği ile yapılan Gümrük Anlaşması'nın ceremesini çekerken semeresini alamamaktadır. Avrupa Birliği'nin Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığı ülkelere Türkiye dahil olamamaktadır. AB' ye girmeye aday ülke olmakla beraber diğer aday ülkelerin yararlandığı pek çok program ve fonlardan yararlanamamaktadır. 11 Eylül olayları sonrasında ABD ile yapılan görüşmeler beklenen sonucu vermemiştir. Gümrük Birliği'ne istinaden AB ile ABD arasındaki şartlar Türkiye için de birebir geçerli olması gerekirken biz hala asimetrik işleyen trafiği arasında yer almaktayız. Tüm bu sıkıntıların kaynağı da ülkeler arası görüşmelerde gerekli adımların zamanında atılmamasıdır.

Türkiye, 1980'li yıllardan itibaren, rekabet gücünü artıracak politikalara uyum sağlama çabası içinde olmuş ve bu çabaların sonucu 2001 yılında yaklaşık 31 milyar dolarlık bir ihracata ulaşmıştır. Bununla birlikte, yıllar itibariyle ihracatın gelişimine bakıldığında, gerek dış pazar koşullarının gerek izlenen ekonomi politikalarının etkisi sonucunda istikrarlı bir ihracat artışının sağlanamadığı gözlenmektedir.

Son yıllarda uluslararası ticaretin yapısında da önemli değişiklikler meydana gelmektedir. Bu değişikliklerin en göze çarpanı ise dikey ihtisaslaşmadır. İhraç edilen ürünler için ithal girdi kullanımı olarak tanımlanan dikey ihtisaslaşmanın dünyada son yirmi beş yılda yüzde 40 oranında büyüme göstererek, dünya ticaretinin yüzde 30'unu kapsamıştır. Bu konuda kamu yetkilileri çok dikkatli olmalı, gereğinden fazla dikey ihtisaslaşmaya gidilmesine izin verilmemelidir.

Ülke ihracatında en büyük desteklerden birini veren Eximbank'ın kaynak sorunu büyüktür. Bu sorununun çözülmemesi KOBİ'lerin ihracata yönelmelerinde yeterli desteği elde edememesine yol açmaktadır. KOBİ'lerin ihracat pazarına çekilmesi bu firmaları hem rekabetçi açıdan güçlendirecek, hem de vizyonlarının gelişmesine yardım edecektir.

İhracat yapmak isteyen firmaların ihracatı arttıramamalarının nedeni sadece kamudan ve ihracat stratejilerinin yanlışlığından kaynaklanmamaktadır. Ayrıca dış pazarların sürekli değişim içinde olması, bu pazarların çeşitli sınırlar koymaları da işletmeler açısından çeşitli sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. İşletmelerin dış pazarlarda başarılı olabilmeleri ve rekabet edebilmeleri için bu sorunları ve engelleri analiz ederek aşmanın yollarını aramaları gerekmektedir.

Öncelikle birçok ülke ithaline izin verdiği ürünlerin çeşitli standartları kapsamasını ve bu standartları karşıladığına dair belgeye sahip olunmasını zorunlu kılmaktadır. Örneğin Avrupa Birliği CE işaretinin kullanımı başlamıştır. Bu işareti taşımayan malların toplulukta üretimi veya satışını yasaklamıştır. Bu tür zorunlu işaretlere ek olarak ürünün uluslararası alanda kabul görürlüğünü arttıracak çeşitli standartlara da sahip olmak, Türk ürünlerinin büyük ve gelişmiş pazarlara girmesi açısından zorunluluktur. Kalite güvencesi verildiğini gösteren ISO 9000

Standartlarına veya doğal çevreye önem verildiğini gösteren ISO 14000 Çevre Yönetim Sistemi Belgesine işletmelerin sahip olması gerekmektedir. Bu tür zorunluluklar Türk firmalarının yapılarını yeniden elden geçirmelerini ve teknolojik değişimi hızla gerçekleştirmelerini zorunlu kılmaktadır.

Dış pazarlara açılmak isteyen KOBİ'ler ve dış ülke deneyimi olmayan bir kısım büyük firmalar dış ticaret konusunda uzman elemanların yetersizliği yaşamaktadır. Türkiye'deki firmaların yaklaşık % 98'inin KOBİ olduğu noktada dış pazarlara açılma konusunda uzaman eleman yetersizliği bu firmaların önünü tıkamaktadır. Ayrıca bu firmaların teknolojik değişimi de takip etmeleri ve yeni teknolojiyi uygulamaya koymaları kolay olmamaktadır. Bilgisizlik ve vizyon problemi yüzünden dış pazarları, iç talebin yetersiz olduğu dönemlerde kısa süreli çözüm olarak düşünmeleri yeni teknolojilere sahip olmalarını ve yeni yönetim kabiliyetleri geliştirmelerini önlemektedir.

Türkiye'nin dış pazarlardaki önündeki en önemli engellerden birisi de Türk malı imajıdır. Kalitesiz ve ucuz mal imajının Türk firmalarının dış pazarlardaki başarılı olmasını güçleştirmektedir. Daha önce girilmesi düşünülen pazarlarda faaliyet gösteren firmaların bıraktığı imajı değiştirmek güçtür. Uzun bir dönem sonunda oluşan ülke imajının kısa sürede değişmesi kolay değildir. (Aktan, 2003, s 8-9-10)

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### İSTANBUL SANAYİ ODASINA GÖRE TÜRKİYEİN İLK 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞUNUN YABANCI SERMAYE SAHİPLİK ORANLARININ İHRACAT PAYLARINA ETKİSİ

Bu bölümde ilk olarak tez çalışmasının konusu ve amacı açıklanacaktır. Daha sonra çalışmanın kapsamı ile sınırları belirtmek suretiyle çalışmada kullanılacak veri seti ve metodolojisi detaylandırılacaktır. En son bölümde de analizler sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilecektir.

#### 3.1. Çalışmanın Konusu ve Amacı

Doğrudan Sermaye Yatırımları yabancı sermaye yatırımlarının bir türüdür. DYSY, kendi ülke sınırlarının dışında yeni üretim tesisleri kurması, bunları genişletmesi veya mevcut tesisleri satın alması veyahut da söz konusu tesislerin mülkiyeti üzerinde denetim sahibi durumuna gelmesini ifade etmektedir. Doğrudan Sermaye Yatırımlarının tamamına yakın bölümü çok uluslu şirketler tarafından

gerçekleştirilmektedir. Sayıları 63 bini aşmaktadır. 690 bin civarındaki şubeleri vardır.

Çok uluslu şirketler, yabancı bir ülkede doğrudan sermaye yatırımı yaparken gittikleri ülkeye genellikle döviz transfer etmekle beraber, makine ve fiziki donatım şeklinde de doğrudan yatırım yapabilmektedirler. Bazen de bunların dışında lisans, teknik bilgi ve know-how gibi gayri maddi haklar şeklinde yapmaktadırlar.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımına karar veren çok uluslu şirketler, dış piyasalara genellikle joint venture, mülkiyeti tek başına kendisine ait yeni bir bağlı şirket oluşturması veya şirket evlilikleri ile girmektedirler.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının herhangi bir ülkeye yönelişinin arkasında bir grup politik, ekonomik ve kurumsal faktör bulunmaktadır. Bunların başında bu yatırımların gideceği ülkedeki siyasi istikrar gelmektedir. Bir ülkede makroekonomik ortamın istikrarı yanında piyasa genişliği, hammaddelere ve pazarlara yakınlık ve özellikle ucuz, nitelikli işgücü arzı, ev sahipliği yapan ülkedeki dış yatırımlarla ilgili mevzuat, mali teşvikler Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının önemli ekonomik teşvik unsurlarıdır.

24 Ocak 1980 reform programı, doğrudan yabancı sermaye yatırımları bakımından Türkiye için tarihi bir milat olmuştur. Bu program sadece içe dönük ithal ikame sanayileşme stratejisinden dışa açık büyüme ve sanayileşme stratejisini hedeflemekle kalmadı aynı zamanda başlattığı kapsamlı bir liberalleşme programının bir parçası olarak doğrudan yabancı sermaye yatırımları alanında da önemli bir değişimi öngördü. Yeni programın devreye sokulmasıyla birlikte doğrudan yabancı sermaye girişlerini hızlandıracak idari ve yasal düzenlemeler yapıldı. 25.1.1980 tarihinde Başbakanlığa bağlı olarak kurulan Yabancı Sermaye Dairesi, Yabancı

Sermaye Genel Müdürlüğü ismi ile önce 1991’de Devlet Planlama Teşkilatına, 1994’de ise Hazine Müsteşarlığı bünyesine alınmıştır. 1954 tarihli 6224 sayılı yabancı sermaye kanuna 24 Ocak sonrası süreçte 1986, 1992 ve 1995’de önemli değişiklikler getirilmiş, böylece mevzuat liberalleşme yönünde mesafe almıştır. Bununla beraber, 17 Haziran 2003’de 4875 sayılı “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu” yeni yasal çerçeveyi belirlerken, doğrudan yabancı sermayeye yönelik yatırım ortamının daha da gelişmesine imkân vermiştir.(Karagöz ve Şen, 2005, s 1064-1065)

Bu bağlamda yabancı sermayeli şirketler ve ihracat arasındaki ilişkiye genel anlamda bakılacak olursa bu tür şirketler yeni ihracat piyasalarına açılmayı doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile yapabilirler. Bahsi geçen yeni ihracat piyasaları mevcut ülkedeki pazarlar olabileceği gibi mevcut ülke dışında kalan ülkelerin pazarları da olabilir. Bazen çok uluslu şirketler üretim maliyetlerini düşürmek amacıyla faaliyetlerini az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere kaydırabilir ve fason üretim yaptırabilmektedirler. Tüm bu faaliyetler için çok uluslu şirketler kendi kanallarından yararlanmaktadırlar. Bu çalışmada yabancı sermayeye sahip şirketlerin ihracat kabiliyetleri incelenecektir. Yabancı ortağı olmayan şirketlerle kıyaslamalar yapılacaktır.

Bu çalışmanın amacı; Türkiye’de faaliyet gösteren ilk 500 büyük sanayi kuruluşlarının içinde yabancı sermayeye sahip şirketlerin yabancı ortağı olmayan şirketlere göre ihracat performanslarının durumunu değerlendirmektir.

### **3.2. Çalışmanın Kapsamı**



Bu çalışmada Türkiye’de faaliyet gösteren şirketlerin yabancı ortağı olması veya olmaması bakımından sermaye sahiplik oranlarının ihracat performanslarına etkisi incelenecektir. Bu etkinin incelenebilmesi için Türkiye’nin geneli yerine reel sektörde faaliyet gösteren ve üretim yapan Türkiye’nin ilk 500 sanayi şirketi ele alınacaktır. ISO’nun Türkiye’de 1993-2009 yılları arasında faaliyet gösteren yabancı ortağı olan ve olmayan sanayi firmaları için hazırladığı 17 yıllık verilerden yararlanılacaktır. Bu veriler ihracat rakamları, karlılıkları, satışları gibi ana başlıklar altında tablolar haline getirilecek çeşitli analizlere tabi tutulacaktır. Bu analizlerden elde edilen bulgular değerlendirilecektir.

### **3.3. Çalışmanın Veri Seti ve Metodolojisi**

ISO’nun 1993-2009 arasında Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı ortağa sahip veya sahip olmayan, ilk 500 büyük sanayi kuruluşunun 17 yıllık verilerinden faydalanılmıştır. Veri setinin başlangıç yılı 1993’tür.

Bu çalışmada ilk 500 büyük sanayi kuruluşunun sermaye yapıları ile ihracat rakamları, karlılıkları ve satışları arasındaki ilişki tablolar vasıtasıyla araştırılmıştır. Tablolarda kullanılan ihracat haricindeki net satışlar, üretimden satışlar, öz kaynak gibi TL olan veriler, enflasyon gibi etkilerden kaçınmak için yılsonu Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Döviz Satış kurları kullanılarak dolara çevrilmiştir.

Burada ilk 500 büyük sanayi kuruluşunun içindeki şirketler, yabancı ortağı olmayan şirketler, %100 yabancı sermayeli şirketler ve yabancı ortağı olan şirketler olarak ele alınıp incelenmiştir. Şirket ayrımları 3 şekilde yapılmıştır:

1. Ayrım; yabancı ortağı olmayan şirketler ve yabancı şirketler olarak ikiye ayrılmıştır. Yabancı sermayesi hiç olmayanlar yabancı ortağı olmayan şirketler ( $YS=0$ ) olarak, yabancı sermaye oranı 0'dan büyük olanlar ( $YS>0$ ) yabancı sermayeli şirketler olarak adlandırılmıştır.

2. Ayrımda; şirketler, yabancı sermaye oranı 0'dan büyük ve %50'den küçük olanlar ( $50>YS>0$ ) ve yabancı sermaye oranı %50'den büyük ve eşit olanlar ( $YS\geq 50$ ) olarak incelenecektir.

3. Ayrımda; şirketler, sermaye oranı 0'dan büyük ve %10'dan küçük olanlar ( $\%10>YS>0$ ), %10'dan büyük ve eşit , %30'dan küçük olanlar ( $\%30 > YS \geq \%10$ ), %30'dan büyük ve eşit , %50'dan küçük olanlar ( $\%50 > YS \geq \%30$ ) ve %50'dan büyük ve eşit ( $YS \geq \%50$ ) olarak incelenecektir.

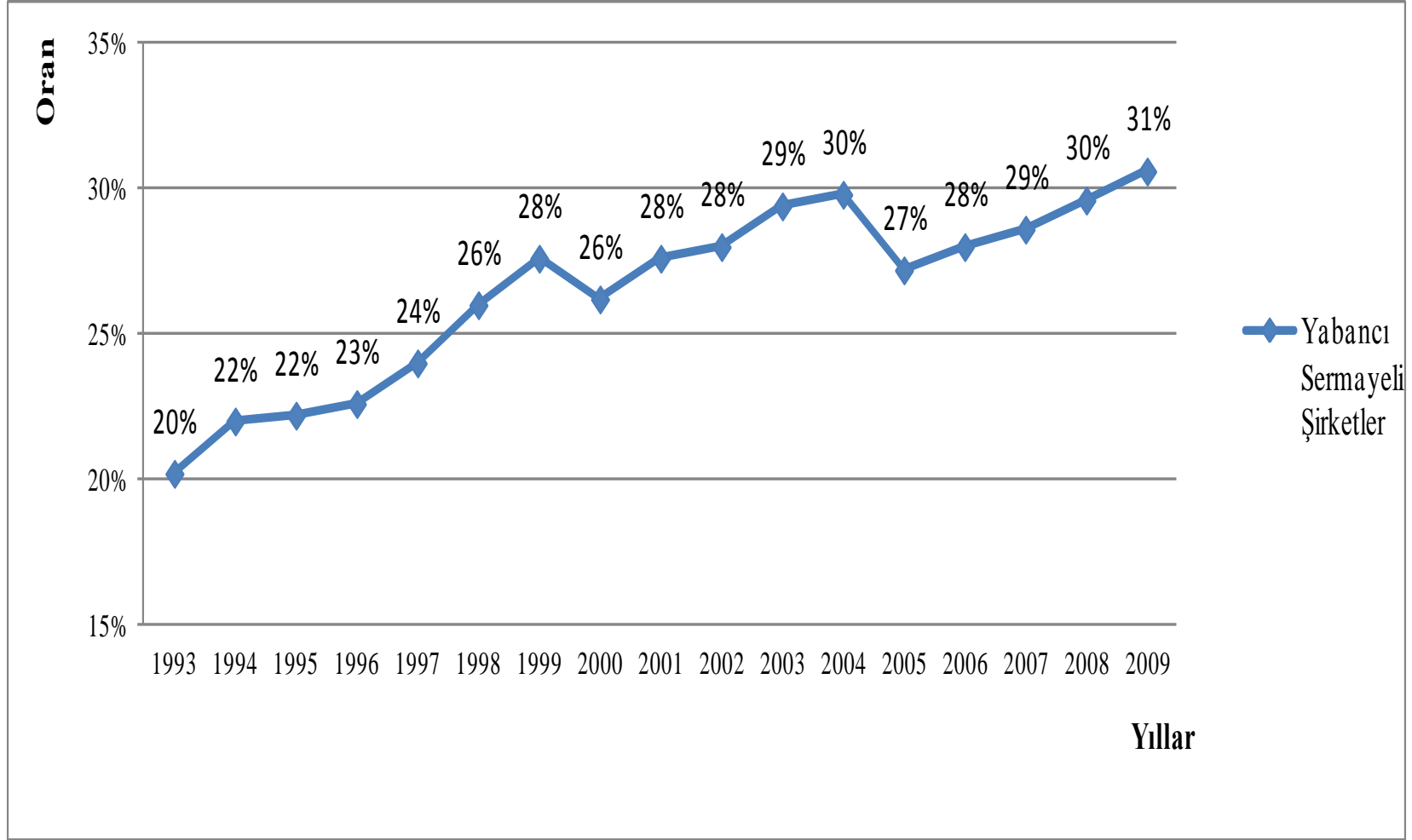
### **3.4. Çalışmada Elde Edilen Bulgular ve Değerlendirmeler**

#### **3.4.1. Şirket Sayıları Açısından İncelenmesi**

Tablo 16'de İlk 500 büyük sanayi kuruluşunun içinde yabancı sermayeye sahip firma sayılarının yıllar itibariyle 1. ayrıma göre dağılımı gösterilmektedir. Grafikte yabancı sermayeli şirketlerin ( $YS>0$ ) sayılarında genel bir artış trendi görülmekle beraber bazı yıllarda düşüş görülmektedir. 1993 yılında ilk 500 sanayi kuruluşunun %20'si yabancı sermayeli şirketlerden ( $YS>0$ ) oluşmaktadır. 2009 yılına gelindiğinde ise % 31'e ulaşmıştır. 2003 yılında çıkan Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanun'un da etkisiyle aynı yılda %30 gibi büyük bir oran göze

çarpmaktadır. 2000 yılında ortaya çıkan kriz dünya genelinde yabancı sermaye yatırımlarını olumsuz anlamda etkilemiştir. Aynı yıl UNCTAD tarafından yayınlanan dünya yatırım raporunda, gelişmekte olan ülkelere yapılan yatırım oranının 1997 yılında %43 olduğu, fakat 2000 yılında kriz dolayısıyla %19'lara kadar gerilediği bildirilmiştir. Bu olumsuz gelişmeler Türkiye'yi de etkisi altına alıp 2000 yılında, ilk 500 sanayi şirketinde yer alan yabancı sermayeli şirketlerin oranı %26'ya düşmüştür. 2005 yılı %27 ile diğer bir düşük yıldır.

**Tablo 16 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Yüzdesel Dağılımı**



### 3.4.2. Şirket Büyüklüğü Yönünden İncelenmesi

#### 3.4.2.1. En Büyük Şirketler

1993 - 2009 yılları arası ISO'nun ilk 500 Sanayi Kuruluşu içindeki en büyük yabancı ortağı olmayan şirketlere (YS=0) bakıldığında 2004 yılı hariç tüm yıllarda Tüpraş'ın birinci geldiğini görülmektedir. 2004 yılında Tüpraş'ın sermayesindeki %39,2'lik bir yabancı ortağı olması birinciliğine muhtemelen engel olmuş bir etkidir. 2004 yılında en büyük yabancı ortağı olmayan şirket (YS=0) Ereğli Demir Çelik Fabrikaları A.Ş.'dir. Fakat ilk 500 sanayi kuruluşu içindeki sıralamasına baktığımızda 5. sırada olduğunu görülmektedir. En büyük yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0) 2004 yılına kadar özeline de az bir katkısının bulunduğu kamu işletmeleri olduğu tablodan anlaşılmaktadır. 2005 yılındaki özelleştirme ile birlikte, Tüpraş kamu işletmesi olmaktan çıkmıştır. İlk 500 sanayi kuruluşu içindeki şirketlerin toplam satış hâsılatına payının %2 gibi en az olduğu yıl, Ereğli Demir Çelik Fabrikaları A.Ş.'nin birinci olduğu 2004 yılıdır. 1997 ve 1996 yıllarında %12 paylarla tepe noktasına çıkmıştır. İlk 500 sanayi kuruluşu içindeki yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0) toplam hâsılatına payının %3 gibi en az olduğu yıl Ereğli Demir Çelik Fabrikaları A.Ş. birinci olduğu 2004 yılıdır. 2004 yılı haricindeki yıllarda Tüpraş'ın birinci olduğu 1999 yılında ikinci en düşük değerine ulaşmıştır. Bu düşüş kriz kaynaklı olabilir. 2008 yılında ise tepe noktasına ulaşır %16 olmuştur. Satışlarının içindeki ihracat paylarına bakıldığında en büyük oran %24 ile 2008 yılındadır. Tablo 17'de İhracat / Satış Hâsılatı kolonu incelendiğinde Tüpraş'ın özel sektöre geçmesinden sonra ihracatında bir yükselişten söz etmek mümkündür.

**Tablo 17 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki En Büyük Yabancı Ortağı Olmayan Şirketler (YS=0)**

Birinci 500 Büyük Kuruluş Sıra No	Kuruluş	Yıl	İlk 500 Şirket İçindeki Tüm Şirketlerin Toplam Satış Hasılatına Payı	İlk 500 şirket içindeki Yerli Şirketlerin Toplam Satış Hasılatına Payı	İhracat/Satış Hasılatı	Sermaye (kamu)	Sermaye (Özel)	Sermaye (Yabancı)
1	TÜPRAŞ TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	1993	0,10	0,13	0,03	98	2	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	1994	0,11	0,13	0,04	98	2	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	1995	0,11	0,15	0,03	97	3	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	1996	0,12	0,16	0,02	97	3	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	1997	0,12	0,16	0,01	96,41	3,59	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	1998	0,10	0,14	0,02	96,42	3,58	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	1999	0,06	0,09	0,07	64,92	35,08	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2000	0,09	0,13	0,03	65,76	34,24	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2001	0,09	0,13	0,07	65,76	34,24	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2002	0,08	0,12	0,12	65,76	34,24	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2003	0,07	0,11	0,11	65,76	34,24	0
5	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.	2004	0,02	0,03	0,16	49,29	50,71	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2005	0,08	0,12	0,17	0	100	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2006	0,09	0,15	0,21	0	100	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2007	0,08	0,14	0,19	0	100	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2008	0,10	0,16	0,24	0	100	0
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2009	0,07	0,12	0,14	0	100	0

1993-2009 yılları arası İSO'nun ilk 500 Sanayi Kuruluşu içindeki yabancı sermayeli şirketlere (YS>0) bakıldığında 1997, 1998, 2002 ve 2004 yılları haricindeki yıllarda en büyük birinci yabancı şirketin otomotiv sektöründen geldiği görülmektedir. 17 yıllık veri üzerinden değerlendirme yapılırsa, Ereğli Demir Çelik Fabrikaları %0,11 pay ile en az, Philsa Philip Morris Sabancı San. Ve Tic. A.Ş. %75 ile en fazla yabancı sermaye oranına sahiptir. 1997 ve 1998 yıllarında, Ereğli Demir Çelik Fabrikaları sermayesindeki kamu haricindeki bölümün %0,11'lik bölümünü yabancılara satmış ve 1999'da tekrar yerleştirilmiştir. 2004 yılındaki en büyük yabancı şirket olan Tüpraş-Türkiye Petrol Rafineleri A.Ş. ilk 500 büyük sanayi şirketleri içindeki toplam satış hâsılatına %3'tür. Aynı sene ilk 500 şirket içindeki yabancı sermayeli şirketlerin toplam satış hâsılatına payı %15'tir. 2001 yılında Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş. satış hâsılatının %90'nını ihracat gelirlerinden elde etmiştir. Hâlbuki bu oran 1993 yılında %2, 1994 yılında %9 ile en büyükler arasında en azdır. Bu 1993 yılında başlayıp 1994 yılında şiddetlenen kriz dönemine bağlanabilir. TL'nin yabancı paralar karşısında değer kazanması ihracatı zorlaştıran bir unsur olmuştur. En az oranlardan biri olan 1998 yılındaki Philsa Philip Morris Sabancı Sanayi Ve Ticaret A.Ş.'nin %1'lik oranı bu şirketin yerel pazarı hedef alan satış stratejisine sahip olabileceği ile açıklanabilir.

**Tablo 18 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki En Büyük Yabancı Sermayeli Şirketler (YS>0)**

Birinci 500 Büyük Kuruluş Sıra No	Kuruluş	Yıl	İlk 500 Şirket İçindeki Tüm Şirketlerin Toplam Satış Hasılatına Payı	İlk 500 şirket içindeki Yabancı Şirketlerin Toplam Satış Hasılatına Payı	İhracat/Satış Hasılatı	Sermaye (kamu)	Sermaye (Özel)	Sermaye (Yabancı)
4	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.	1993	0,03	0,11	0,02	4	55	41
9	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.	1994	0,01	0,06	0,09	0	63	37
6	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.	1995	0,01	0,06	0,32	0	63	37
7	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.	1996	0,01	0,05	0,42	0	63	37
4	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.	1997	0,01	0,05	0,29	51,66	48,23	0,11
5	PHİLSA PHİLİP MORRİS SABANCI SAN.VE TİC. A.Ş.	1998	0,01	0,05	0,01	0	25	75
4	OYAK-RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI A.Ş.	1999	0,02	0,07	0,70	0	49	51
3	OYAK-RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI A.Ş.	2000	0,02	0,06	0,41	0	49	51
3	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.	2001	0,02	0,06	0,90	0	62,14	37,86
4	VESTEL ELEKTRONİK SAN VE TİC A.Ş.	2002	0,01	0,05	0,89	0	48,41	51,59
2	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.	2003	0,02	0,06	0,42	0	58,96	41,04
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	2004	0,07	0,15	0,12	51	9,8	39,2
2	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.	2005	0,03	0,09	0,46	0	58,96	41,04
2	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.	2006	0,03	0,07	0,53	0	58,96	41,04
2	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.	2007	0,03	0,07	0,55	0	58,96	41,04
3	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.	2008	0,03	0,07	0,82	0	58,96	41,04
3	OYAK-RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI A.Ş.	2009	0,02	0,06	0,78	0	49	51



### 3.4.2.2. En Küçük Şirketler

1993 – 2009 yılları arasındaki 17 yıllık verilerden oluşturulan tablo 19'a bakıldığında en küçük yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0), hem ilk 500 içindeki tüm şirketlerin hem de yabancı ortağı olmayan şirketlerin satış hâsılatına etkileri çok dikkat çekici değildir. Bu şirketlerin 17 yıl boyunca verilerine bakıldığında satış hâsılatlarının çoğunluğunun ihracat gelirlerinden geldiği görülmektedir. 2000 yılında en küçük yerli sanayi şirketi olan Şık Makas Giyim Sanayi Ltd. Şti.nin satış hâsılatının tamamı ihracat gelirinden gelmektedir. Bunu 1995 yılında %95 ile Orjin Deri Konf. San. Ve Tic. A.Ş., 2008 yılında %91 ile Küçüker Tekstil San. Ve Tic. A.Ş. ve 1999 yılında %90 oran ile Debant Plastik San. A.Ş. izlemektedir. İhracat payı en düşük orana sahip olduğu şirketler, %1 oran ile 2005 yılında Süper Home Tekstil San. Ve Tic. A.Ş. ile 2009 yılında Akova Süt Ve Gıda Mamülleri San. Ve Tic. A.Ş.'dir. Bu en küçük yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0) ortak özellikleri sermayelerinde kamuya ait bir pay yoktur.

**Tablo 19 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki En Küçük Yabancı Ortağı Olmayan Şirketler**

Birinci 500 Büyük Kuruluş Sıra No	Kuruluş	Yıl	İlk 500 Şirket İçindeki Tüm Şirketlerin Toplam Satış Hasılatına Payı	İlk 500 şirket İçindeki Yerli Şirketlerin Toplam Satış Hasılatına Payı	İhracat/ Satış Hasılatı	Sermaye (kamu)	Sermaye (Özel)	Sermaye (Yabancı)
499	DELTA MODA VE TEKSTİL SAN.VE TİC.A.Ş.	1993	0,000360	0,000477	0,69	0	100	0
500	İŞBİR SENTETİK DOKUMA SANAYİ A.Ş.	1994	0,000357	0,000457	0,59	0	100	0
500	ORJİN DERİ KONF.SAN.VE TİC.A.Ş.	1995	0,000386	0,000512	0,95	0	100	0
499	DERİMOD KONFEKSİYON AYAK. DERİ SAN.VE TİC.A.Ş.	1996	0,000391	0,000513	0,23	0	100	0
500	KALE OTO RADYATÖR SAN.VE TİC. A.Ş.	1997	0,000380	0,000524	0,07	0	100	0
500	İNSA İSTANBUL NA YLON SAN.A.Ş.	1998	0,000404	0,000567	0,26	0	100	0
500	DEBANT PLASTİK SANAYİ A.Ş.	1999	0,000491	0,000687	0,90	0	100	0
500	ŞİK MAKAS GİYİM SANAYİ LİMİTED ŞİRKETİ.	2000	0,000405	0,000567	1,00	0	100	0
499	ARI RAFİNE VE YAĞ SAN. A.Ş.	2001	0,000444	0,000604	0,13	0	100	0
500	DARDANEL ÖNENTAŞ GIDA SAN. A.Ş.	2002	0,000459	0,000672	0,52	0	100	0
500	GÖL İPLİK ŞEREMET TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	2003	0,000399	0,000618	0,02	0	100	0
500	ÇETİNKAYA MENSUCAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	2004	0,000704	0,001233	0,40	0	100	0
500	SÜPER HOME TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.	2005	0,000605	0,000936	0,01	0	100	0
500	BTM BİTÜMLÜ TECRİT MADDELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	2006	0,000401	0,000680	0,12	0	100	0
500	EGE KİMYA SAN. VE TİC. A.Ş.	2007	0,000560	0,000943	0,24	0	100	0
500	KÜÇÜKER TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.	2008	0,000381	0,000591	0,91	0	100	0
500	AKOVA SÜT VE GIDA MAMÜLLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	2009	0,000477	0,000770	0,01	0	100	0

Tablo 20’de 1993 – 2009 yılları arası en küçük yabancı şirketlerin verileri incelenirse bu şirketlerin toplam satış hâsılatlarına etkisinin çok fazla olmadığı görülür. 17 yıllık veriler doğrultusunda 2001 yılındaki en küçük şirket olan Lear Teknik Oto Yan. San. Ltd. Şti.’lerin satış hâsılatlarını ihracat gelirlerinden elde etmiştir. 1998 yılındaki en küçük şirket olan Lear Teknik Oto Yan. San. Ltd. Şti. %99 ile onu takip etmektedir. 1998 yılı ile beraber şirketlerin yabancı sermaye oranları %50 ve üzeri olduğu görülmektedir.

**Tablo 20 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki En Küçük Yabancı Sermayeli Şirketler**

Birinci 500 Büyük Kuruluş Sıra No	Kuruluş	Yıl	İlk 500 Şirket İçindeki Tüm Şirketlerin Toplam Satış Hasılatına Payı	İlk 500 şirket İçindeki Yabancı Şirketlerin Toplam Satış Hasılatına Payı	İhracat/ Satış Hasılatı	Sermaye (kamu)	Sermaye (Özel)	Sermaye (Yabancı)
500	BASF SÜMERBANK TÜRK KİMYA SAN. A.Ş.	1993	0,000319	0,000422	0,01	40	0	60
498	BALSU GIDA SANAYİİ ANONİM ŞİRKETİ.	1994	0,000668	0,000854	1,22	0	53	47
493	NOKSEL ÇELİK BORU SANAYİ A.Ş.	1995	0,000397	0,000525	0,59	0	60	40
500	NURSAN ELEKTRİK DONANIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1996	0,000375	0,000493	0,74	0	60	40
499	DYO SADOLİN MATBAA MÜREKKEPLERİ SANVE TİC. A.Ş.	1997	0,000390	0,000539	0,08	0	56,5	43,5
497	LEAR TEKNİK OTO YAN SAN. LTD. ŞTİ	1998	0,000408	0,000573	0,99	0	33	67
498	AUNDE TEKNİK TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.	1999	0,000413	0,000578	0,95	0	50	50
492	PERFETTİ GIDA SAN VE TİC. A.Ş.	2000	0,000431	0,000603	0,74	0	0	100
500	FNSS SAVUNMA SİSTEMLERİ A.Ş.	2001	0,000406	0,000553	1,00	0	49	51
493	MAGNESİT ANONİM ŞİRKETİ	2002	0,000419	0,000614	0,92	0	0	100
496	BOSCH FREN SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	2003	0,000408	0,000633	0,30	0	15,51	84,49
496	BASF TÜRK KİMYA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	2004	0,000632	0,001106	0,12	0	0	100
496	BASF TÜRK KİMYA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	2005	0,000558	0,000864	0,15	0	0	100
499	SCHOTT ORİM CAM SAN. VE TİC. A.Ş.	2006	0,000374	0,000635	0,81	0	0	100
493	BASF YAPI KİMYASALLARI SAN. A.Ş.	2007	0,000486	0,000818	0,06	0	0	100
490	JOTUN BOYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	2008	0,000443	0,000687	0,46	0	0	100
498	ERİKLİ SU VE MEŞRUBAT SAN. VE TİC. A.Ş.	2009	0,000425	0,000685	0,03	0	40	60

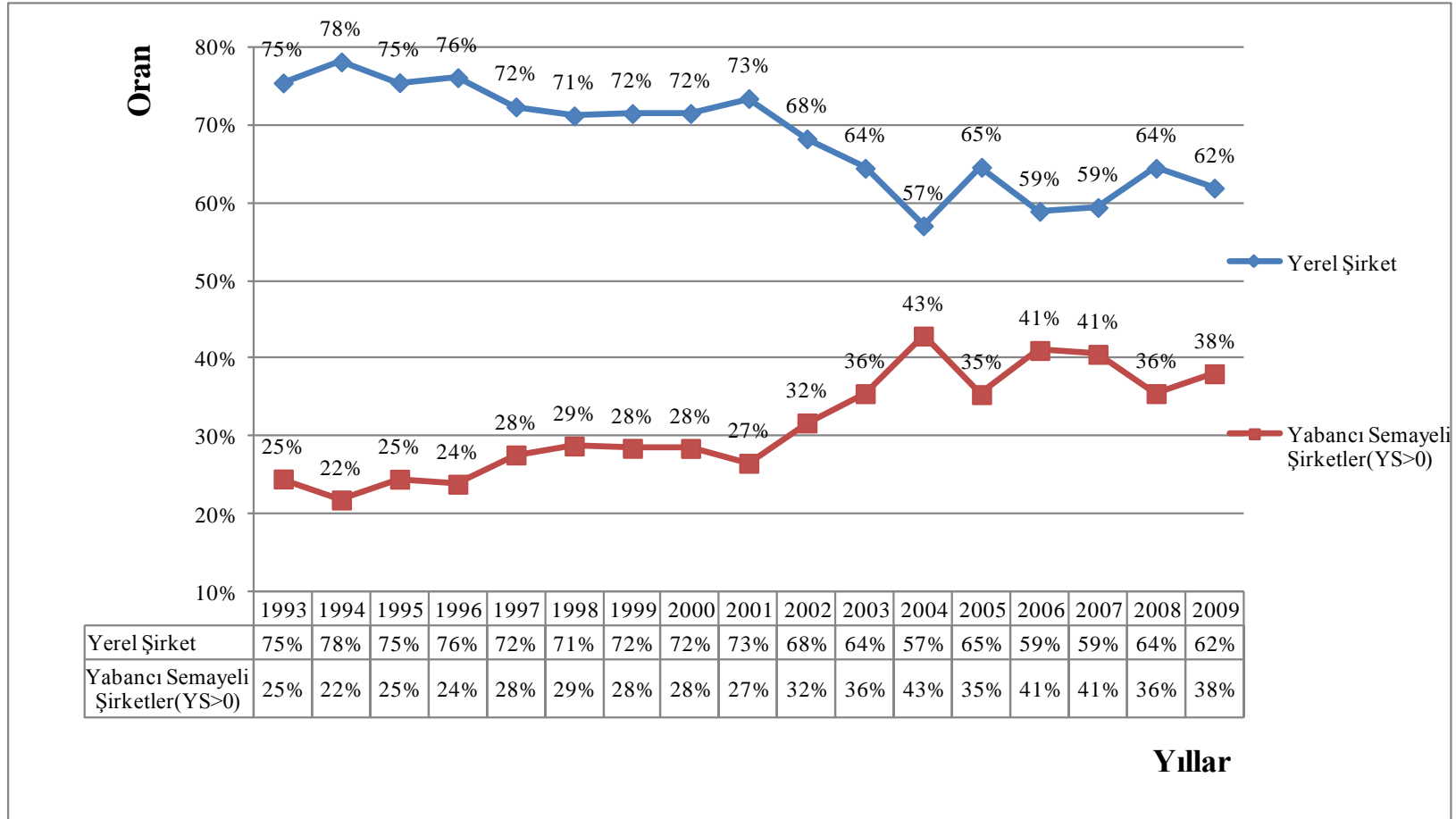
### 3.4.3. Satış Hâsılatları Yönünden İncelenmesi

Tablo 21'deki yabancı sermayeli ve yabancı ortağı olmayan şirketler 1. ayrıma uygun olarak yapılmıştır. 1993 – 2009 yılları arasındaki toplam satış hâsılatlarında yabancı (YS>0) ve yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0) payları incelenmektedir.

Tablo 21'ye göre ilk 500 sanayi kuruluşu içindeki yabancı sermayeli şirketler (YS>0) yıllar itibariyle satış hâsılatlarını arttırmışlardır. 1993 yılında %23 olan bu oran dalgalanmalar halinde artış gösterip 2009 yılında %38'lere ulaşmıştır. Burada dikkati çeken yıl 2004 yılıdır. 2004 yılında yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0) toplam satış hâsılatı içindeki oranı %57'ye düşmüş fakat yabancı sermayeli şirketler için %43 ile tepe noktasına ulaşmıştır. Bu 2004 yılında yabancı sermayeli şirket sayısının ilk 500 sanayi kuruluşu içinde diğer yıllara göre %30 gibi yüksek bir oranla yer almasından kaynaklanıyor olabilir. Ayrıca 2004 yılında Tüpraş'ın özelleştirilmesi ve sermayesinde % 39,2 oranla yabancı sermaye olması de başka bir etken olabilir. Aynı etki 2005 yılındaki %35'lik hâsılat oranını açıklayabilir. 2005 yılında Tüpraş'ın yabancı sermayeden çıkıp tekrar %100 yerli sermayeye dönmesi azalışın bir sebebi olabilir.

**Tablo 21 : Yabancı Sermaye ve Yabancı Ortağı Olmayan Şirketlerin 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki**

**Satış Hâsılatlarının Yüzdesele Dağılımı (1.ayrıma göre)**

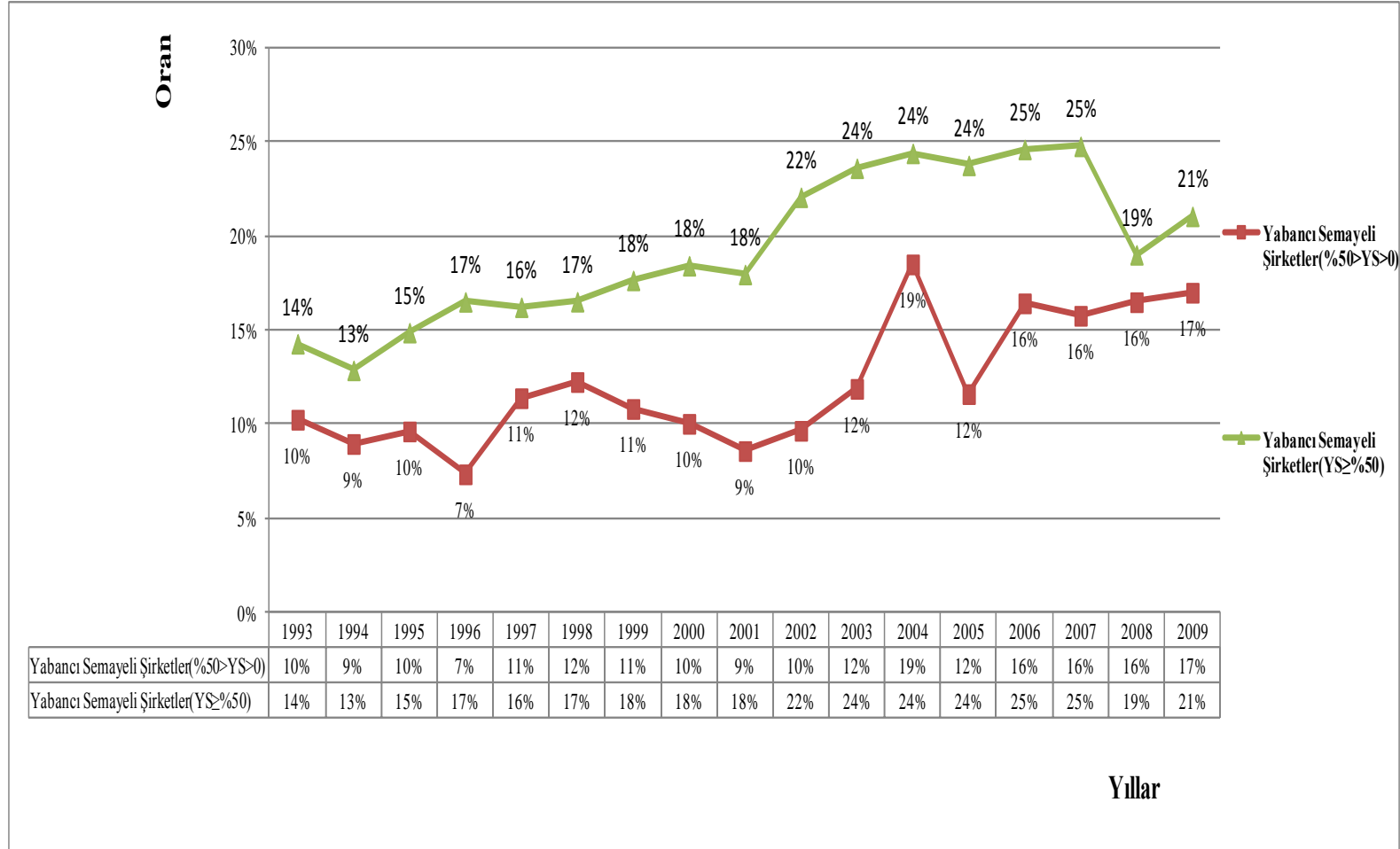


Tablo 22'deki yabancı sermayeli şirketler 2. ayrıma uygun olarak yapılmıştır. 1993 – 2009 yılları arasındaki toplam satış hâsılatlarında yabancı sermayeli şirketlerin payları sermaye oranları bazında ( $50 > YS > 0$ ;  $YS \geq 50$ ) incelenmektedir.

Yabancı Sermaye oranı %50 veya daha fazla olan şirketlerin ( $YS \geq 50$ ) satış hâsılatlarının, ilk 500 sanayi şirketinin satış hâsılatları içindeki paylarına bakılırsa 2008 yılına kadar artış trendi içinde olduğu görülmektedir. En yüksek oranlar 2006 ve 2007 yıllarındaki %25'lik paylardır. 2008 yılında ise sert bir düşüş ile %19'a gerilemiştir. 2008 yılındaki yabancı sermayeli şirketlerin sayısının azalması ve bu azalmanın bu tip sermayeye sahip şirketlerden oluşması bu düşüşün bir sebebi olabilir. 2009 yılında oran %21'e çıkarak iyileşme göstermektedir.

Yabancı sermaye oranı %50'den az ve 0'dan fazla olan şirketlerin ( $50 > YS > 0$ ) ilk 500 sanayi şirketinin toplam hâsılatı içindeki oranları inişli çıkışlı bir grafik çizmektedir. Grafiğin en alt noktası 1996 yılındaki %7'lik orandır. En üst noktası ise 2004 yılındaki %19'luk orandır. 2006 yılıyla beraber durağan bir eğilim yakalayıp %16 ve %17 oranları arasında kalmıştır.

**Tablo 22 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Satış Hâsılatlarının Yüzdesele Dağılımı (2.ayrıma göre)**





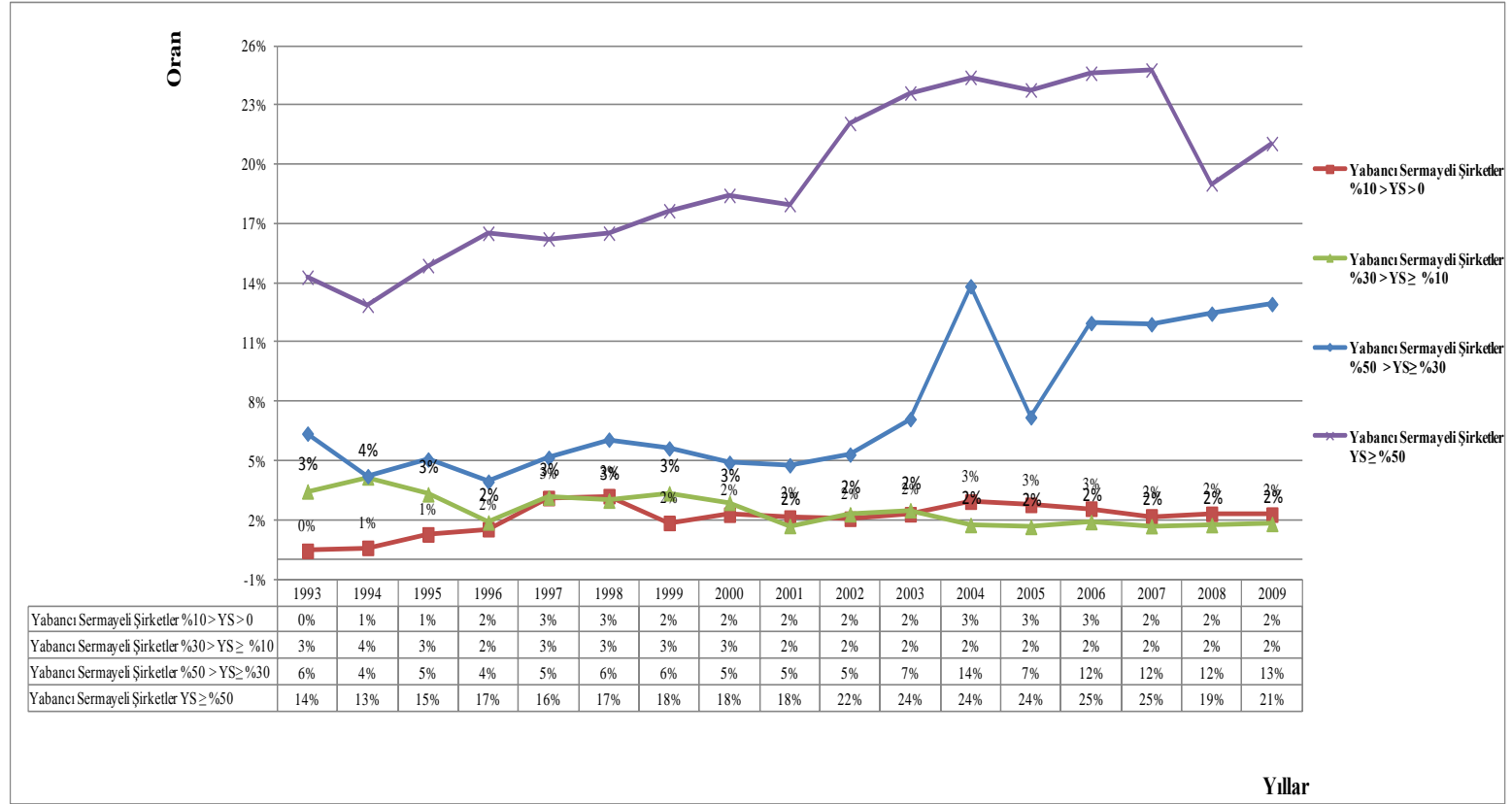
Tablo 23'teki yabancı sermayeli şirketler 3. ayrıma uygun olarak yapılmıştır. 1993 – 2009 yılları arasındaki toplam satış hâsılatlarında yabancı sermayeli şirketlerin payları sermaye oranları bazında ( $0 < YS < 10\%$ ;  $10\% \leq YS < 30\%$ ;  $30\% \leq YS < 50\%$ ;  $50\% \leq YS$ ) incelenmektedir.

Tablo 23'e genel olarak bakıldığında, sermaye yapıları bakımından 4 gruba ayrılmış şirketlerin toplam satış hâsılatlarına paylarının en fazla olduğu şirketler sermayelerinin %50'den fazlası veya eşit yabancı olan şirketler ( $YS \geq 50\%$ ) olduğu görülmektedir. Bu tür şirketlerin satış grafikleri genellikle artış trendi göstermekle beraber 2008 yılında %19 oranla büyük bir düşüş yapmaktadır. 2009 yılında %21'e çıkıp 2007 yılındaki %25'lik paya yaklaşmaktadır.

İlk 500 sanayi şirketinin toplam hâsılatı içindeki ikinci büyük pay sermayesi %50'den az ve %30'dan az veya eşit yabancı sermayeli ( $30\% \leq YS < 50\%$ ) şirketlerdir. 2003 yılına kadar paylar birbirine yaklaşık değerler olmakla beraber bu yılda %7'ye çıkmaktadır. 2004 yılında 14 ile tavan noktası yapmaktadır. 2005'te %7'ye gerilemektedir. Bunu takip eden 2007 ve 2008 yıllarında %12'de sabit kalıp 2009 yılında %13 ile tekrar bir çıkış trendini yakalamaktadır.

Yabancı sermaye oranları %30'dan küçük olan şirketler genelde birbirlerine kesişen bir grafik çizmektedirler. En büyük ayrımlar, %10'dan küçük ve 0'dan büyük yabancı sermayeli şirketlerin ( $0 < YS < 10\%$ ) %0 olduğu 1993 yılında, %1 olduğu 1994 yılında ve %1 olduğu 1995 yıllarındadır.

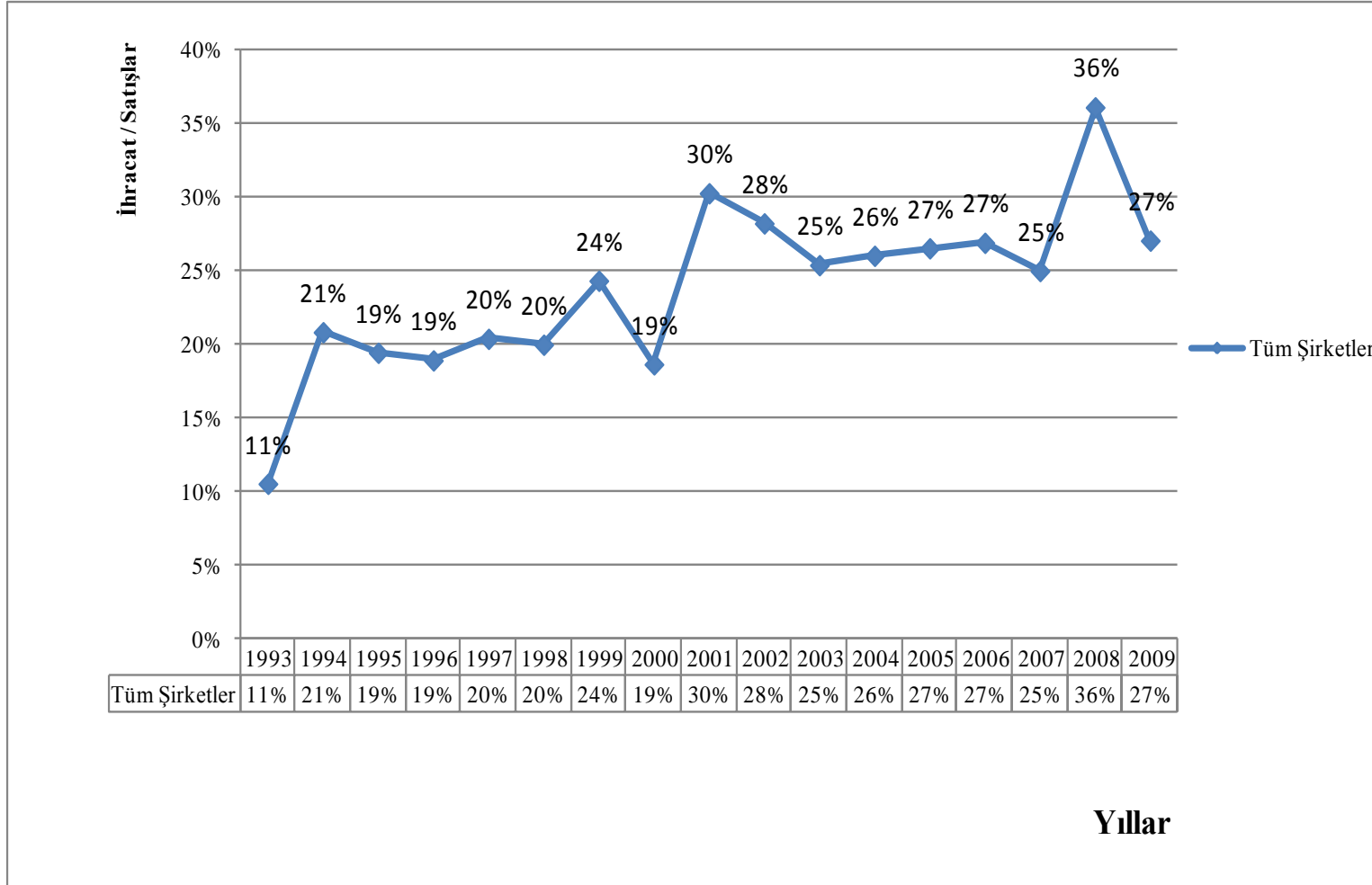
**Tablo 23 : Yabancı Sermayeli Şirketlerin 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Satış Hâsılatlarının Yüzdesele Dağılımı (3.ayrıma göre)**



#### **3.4.4. İhracatları Yönünden İncelenmesi**

İlk başta tüm sermaye sahipliğine bakılmadan tüm şirketlerin ihracat performansları incelenmesi yapılmaktadır. İSO'nun 1993 – 2009 yılları arasındaki 17 senelik veri setine göz önüne alınarak ilk 500 şirketin satış hâsılatlarının içindeki ihracat payları yıllar itibariyle tablo 24'de görülmektedir. Bu şirketler %11 ile en düşük payı 1993 yılında almaktadırlar. Bu yıldan sonra inişli çıkışlı bir grafik izlemektedir. Bu duruma sebep kur dalgalanmaları olabilir. En düşük paya sahip ikinci yıl %19'luk oranla 2000 yılıdır. Global kriz en büyük etkenlerden biridir. 2008 yılı, %36'luk oran ile en fazla ihracat yapılan yıldır. 2001 yılındaki %30'luk pay izlemektedir.

**Tablo 24 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Şirketlerin Satış Hâsılatları İçindeki İhracat Oranları**



#### 3.4.4.1. Birinci Ayrıma Göre İncelenmesi

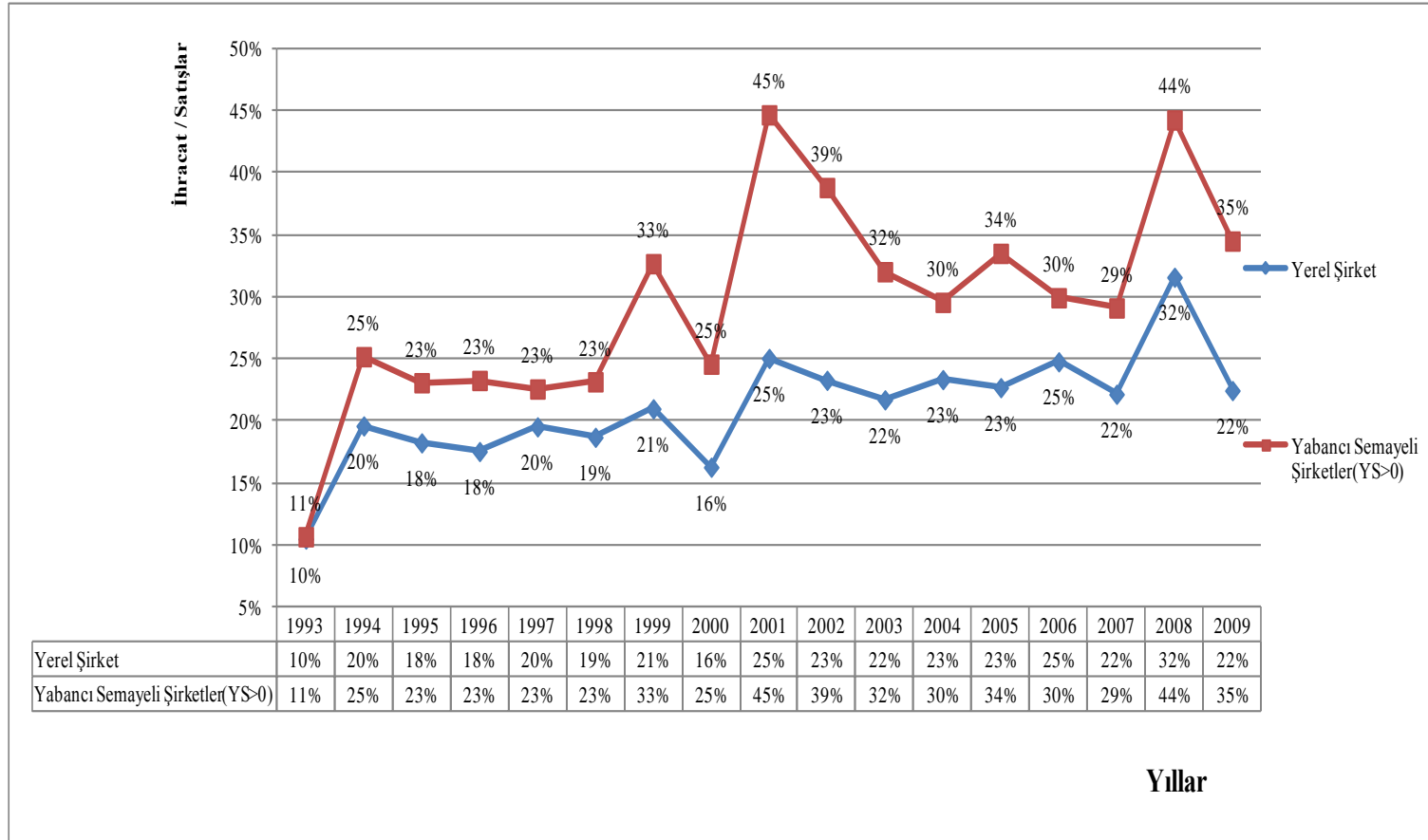
Tablo 25'deki veriler 1. ayrıma göre tablolştırılıp grafik haline getirilmiştir. Tablo 25'de de açıkça görüldüğü üzere yabancı sermayeli şirketlerin (YS>0), yabancı ortağı olmayan şirketlere göre (YS=0) satışları içindeki ihracat payları daha yüksektir. Bir başka deyişle ihracat yapabilme kabiliyetleri daha fazladır. Bu durum Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı sermayenin pazarlama ve satış stratejilerinden dolayı olabilmektedir. Dağıtım kanallarının yabancı ortağı olmayan şirketlere oranla daha geniş olması, marka bilinirliğinin yüksek olması diğer ihracatı destekleyen etkenlerden sayılabilmektedir.

Tablo 25'de görüldüğü üzere yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0) ihracatlarının satışlarının içindeki payı inişli çıkışlıdır. 1993 yılında %10 olan pay, 1999 yılındaki kur artışlarının da etkisiyle %21'e çıkmıştır. 2000 yılında %16'ya düşmekle beraber 2001 yılında %25'e yükselmiştir. 2008 yılında %32 ile tavan yapmıştır. Tablo 25' den de anlaşılacağı üzere ihracat oranlarının iniş çıkışları genelde yerel (YS=0) ve yabancı (YS>0) şirketlerde aynı oranlarda olmasa da birbirine paralel yıllarda meydana gelmektedir.

Yabancı sermayeli şirketlerin (YS>0) ihracatları 1993 yılında %11 gibi düşük bir oranla başlayıp çeşitli ihracat teşvikleri ile beraber dalgalanmalarla 2009 yılında %35'lik orana gelmektedir. İhracatlarını en yüksek olduğu yıllar 2008 yılındaki %44 ve 2001 yılındaki %45'tir.

**Tablo 25 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Yabancı Sermaye ve Yabancı Ortağı Olmayan Şirketlerin**

**Satış Hâsılatları İçindeki İhracat Oranları (1. Ayrıma Göre)**



Bu bölümde, ayrıca 1. ayrıma göre gruplanmış grafikler için kullanılmış 17 senelik verilerden yararlanılarak toplam satış hâsılatlarının içindeki ihracat paylarına yabancı sermayenin etkisi ANOVA ( varyans analizi) ile de araştırılacaktır.

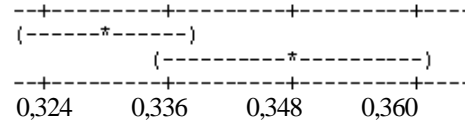
**Tablo 26 : Anova 1 (İhracat/Toplam Satışlar)**

**İhracat / Toplam Satış Hasılatı Varyans Analizi**

Kaynak	DF	SS	MS	F	P
<i>I. ayırım</i>	1	0,4266	0,4266	4,98	0,026
<i>Hata</i>	6835	585,3106	0,0856		
<i>Toplam</i>	6836	585,7372			

*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre  
Her Bir Ortalama için %95 Güven Aralıkları*

Seviye	N	Ortalama	Standart Sapma
<i>1</i>	5048	0,3299	0,2894
<i>2</i>	1789	0,3479	0,3017



*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre = 0,2926*

Tablo 26, seviye 1 yabancı ortağı olmayan şirketleri (YS=0) ile seviye 2 yabancı sermayeli şirketlerin (YS>0) ihracat oranlarının 1993-2009 yılları arasındaki dağılımının varyans analizini göstermektedir. Anova’da P olasılık oranının %5’ten az olması incelenen iki dağılımın istatistikî olarak birbirinden farklılaştığını işaret etmektedir. Birden fazla dağılım inceleniyorsa da P olasılık oranının %5’ten küçük olması incelenen dağılımlar arasında en az iki dağılımın istatistikî olarak birbirinden farklılaştırılabilirdiği anlamına gelmektedir. Burada yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0) ihracat oranları ortalaması 0,33 ve standart sapması 0,289, yabancı sermayeli şirketlerin (YS>0) ihracat oranları ortalaması 0,348 ve standart sapması 0,302 olarak gerçekleşmiştir. İstatistikî olarak da bu dağılımlar farklılaştırılabilirdiğine göre yabancı sermayeli şirketler (YS>0), yabancı ortağı olmayan şirketlere (YS=0) oranla bu iki ortalamının farkı kadar (%1,8) fazla oranda ihracat yapmaktadırlar.

### 3.4.4.2. İkinci Ayrıma Göre İncelenmesi

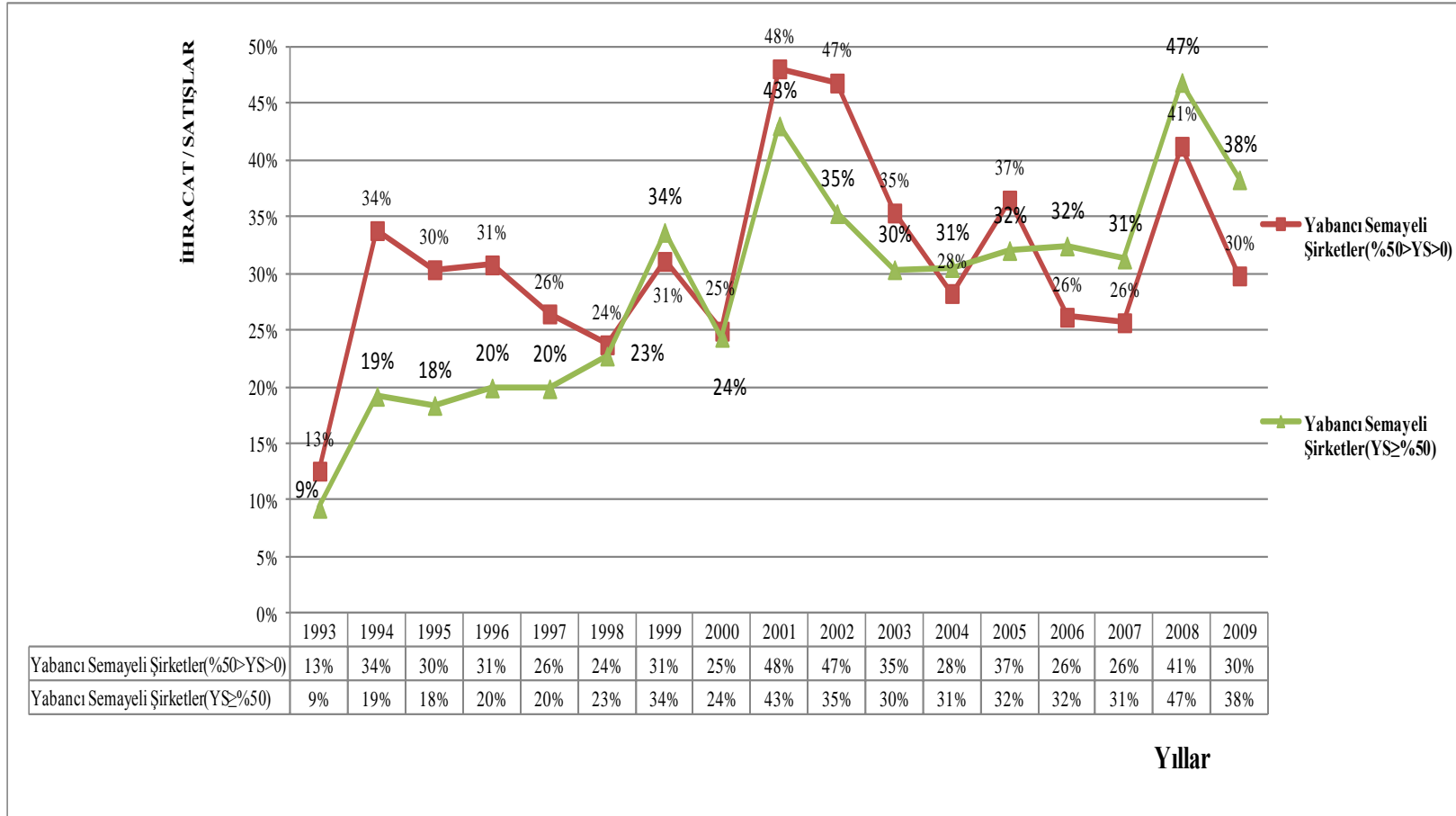
İSO'nun 1993 – 2009 yılları arasındaki 17 senelik verileri 2. ayrıma göre tablolaştırılıp tablo 27 oluşturulmuştur. Yabancı Sermaye oranı %50 veya daha fazla olan şirketlerin ( $YS \geq 50$ ) ve yabancı sermaye oranı %50'den az ve 0'dan fazla olan şirketlerin ( $0 < YS < 50$ ) ihracat oranları incelenmiştir.

Yabancı Sermaye oranı %50 veya daha fazla olan şirketlerin ( $YS \geq 50$ ) ihracat payları 1993 yılında %9 iken, bu oran iniş ve çıkışlarla beraber 2009 yılında %38'e kadar çıkmıştır. 2008 yılında en yüksek oran olan %47'e çıkmıştır. 1998 ve 2000 yıllarında yabancı sermaye oranı %50'den az ve 0'dan fazla olan şirketlerin ( $0 < YS < 50$ ) ihracat paylarıyla neredeyse aynı yüzdeye ulaşmıştır. İki grubun arası en fazla açık olduğu yıllar 1993 – 1998 yılları arasındadır.

Yabancı sermaye oranı %50'den az ve 0'dan fazla olan şirketlerin ( $0 < YS < 50$ ) en fazla ihracatlarının olduğu yıl %48 ile 2001 yılıdır. 2002 yılında %47 ile yüksek oran devam etmiştir. En düşük ihracat yaptıkları yıl %13 ile 1993 yılı ve %21 ile 1999 yılıdır.



**Tablo 27 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Satış Hâsılatları İçindeki İhracat Oranları (2. Ayrıma Göre)**



Tablo 28’de yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0), yabancı sermayesi 0’dan büyük ve %50’den küçük olan şirketlerin (50>YS>0), yabancı sermayesi %50’den büyük ve eşit olan şirketlerin (YS≥50) sermaye sahipliklerinin ihracata etkisi ANOVA ile incelenmiştir.

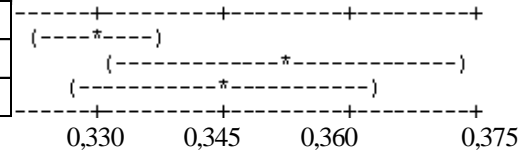
**Tablo 28 : Anova 2 (İhracat/Toplam Satışlar)**

**İhracat / Toplam Satış Hasılatı Varyans Analizi**

<i>Kaynak</i>	<i>DF</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>
<i>2. ayırım</i>	2	0,4498	0,2249	2,63	0,072
<i>Hata</i>	6834	585,2874	0,0856		
<i>Toplam</i>	6836	585,7372			

*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre  
Her Bir Ortalama için %95 Güven Aralıkları*

<i>Seviye</i>	<i>N</i>	<i>Ortalama</i>	<i>Standart Sapma</i>
<i>1</i>	5048	0,3299	0,2894
<i>2</i>	740	0,3522	0,2920
<i>3</i>	1049	0,3449	0,3084



*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre = 0,2926*

Tablo 28’de seviye 1 yabancı ortağı olmayan şirketleri (YS=0), seviye 2 yabancı sermayesi 0’dan büyük ve %50’den küçük olan şirketleri (50>YS>0), seviye 3 yabancı sermayesi %50’den büyük ve eşit olan şirketleri (YS≥50) göstermektedir. Bu üç seviye’de gösterilen şirketlerin 1993 – 2009 yılları arasındaki ihracat oranlarının dağılımının varyans analizi yapılmıştır. Birden fazla dağılım inceleniyorsa da P olasılık oranının %5’ten küçük olması incelenen dağılımlar arasında en az iki dağılımın istatistikî olarak birbirinden farklılaştırılabildiği anlamına gelmektedir. Tablo 28’de P, %7,2’dir. Diğer bir deyişle herhangi iki dağılımın birbirinden farklılaştırılamadığına işaret etmektedir.

İki örnekli T testi, iki örneğin ortalamaları arasındaki farkın istatistikî olarak anlamlı mı olduğunu test etmektedir. Hipotez bu iki örneğin ortalamalarının eşit olmasıdır. Bu hipotezi ret etmek için alınacak risk P olasılığıdır. Genel bir eğilim olarak %5'ten az bir risk alınabilmektedir. Bir başka deyişle P değeri %5'e eşit veya daha küçükse bu iki örnek verileri iki ayrı popülasyona aittir denebilmektedir.

Yukarıda yapılan ANOVA testinde ikiden fazla seviyeyi (burada yabancı sermaye oranı aralıkları) karşılaştırıldığında, en az bir seviyenin diğerlerinden farklı olduğunu söylenebilmekteydi. ANOVA testlerinde aralarındaki farklılıklar bariz olan seviyeler dışındaki seviyeler arasında da farklılık olup olmadığının anlaşılması için iki örnekli T test metodu uygulanmıştır.

Tablo 28 'de gösterilen Anova 2 analizinde  $YS=0$  (seviye 1) ile  $50>YS>0$  (seviye 2) arasında istatistikî olarak anlamlı bir fark olup olmadığı iki örnekli T test ile tablo 29'da araştırılmaktadır.

**Tablo 29 : İki Örnekli T-Test 1 (İhracat Oranları)**

**İhracat Oranları için İki Örnekli T Test**

<i>2. Ayrim</i>	<i>N</i>	<i>Ortalama</i>	<i>Standart Sapma</i>	<i>SE Ortalama</i>
<i>1</i>	5048	0,330	0,289	0,0041
<i>2</i>	740	0,352	0,292	0,011

*ort(1) - ort(2) için %95 Güven Aralığı : (-0,0448; 0,000)*

*T test ort(1) = ort(2) (ortalamalarının eşit olmadığı duruma karşı): T= -1,94 P= 0,053 DF= 964*

İki örnekli T test sonucunda P olasılık değeri %5,3, ya da başka bir deyişle %5'ten fazladır. Her iki seviyenin ortalamalarının birbirine eşit olduğu hipotezini reddedilememektedir. Bu analizden “yabancı ortağı olmayan şirketler ( $YS=0$ ) ile yabancı sermaye oranı  $50>YS>0$  arasında olan şirketlerin ihracat oranları birbiri ile

aynıdır” sonucu çıkmaktadır. Bu da Anova 2’de bulunan sonucu destekler mahiyettedir.

### 3.4.4.3. Üçüncü Ayrıma Göre İncelenmesi

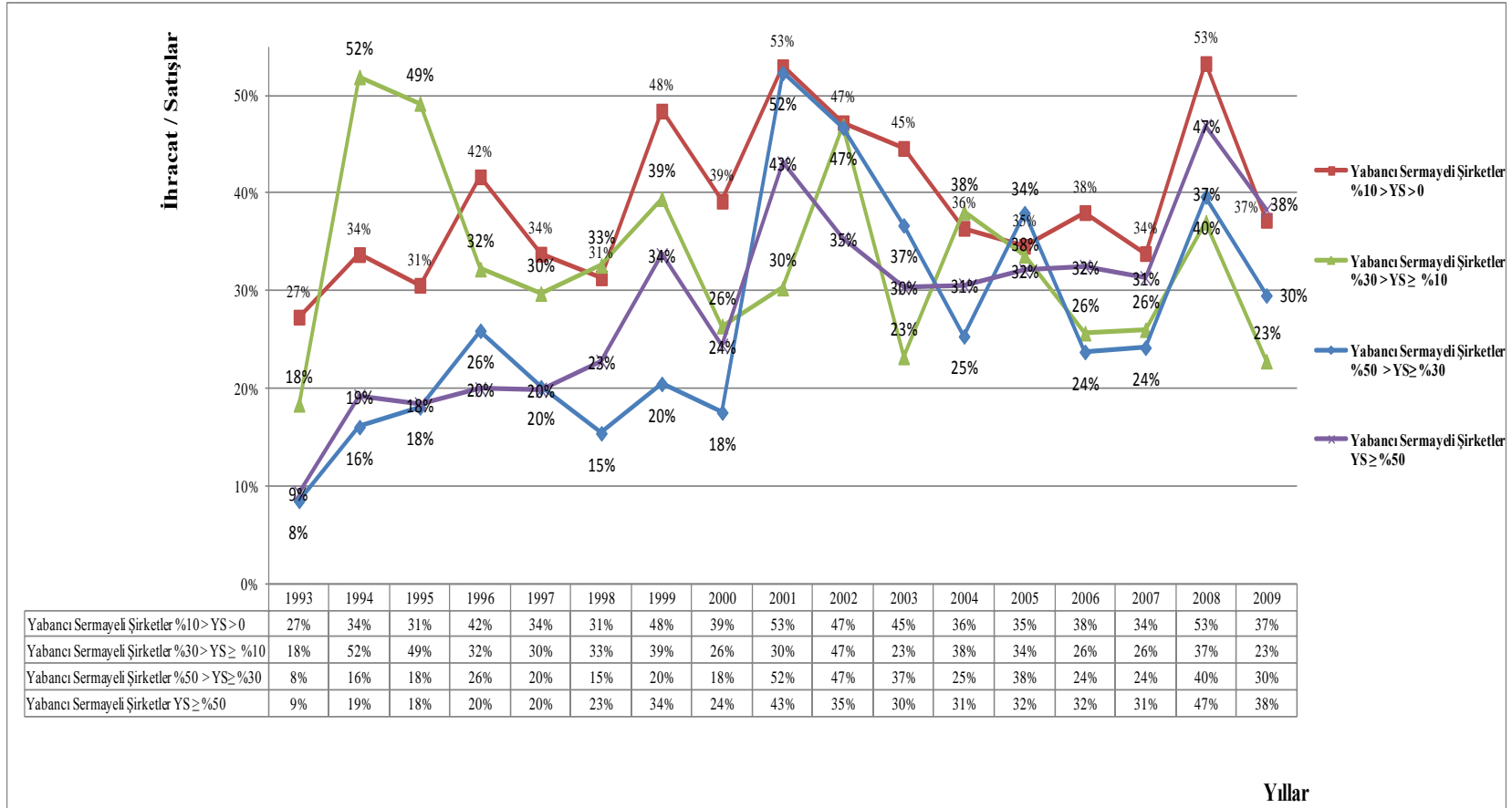
Yabancı sermayeli şirketler 3. ayrıma uygun olarak gruplandırılıp tablo ve grafik oluşturulmuştur. Tablo 30’da, 1993 – 2009 yılları arasındaki yabancı sermayeli şirketlerin payları sermayeli şirketlerin ( $10 > YS > 0$ ;  $30 > YS \geq 10$ ;  $50 > YS \geq 30$ ;  $YS \geq 50$ ) ihracat oranları incelenmektedir.

Genel olarak tablo 30’a bakıldığında yıllar itibariyle en yüksek ihracat oranlarına, yabancı sermayesinin  $10$ ’dan küçük ve  $0$ ’dan büyük yabancı sermayeli şirketlerin ( $10 > YS > 0$ ) sahip olduğu görülmektedir. Bu tip sermaye yapısına sahip şirketlerin en yüksek olduğu yıl 2008 ve 2001, oran ise  $53$ ’tür. 2001 yılında diğer gruplar daha az ihracat yaparken 2008 yılında genel anlamda yabancı sermayeye sahip şirketlerin ihracatlarında yoğunluk gözükmemektedir. İkinci olarak en yüksek ihracat oranlarına, yabancı sermayesinin  $10$ ’dan büyük ve eşit ,  $30$ ’dan küçük olan şirketler ( $30 > YS \geq 10$ ) sahiptir. 1994 yılı  $52$  ile tavan yaptığı yıldır. 2002 yılında yabancı sermaye oranları  $10 > YS > 0$ ,  $30 > YS \geq 10$  ve  $50 > YS \geq 30$  olan şirketlerin ihracatları  $47$  ile birbirine eşittir.

Grafikte diğer göze çarpan bir noktada en az ihracatın yapıldığı 1993, 1998 ve 2000 yıllarıdır. Bu üç yıldaki değerler, yabancı sermayesi  $30$ ’dan büyük ve eşit ,  $50$ ’dan küçük olan şirketlere ( $50 > YS \geq 30$ ) ait eğri üzerindedir.

**Tablo 30 : 1993 - 2009 Yılları Arası ISO'nun İlk 500 Sanayi Kuruluşu İçindeki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Satış Hâsılatları İçindeki**

**İhracat Oranları (3. Ayrıma Göre)**



Tablo 30'daki değerlerin daha iyi anlaşılabilmesi ve aralarında ilişki olup olmadığına bakılması için ANOVA analizi aşağıda yapılmıştır.

Tablo 31'de yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0), yabancı sermaye oranları 0'dan büyük ve %10'dan küçük olan şirketlerin (%10>YS>0), %10'dan büyük ve eşit , %30'dan küçük olan şirketlerin (%30 > YS ≥ %10), %30'dan büyük ve eşit , %50'dan küçük olan şirketlerin (%50 > YS ≥ %30), %50'den büyük ve eşit olan şirketlerin (YS ≥ %50) sermaye sahipliklerinin ihracata etkisi incelenmiştir.

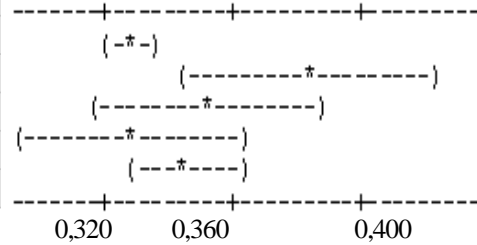
**Tablo 31 : Anova 3 (İhracat/Toplam Satışlar)**

**İhracat / Toplam Satış Hasılatı Varyans Analizi**

Kaynak	DF	SS	MS	F	P
3. ayırım	4	0,8278	0,2069	2,42	0,047
Hata	6832	584,9095	0,0856		
Toplam	6836	585,7372			

*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre  
Her Bir Ortalama için %95 Güven Aralıkları*

Seviye	N	Ortalama	Standart Sapma
1	5048	0,3299	0,2894
2	205	0,3843	0,2792
3	253	0,3531	0,3020
4	282	0,3279	0,2907
5	1049	0,3449	0,3084



*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre =*

0,2926

Tablo 31'de seviye 1, yabancı ortağı olmayan şirketleri (YS=0); seviye 2, yabancı sermaye oranı 0'dan büyük ve %10'dan küçük olan şirketleri (%10>YS>0); seviye 3, %10'dan büyük ve eşit , %30'dan küçük olan şirketleri (%30 > YS ≥ %10); seviye 4, %30'dan büyük ve eşit , %50'dan küçük olan şirketleri (%50 > YS ≥ %30); seviye 5, %50'dan büyük ve eşit olan şirketleri (YS ≥ %50) göstermektedir.

İhracat oranı dağılımları arasında yapılan Anova 3'te P olasılık oranı %4,7 olup %5'ten küçüktür. Bu durumda en az iki dağılım birbirinden farklıdır. %95

güven aralıkları grafik olarak verilmiş dağılımlara bakıldığında en azından seviye 1 ve seviye 2'nin birbirinden farklı olduğunu söylenebilir. Yani yabancı ortağı olmayan şirketlerin ( $YS=0$ ), yabancı sermaye oranı 0'dan büyük ve %10'dan küçük olan şirketlere ( $\%10>YS>0$ ) nazaran satışları içinde daha az ihracat yer almaktadır. Anova 3'teki analizle bir kez daha yabancı sermaye oranı 0'dan büyük olan şirketlerin yabancı ortağı olmayan şirketlere oranla daha fazla ihracat yaptığı belirtilebilir.

### **3.4.5. Dönem Karı ve Zararı (V.Ö.) / Toplam Satış Hâsılatı Yönünden**

#### **İncelenmesi**

Bu bölümde, 1993 – 2009 yılları arasında ISO'nun ilk 500 büyük sanayi şirketi için yayınladığı 17 senelik veriler kullanılarak yabancı sermayenin karlılık oranlarına etkisi ANOVA ( varyans analizi) ile araştırılacaktır. Vergiden önceki dönem karı ve zararının toplam satış hâsılatına etkisi yabancı sermayeli ve yabancı ortağı olmayan şirketler ele alınarak incelenecektir.

#### **3.4.5.1. Birinci Ayrıma Göre İncelenmesi**

Tablo 32'deki veriler 1. ayrıma göre sınıflandırılmıştır. Seviye 1 yabancı ortağı olmayan şirketlerin ( $YS=0$ ), seviye 2 yabancı sermayeli şirketlerin ( $YS>0$ ) karlılık oranlarının 1993-2009 yılları arasındaki 17 senelik dağılımının varyans analizini göstermektedir.

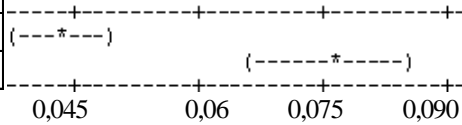
**Tablo 32 : Anova 4 ( Dönem Karı Ve Zararı / Toplam Satış Hâsılatı)**

**Dönem Karı Ve Zararı (V.Ö.) /Toplam Satış Hâsılatı**

<i>Kaynak</i>	<i>DF</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>
<i>1. ayırım</i>	1	1,3504	1,3504	27,84	0,000
<i>Hata</i>	6834	331,5365	0,0485		
<i>Toplam</i>	6835	332,8869			

*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre  
Her Bir Ortalama için %95 Güven Aralıkları*

<i>Seviye</i>	<i>N</i>	<i>Ortalama</i>	<i>Standart Sapma</i>
<i>1</i>	5047	0,044	0,2426
<i>2</i>	1789	0,076	0,1392



*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre = 0,2203*

Anova'da P olasılık oranının %5'ten az olması incelenen iki dağılımın istatistikî olarak birbirinden farklılaştığını işaret etmektedir. Birden fazla dağılım inceleniyorsa da P olasılık oranının %5'ten küçük olması incelenen dağılımlar arasında en az iki dağılımın istatistikî olarak birbirinden farklılaştırılabildiği anlamına gelmektedir. Tablo 32'te yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0) karlılık oranları ortalaması 0,044 ve standart sapması 0,243 'tür. Yabancı sermayeli şirketlerin (YS>0) karlılık oranları ortalaması 0,076 ve standart sapması 0,14 olarak gerçekleşmiştir. P oranının 0 çıkması bu dağılımlar arasında bariz bir fark olduğunu işaret etmektedir. İstatistikî olarak da bu dağılımlar farklılaştırılabildiğine göre yabancı sermayeli şirketler (YS>0), yabancı ortağı olmayan şirketlere (YS=0) oranla bu iki ortalamanın farkı kadar karlı oldukları söylenebilmektedir.



### 3.4.5.2. İkinci Ayrıma Göre İncelenmesi

Anova 5'te 2.ayıma göre sınıflandırılan veriler kullanılmıştır. Grafik 14'de yabancı ortağı olmayan şirketlerin (YS=0), yabancı sermayesi 0'dan büyük ve %50'den küçük olan şirketlerin (50>YS>0), yabancı sermayesi %50'den büyük ve eşit olan şirketlerin (YS≥50) sermaye sahipliklerinin karlılıklarına etkisi incelenmiştir.

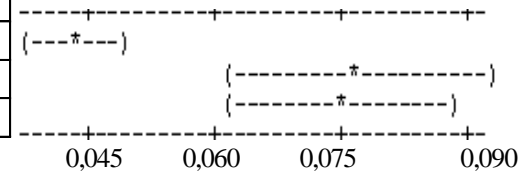
**Tablo 33 : Anova 5 ( Dönem Karı Ve Zararı / Toplam Satış Hâsılatı)**

#### Dönem Karı Ve Zararı (V.Ö.) /Toplam Satış Hâsılatı

Kaynak	DF	SS	MS	F	P
2. ayırım	2	1,3514	0,6757	13,93	0,000
Hata	6833	331,5356	0,0485		
Toplam	6835	332,8869			

*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre  
Her Bir Ortalama için %95 Güven Aralıkları*

Seviye	N	Ortalama	Standart Sapma
1	5047	0,044	0,2426
2	740	0,0769	0,1600
3	1049	0,0754	0,1222



*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre = 0,2203*

Tablo 33'de Seviye 1 yabancı ortağı olmayan şirketleri (YS=0), Seviye 2 yabancı sermayesi 0'dan büyük ve %50'den küçük olan şirketleri (50>YS>0), Seviye 3 yabancı sermayesi %50'den büyük ve eşit olan şirketleri (YS≥50) göstermektedir. 1993 – 2009 yılları arasındaki karlılık oranlarının dağılımının varyans analizi yapılmıştır. Burada da yabancı sermayeli şirketlerin, sermayedeki payları ne olursa olsun yabancı ortağı olmayan şirketlere göre karlı oldukları söylenebilir. Yabancı sermayesi 0'dan büyük ve %50'den küçük olan şirketlerin (50>YS>0), %50'den büyük ve eşit olan şirketlerin (YS≥50) karlılık oranları ortalamaları birbirine benzer

çıkıştır. Yabancı sermayesi 0'dan büyük ve %50'den küçük olan şirketler ( $50 > YS > 0$ ) için %7,7'dir. Yabancı sermayesi %50'den büyük ve eşit olan şirketler ( $YS \geq 50$ ) için %7,5'tir.

### 3.4.5.3. Üçüncü Ayrıma Göre İncelenmesi

Anova 6'da 3.ayıma göre sınıflandırılan veriler kullanılmıştır. Tablo 34'te Seviye 1 yabancı ortağı olmayan şirketleri ( $YS=0$ ), Seviye 2 yabancı sermaye oranı 0'dan büyük ve %10'dan küçük olan şirketleri ( $\%10 > YS > 0$ ), Seviye 3 %10'dan büyük ve eşit , %30'dan küçük olan şirketleri ( $\%30 > YS \geq \%10$ ), Seviye 4 %30'dan büyük ve eşit , %50'dan küçük olan şirketleri ( $\%50 > YS \geq \%30$ ), Seviye 5 %50'dan büyük ve eşit olan şirketleri ( $YS \geq \%50$ ) göstermektedir. 1993 – 2009 yılları arasındaki 17 yıllık verilerden yararlanılarak karlılık oranlarının dağılımının varyans analizi yapılmıştır.

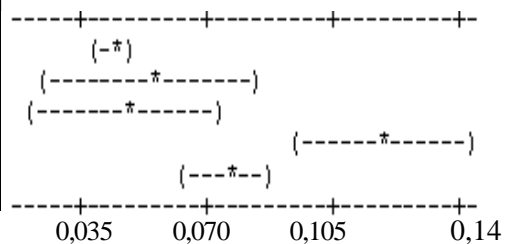
**Tablo 34 : Anova 6 ( Dönem Karı Ve Zararı / Toplam Satış Hâsılatı)**

**Dönem Karı Ve Zararı (V.Ö.) /Toplam Satış Hâsılatı**

Kaynak	DF	SS	MS	F	P
3. ayırım	4	2,1755	0,5439	11,23	0,000
Hata	6831	330,7114	0,0484		
Toplam	6835	332,8869			

*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre  
Her Bir Ortalama için %95 Güven Aralıkları*

Seviye	N	Ortalama	Standart Sapma
1	5047	0,0440	0,2426
2	205	0,0549	0,1257
3	253	0,0475	0,1678
4	282	0,1192	0,1664
5	1049	0,0754	0,1222



*Tüm Örnekler için Standart Sapmaya Göre = 0,2200*

Anova 6'da P olasılık değeri 0 olduğu için en azından iki dağılımın birbirinden istatistikî olarak farklı olduğu söylenebilir. Aynı grafikteki dağılımların güven aralıklarına bakılarak yabancı ortağı olmayan şirketler (YS=0) ile yabancı sermaye payları %30'dan büyük ve eşit , %50'dan küçük olan şirketlerin (%50 > YS ≥ %30) ve %50'dan büyük ve eşit olan şirketlerin (YS ≥ %50) farklılaştığı söylenebilir. Ancak bu durum sermaye payları %30'dan küçük şirketler için geçerli değildir.

Netice olarak sermayedeki payı ne olursa olsun yabancı sermayeli şirketler Türk şirketlerine nazaran satış gelirlerinin daha büyük payını ihracat ile temin ederken, önemli oranda daha karlı olabilmektedirler.

Bu durumun daha iyi anlaşılabilmesi için Anova 6 analizindeki grup veriler arasında istatistikî olarak anlamlı fark araştırılacaktır. Bunun için iki örnekle T test'ten yararlanılacaktır.

**Tablo 35 : İki Örnekle T Test 2 (Karlılık Oranları)**

**Karlılık Oranları için İki Örnekle T Test**

3. Ayrim	N	Ortalama	Standart Sapma	SE Ortalama
1	5047	0,044	0,243	0,0034
2	205	0,055	0,126	0,0088

*ort(1) - ort(2) için %95 Güven Aralığı: (-0,0294; 0,0077)*

*T test ort(1) = ort(2) (ortalamalarının eşit olmadığı duruma karşı): T= -1,15 P= 0,25 DF= 270*

Tablo 35'de 1, yabancı ortağı olmayan şirketleri (YS=0) ve 2 ise yabancı sermaye oranı 0'dan büyük ve %10'dan küçük olan şirketleri (%10>YS>0) göstermektedir. Bu iki seviye arasında yapılan iki örnekle T test'te P olasılık değeri %25'tir ve bu değer %5'ten çok büyüktür. Sonuç olarak yabancı ortağı olmayan

şirketler ile sermaye yapısı içinde %10'dan küçük yabancı payı bulunan şirketler arasında karlılık açısından bir fark olmadığı söylenebilmektedir.

**Tablo 36 : İki Örnekli T Test 3 (Karlılık Oranları)**

**Karlılık Oranları için İki Örnekli T Test**

3. Ayırım	N	Ortalama	Standart Sapma	SE Ortalama
1	5047	0,044	0,243	0,0034
3	253	0,047	0,168	0,011

*ort(1) - ort(3) için %95 Güven Aralığı : (-0,0252; 0,018)*

*T test ort(1) = ort(3) (ortalamalarının eşit olmadığı duruma karşı): T= -0,31 P= 0,76 DF= 307*

Tablo 36'da 1, yabancı ortağı olmayan şirketleri (YS=0) ve 3 ise yabancı sermaye oranı %10'dan büyük ve eşit, %30'dan küçük olan şirketleri ( $\%30 > YS \geq \%10$ ) göstermektedir. Bu iki seviye arasında yapılan iki örnekli T test'te P olasılık değeri %76'dır ve bu değer %5'ten çok büyüktür. Sonuç olarak yabancı ortağı olmayan şirketler ile sermaye yapısı içindeki yabancı payı ( $\%30 > YS \geq \%10$ ) arasında bulunan şirketler arasında karlılık açısından bir fark olmadığı söylenebilmektedir.

**Tablo 37 : İki Örnekli T Test 4 (Karlılık Oranları)**

**Karlılık Oranları için İki Örnekli T Test**

3. Ayırım	N	Ortalama	Standart Sapma	SE Ortalama
1	5047	0,044	0,243	0,0034
5	1049	0,075	0,122	0,0038

*ort(1) - ort(5) için %95 Güven Aralığı : (-0,0413; 0,0214)*

*T test ort(1) = ort(5) (ortalamalarının eşit olmadığı duruma karşı): T= -6,16 P= 0,0000 DF= 3042*

Tablo 37'de 1, yabancı ortağı olmayan şirketleri (YS=0) ve 5 ise yabancı sermaye oranı %50'dan büyük ve eşit olan şirketleri ( $YS \geq \%50$ ) göstermektedir. Burada görüldüğü gibi P olasılık değeri %5'ten küçüktür. Bu durumda yabancı ortağı olmayan şirketler ile sermaye yapısı içindeki yabancı payı %50'den büyük olan

şirketlerin karlılıkları arasında anlamlı bir fark olduğu söylenebilmektedir. Anova 6'da en az bir seviyenin diğer seviyelerden farklılaştığı zaten teyit edilmektedir. Grafik 15'te 4.seviye ( $50 > YS \geq 30$ )'nin karlılık oranının yabancı ortağı olmayan şirketlerin karlılık oranından farklı olduğunu söylemek için iki örneklı T test'e gerek yoktur.

Sonuç olarak şirket sermaye yapısı içindeki yabancı sermaye oranı %30'a büyük veya eşitse karlılığı, yabancı sermaye payı daha az olan şirketlere göre daha karlıdır.

## SONUÇ

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları özellikle tasarruf yetersizliği yaşayan ülkeler için önemlidir. Bu konuda çok önemli katkılar sağlamaktadır. Bunun yanı sıra teknoloji transferi, üretim bilgisi, yeni pazarlar bulma gibi etkenlerin içinde bulunduğu katkılardan doğrudan faydalanabilme olanağını da vermektedirler. Bu tür yatırımlar, gelişmiş ülkeler için atıl sermayenin kullanılması ve ek ilave gelir anlamı taşımaktadır. ( Çinko, 2009, s.188)

Günümüzde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yerli ekonomiye olumlu ve olumsuz katkıları yoğun bir şekilde tartışılmaktadır. Fakat tüm bu tartışmalar olsa da sermaye birikimine katkıda buldukları gerçeği herkesçe kabul edilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin büyümesini arttırmaktadır. Dolayısıyla kalkınmasına katkıda bulunacak yeni yatırımların yapılabilmesi için makroekonomik istikrarın ve politikalarda tutarlılığın sağlanması, yönetim ortamının iyileştirilmesi, altyapının ortamının geliştirilmesi, finansal sistemin gerçek işlevlerini yerine getirmesi, üretim girdilerinin maliyetlerinin düşürülmesi ve üretim sürecine başlama ve giriş-çıkış kolaylığının sağlanması gerektiği vurgulanmaktadır. Bu listeye kurumsal yapı, politik kültür, kayıt dışı ekonomi ve yolsuzluk gibi faktörlerde eklenmektedir. (Kar & Tatlısöz, 2008, s. 118)

Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının tarihi Osmanlı dönemine kadar uzanmakla beraber yasal anlamda ilk adımlar 1954 yılında çıkarılan

6224 sayılı “Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu” ile atmıştır. Fakat uygulamada tam bir serbestlik sağlanamadığı ve yabancı yatırımlardan daha fazla pay almak isteğiyle 24 Ocak 1980 İstikrar Kararları uygulanmaya başlanmıştır. Bu liberalizasyon politikalarıyla Türkiye, gelişmiş ülkelerin yatırımcıları için daha cazip hale gelmiş ve yabancı sermaye girişlerinde artış gerçekleşmiştir. Fakat yine de bu olumlu gelişmeler istenen düzeyde olamamıştır. Bu sebeple, 17 Haziran 2003 yılında 4875 sayılı “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu” yürürlüğe girmiştir. Amacı doğrudan yabancı yatırımların özendirilmesine, yabancı yatırımcıların haklarının korunması ile yatırım ve yatırımcı tanımlarında uluslar arası standartlara uyulmasına, doğrudan yabancı yatırımların gerçekleştirilmesinde izin ve onay sisteminin bilgilendirme sistemine dönüştürülmesine ve tespit edilen politikalar yoluyla doğrudan yabancı yatırımların artırılmasına ilişkin esasları düzenlemektir. (4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu)

4875 sayılı “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu”nun yürürlüğe girmesinden kısa bir süre sonra beklenen olumlu etkiler gerçekleşmeye başlamıştır. Önceki yıllara oranla doğrudan yabancı sermaye girişleri, yıllar itibariyle artmaya başlamıştır. Ayrıca yabancı sermayeli şirketlerin sayılarında da gözle görülür bir çoğalma meydana gelmiştir.

Türkiye’deki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının tümüne yakını çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Her çok uluslu şirketin bir ana merkezi bulunmaktadır. Merkez, diğer ülkelerde bulunan şubeleri denetlemektedir. Ayrıca stratejik karar almada en önemli rolü oynamaktadır.

Son yıllarda, dünyada olduğu gibi Türkiye’de de uluslar arası çok ortaklı girişimlere çok sık rastlanmaktadır. En az iki farklı ülkeden işletmeleri bir araya

getirdikleri için, elde edilen diğer yararların yanı sıra bilgi ve becerilerini arttırma olanağına sahip olmaktadırlar.

İşgücü ve hammadde maliyetlerinin düşük olması dışında, Türkiye'nin coğrafi ve stratejik konumu da ortak girişimler için önemli bir fayda olmaktadır. Hem Avrupa ülkesi hem de Asya ülkesi olması, Karadeniz Ekonomik İşbirliği çerçevesinde Karadeniz'e kıyısı olan ülkelerle çok yakın ilişkiler içinde olması ve ayrıca Ortadoğu'ya yakınlığı ve oradaki ülkelerin her türlü mal ve hizmet ürünlerine ihtiyaç duyması dolayısıyla ideal bir bölgesel pazar konumundadır. (Kocadoru, 2009, s 255)

Son 10 yıllık dönemde Türkiye ekonomisinin dış ticaret yapısı kapsamlı bir değişim geçirmiştir. Bu süreçte ihracat ve ithalat hacmi önemli ölçüde artarken, üretim ve ihracatın ithalata bağımlılık oranında yükseliş gözlenmiştir. Ekonominin sürdürülebilir büyüme yapısına kavuşması açısından önem arz eden bu durum temelde iki faktörün etkisiyle oluşmuştur. Bunlardan birincisi firmaların ithal ara ve yatırım malı kullanımına yönelik eğilimlerinin artması, ikincisi ise ekonominin dış ticaretteki uzmanlaşma yapısında görülen değişimdir. (Saygılı, 2009, s 7)

Bu çalışmada, İstanbul Sanayi Odasının yayınladığı 1993 – 2009 yılları arasında Türkiye'nin ilk 500 sanayi şirketi ele alınmaktadır. Bu şirketlerin sermaye yapıları incelenip yabancı sermayeye sahip olan ve olmayan şirketlerin ihracatları, karlılıkları, satışları arasındaki ilişkiler tablolar, anova ve iki örnekli T testleri ile analiz edilip incelenmektedir.

İSO'dan elde edilen 17 yıllık verilerden elde edilen ilk sonuç, yabancı sermayeli şirket sayılarının her sene artarak 2009 yılında ilk 500 sanayi şirketinin



%31'ine ulaşmış olduğudur. En büyük yabancı sermayeli şirketlerin genellikle otomotiv sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir.

1993 – 2009 yılları arasında ilk 500 sanayi şirketin içinde yer alan şirketlerin satış hâsılatları 1. ayrıma göre incelendiğinde, toplam satış hâsılatının %62'sinin yabancı sermayeye sahip olmayan ( $Y=0$ ), %38'inin yabancı sermayeye sahip olan şirketlere ( $YS>0$ ) ait olduğu sonucu bulunmaktadır. Yabancı sermayeli şirketler açısından biraz daha detaylandırmak gerekirse sermayesinde %50'den az yabancı sermayeye sahip şirketlerin, %50 ve fazla yabancı sermayeye sahip şirketlerden daha az hâsılat yaptığı görülmektedir. Bu durum yabancı ortağın söz sahibi olduğu durumlarda daha çok yeni pazarlar bulma ve satış yapabilme kabiliyetinin var olduğunu söylemektedir. Ayrıca tablo 23'de bu durumu destekler niteliktedir. Tablo 23'te yabancı sermaye oranı ne kadar fazla ise o kadar satış hâsılatı olduğu görülmektedir.

Veriler ayrıca ihracat ve yabancı sermaye ilişkisi açısından da incelenmektedir. İlk başta İSO'nun ilk 500 sanayi şirketi içerisindeki şirketlerin ihracatları tetkik edilmektedir. Global kriz ve kur dalgalanmalarının bir sonucu olarak ihracat oranları yıllar itibariyle dengeli bir görüntü vermemektedir.

İhracatla ilgili veriler 1. ayrıma göre gruplandırıldığında yabancı sermayeye sahip olmayan şirketlerin ( $Y=0$ ), yabancı sermayeye sahip olan şirketlere ( $YS>0$ ) oranla daha az ihracat yaptıkları görülmektedir. Daha detaylı anlaşılabilmesi için yapılan Anova analizi sonucunda, yabancı sermayeli şirketlerin ( $YS>0$ ) ve yabancı sermayeye sahip olmayan şirketlerin ihracat oranları dağılımları farklılaşabilmektedir. İstatistikî olarak da bu dağılımlar farklılaştırılabildiğine göre

yabancı sermayeli şirketler ( $YS>0$ ), yabancı ortağı olmayan şirketlere ( $YS=0$ ) oranla bu iki ortalamanın farkı kadar (%1,8) fazla oranda ihracat yapmaktadırlar.

Yabancı sermayeli şirketler ihracat performansları açısından daha detaylı tetkik edilebilmesi için veriler 2. ayrıma göre gruplandırılıp tablo 27’de gösterilmektedir. Tablo’da yabancı sermaye oranı %50 ve daha fazla olan ( $YS \geq 50$ ) ve %50’den az olan ( $50>YS>0$ ) şirketler arasında sermaye ve ihracat arasında dikkat çekici bir ilişki bulunmamaktadır. İstatistikî olarak bir ilişki olmadığı Anova analizi ile ispatlanmaktadır. Analizde herhangi iki dağılımın birbirinden farklılaştırılmadığına işaret etmektedir.

Ayrıca yabancı ortağı olmayan ( $YS=0$ ) ve yabancı sermaye oranı %50’den az olan ( $50>YS>0$ ) şirketlerin ihracat oranları arasında istatistikî olarak anlamlı bir fark olup olmadığı iki örnekle T test ile araştırılmaktadır. Bu analizden “yabancı ortağı olmayan şirketler ( $YS=0$ ) ile yabancı sermaye oranı ( $50>YS>0$ ) arasında olan şirketlerin ihracat oranları birbiri ile aynıdır” sonucu çıkmaktadır. Bu da Anova 2’de bulunan sonucu destekler mahiyettedir.

Yabancı sermaye oranı %50’den az olan şirketlerin daha detaylı olarak incelenebilmesi için veriler 3. ayrıma uygun olarak gruplandırılmaktadır. Yabancı sermaye oranları %10’dan az olanlar ( $10>YS>0$ ), %10’a eşit, fazla ve %30’dan az ( $30 > YS \geq 10$ ), %30’a eşit, fazla ve %50’den az ( $50 > YS \geq 30$ ) olan şirketlerin ihracat oranları incelenmektedir. Genel olarak yıllar itibariyle en yüksek ihracat oranlarına, yabancı sermayesinin %10’dan küçük ve 0’dan büyük yabancı sermayeli şirketlerin ( $10>YS>0$ ) sahip olduğu görülmektedir. İkinci olarak en yüksek ihracat oranlarına, yabancı sermayesinin %10’dan büyük ve eşit , %30’dan küçük olan şirketler ( $30 > YS \geq 10$ ) sahiptir.

Ayrıca bununla ilgili anova analizleri yapıldığında yabancı ortağı olmayan şirketlerin ( $YS=0$ ), yabancı sermaye oranı 0'dan büyük ve %10'dan küçük olan şirketlere ( $\%10>YS>0$ ) nazaran satışları içinde daha az ihracat yer almaktadır. Bu analizle bir kez daha yabancı sermaye oranı 0'dan büyük olan şirketlerin yabancı ortağı olmayan şirketlere oranla daha fazla ihracat yaptığı belirtilmektedir.

İhracat oranlarından sonra karlılık analizleri de yapılmaktadır. İlk başta yabancı ortağı olmayan şirketlerin ( $YS=0$ ) ve yabancı sermayeli şirketlerin ( $YS>0$ ) karlılık oranlarının 1993-2009 yılları arasındaki 17 senelik dağılımının anova analizi yapılmaktadır. Sonucunda istatistikî olarak da karlılık oranlarına ait, bu dağılımlar farklılaştırılabildiğine göre yabancı sermayeli şirketler ( $YS>0$ ), yabancı ortağı olmayan şirketlere ( $YS=0$ ) oranla bu iki ortalamanın farkı kadar karlı oldukları söylenebilmektedir.

Ayrıca veriler 2. Ayrıma göre gruplanıp yapılan anova analizinde ortaya çıkan sonuç, yabancı sermayeli şirketlerin, sermayedeki payları ne olursa olsun yabancı ortağı olmayan şirketlere göre karlı oldukları söylenebilir. Yabancı sermayesi 0'dan büyük ve %50'den küçük olan şirketlerin ( $50>YS>0$ ), %50'den büyük ve eşit olan şirketlerin ( $YS\geq 50$ ) karlılık oranları ortalamaları birbirine benzer çıkmıştır.

Bu durumun daha iyi anlaşılabilmesi için grup veriler arasında istatistikî olarak anlamlı fark iki örnekle T test'ten yararlanılarak araştırılmaktadır.

Yabancı ortağı olmayan şirketleri ( $YS=0$ ) ve yabancı sermaye oranı 0'dan büyük ve %10'dan küçük olan şirketleri ( $\%10>YS>0$ ) arasında yapılan iki örnekle T testten çıkan sonuç; yabancı ortağı olmayan şirketler ile sermaye yapısı içinde

%10'dan küçük yabancı payı bulunan şirketler arasında karlılık açısından bir fark olmadığı söylenebilmektedir.

Tüm yapılan bu analizler sonucunda olarak sermayedeki payı ne olursa olsun yabancı sermayeli şirketler Türk şirketlerine nazaran satış gelirlerinin daha büyük payını ihracat ile temin ederken, önemli oranda daha karlı olabilmektedirler.

## KAYNAKÇA

### KİTAPLAR

- Aktan, Coşkun Can, Çivi, Emin & Vural, İstiklal Yaşar, (2003), Türkiye'nin İhracat Stratejisi. Çınar Yayınları, 1. Basım, İstanbul
- Alkin, Erdoğan, (1992), İktisat, Filiz Kitapevi, 1. Basım, İstanbul
- Bilgin, Mehmet Hüseyin, Danış, Hakan & Demir Ender, (2008) İhracat Yönelimli Yabancı Yatırım Ortamı: Karşılaştırmalı Bir Analiz ve Politika Önerileri, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 1. Basım, İstanbul
- Demircan, Hayrettin, (2003), Dünyada ve Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Stratejileri, T.C. Hazine Müsteşarlığı, Ankara
- Diñçer, Ömer, (1998), Stratejik Yönetim Ve İşletme Politikası, Beta Basım, 5. Baskı, İstanbul.
- İstanbul Sanayi Odası, (2002), Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Ve Türkiye, 1. Basım, İstanbul
- İstanbul Sanayi Odası, (2001), İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, Erler Basım, İstanbul
- OECD, (1999), Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Third Edition
- Onat, Nuray, (1998), İhracat, İktisat Bankası Yayınları, 1. Basım, Ankara
- Seyidoğlu, Halil, (1996), Uluslararası İktisat Teori Politik Ve Uygulama, Güzem Yayınları, 11. Basım, İstanbul
- United Nations, (2003), FDI Policies for Development: National and International Perspectives, World Investment Report

### SÜRELİ YAYINLAR

- Afşar, Bilge, Yabancı Sermaye Yatırımları Ve Dışsal Ekonomiler: Turizm Sektörü Örneği, (2007), Konya Ticaret Odası Etüt Araştırma Servisi Araştırma Raporu, Sayı 515(475)
- Aydın, N., Sayim, M. & Yalama, A., (2007), Foreign Ownership and Firm Performance: Evidence from Turkey, International Research Journal of Finance and Economics 11
- Başoğlu, Ufuk, (2000), Finansal Serbestleşme Ve Uluslararası Portföy Yatırımları, Balıkesir üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 3, Sayı:4
- Bilgin, Mehmet Hüseyin, Danış, Hakan & Demir, Ender, (2009), Türkiye'nin Yabancı Yatırım Ortamının Analizi ve Bazı Öneriler, Maliye Finans Yazıları Dergisi, Ocak, Cilt 22. Sayı 82.
- Borkowski, S, (1999), International Managerial Performance Evaluation: A Five Country Comparision. Journal of International Business Studies, Vol.30, Issue 3
- Candemir, Aykan, (2009), Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler, Ege Akademik Bakış Dergisi, Cilt 9, Sayı 2
- Çinko, Levent, (2009), Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerinin Makro ekonomik Etkileri, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, Cilt 16, Sayı 1
- Deniz, Recep Baki, (2002), Ortak Girişim Stratejisi ile Global Pazarlara Giriş, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:5(18)
- Doğanlar, M., Bal, H., & Özmen, M., (2003) Uluslararası Ticaret Ve Türkiye'nin İhracat Fonksiyonu, Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, No 7
- Duran, Mustafa, (2002a), Türkiye'de Yatırımlara Sağlanan Teşvikler ve Etkinliği, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Araştırma ve İnceleme Dizisi, Ankara, No 32
- Duran, Mustafa, (2003b), Teşvik Politikaları ve Doğrudan Sermaye Yatırımları, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Araştırma ve İnceleme Dizisi, Ankara, No 32
- Ener, Meliha, (2005), Doğrudan Yabancı Yatırımın Gelişmekte Olan Ülkelerde Yeri Yatırım Üzerine Etkisi-Türkiye Örneği, Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 5, Sayı 1
- Erçakar, M. Emin & Karagöl, Erdal Tanas, (2011), Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımlar, SETAV, Ocak, Sayı 33
- Filizöz, Berrin, (2003), İnsan Kaynakları Yönetiminde Uluslararası Yaklaşım Gerekliliği, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 1, Sayı 1
- Gedikli, Ayfer, (2011), Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınması Üzerine Etkileri, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi (6.1)

- Gökyayla, Demir Cemile & Süral, Ceyda, (2004), 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu Ve Getirdiği Yenilikler, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt 6, Sayı 2
- Gürsoy, Guner & Kursat Aydoğan, (1999), Equity Ownership Structure, Risk Taking and Performance; An Empirical Investigation in Turkish Companies, ERC/METU International Conference in Economics, Ankara
- ISO, (2010), Türkiye'nin İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Ağustos, Sayı 33.
- Kar, Muhsin & Tatlısöz, Fatma, (2008), Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerini Belirleyen Faktörlerin Ekonometrik Analizi, KMU İİBF Dergisi, Yıl 10, sayı 14
- Karabulut, Tuğba, (2005), Türkiye'deki Yabancı Sermayeli Şirketlerin Stratejik Karar Alma Yaklaşımlarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl 4, Sayı 7, Bahar 2005/1
- Karagöz, M. & Şen, A., (2005), Türkiye'deki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Büyüme ve İhracata Etkisi, Sos. Bilimler Konf. Dergisi (Prof.Dr.N. YALÇINTAŞ özel sayısı), İÜ yay no 4599, İktisat Fak. Yay no 592, Ocak
- Karlık, Rıdvan, (2001), Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı, TCMB Yayınları, Ankara
- Kocadoru, Hamide, (2009), Küresel Bir Şirketin Üst Düzey Yöneticileri ile Türkiye'de İş Yapmayı Tercih Etme ve Etmeme Nedenlerini Ortaya Çıkarmaya Yönelik Bir Görüşme, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, The Journal Of International Social Research, Cilt 2, Sayı 8, Yaz
- Kurtaran, Ahmet, (2007), Doğrudan Yatırım Kararları Ve Belirleyicileri, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 10, Sayı 2
- Prakash, Loungani & Assaf, Razzin, (2001), How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries?, Finance And Development, A Quarterly Magazin of IMF, Haziran, Sayı 38
- Sayılır, Ali, (1999), Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurulan Uluslar arası Çok Ortaklı Girişimlerde Bilgi Edinimi Ve Yerel Ortağa Yansıması, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, İzmir, Sayı 1, Cilt 1
- Soydal, Haldun, (2006), Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Verimlilik Analizi: Otomotiv Sektörü Üzerine Bir Uygulama, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 16
- Şahin, Arif, (2007), İhracat Prosedürlerini Biliyor musunuz?, TC Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
- Şenol, Coşkun, (2007), Türkiye'nin İhracatı Üzerine Bir Değerlendirme, Gümrük Dünyası Dergisi, Yaz, Sayı 54

- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, (2005), Doğrudan Yabancı Yatırım Raporu
- Ulaş, Dilber, (2008), AB'ye Yönelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Ve Çok Uluslu İşletmelerin Üretim Yeri Seçim Kararları, Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, Cilt 8, No 2, (Bahar)
- Ünsar, A., S., (2007), Uluslararası İşletmelerde Üretim Stratejileri, Journal of Yaşar University, Number 7, Vol 2
- YASED, (2011), Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yıl Sonu Değerlendirme Raporu, Şubat
- YASED, (2007), Vergi Ve Teşviklerin Yabancı Yatırımların Ülkeye Kazandırılması Üzerindeki Etkisi, İnceleme Yarışması VII
- Yavan, Nuri & Kara, Hamdi, (2003), Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Ve Bölgesel Dağılışı, Coğrafi Bilimler Dergisi, Cilt 1(1)
- 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu

## **YÜKSEK LİSANS TEZLERİ**

- Emen, Türksöy, (2006), Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicileri ve Vergileme, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, SBE

## **İNTERNETTEN ALINAN YAYINLAR**

- What is FDI?, [http://www.investamerica.gov/home/iia\\_main\\_001155.asp](http://www.investamerica.gov/home/iia_main_001155.asp), (10.07.2011)
- Uluslararası Yatırım Pozisyonu Metodolojisi Ve Türkiye Uygulaması, <http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge/uypmet.pdf>, (10.06.2011)
- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, (2010), Uluslararası Doğrudan Yatırımlar. Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2010 Yılı Raporu, <http://www.hazine.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/Hazine%20Web/Arastirma%20Yayin/Raporlar/Yabanc%C4%B1%20Sermaye%20Raporlar%C4%B1/4875%20Say%C4%B1%C4%B1%20Kanundan%20Sonraki%20Raporlar/Uluslararası%C4%B1%20Do%C4%9Frudan%20Yat%C4%B1r%C4%B1mlar%202010%20Y%C4%B1l%C4%B1%20Raporu.pdf>, (15.07.2011)
- UNCTAD, Dünya Yatırım Raporu, [http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/Yayinlar/Documents/YASED\\_2011%20UNCTAD%20DUNYA%20YATIRIM%20RAPORU%20BB%20-%20tr.pdf](http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/Yayinlar/Documents/YASED_2011%20UNCTAD%20DUNYA%20YATIRIM%20RAPORU%20BB%20-%20tr.pdf), (31.07.2011)
- <http://www.invest.gov.tr/tr-TR/investmentguide/Pages/10Reasons.aspx> (31.07.2011)



Türkiye’de Yatırım Ortamı,

<http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/yoic/Turkiyedyatirimortami/Pages/ozellestirme.aspx> (31.07.2011)

[http://www.oib.gov.tr/program/uygulamalar/ozellestirme\\_yontemleri.htm](http://www.oib.gov.tr/program/uygulamalar/ozellestirme_yontemleri.htm) (31.07.2011)

[http://www.oib.gov.tr/baskanlik/yasal\\_cerceve.htm](http://www.oib.gov.tr/baskanlik/yasal_cerceve.htm) (31.07.2011)

<http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/yoic/Turkiyedyatirimortami/Pages/tesvikler.aspx> (31.07.2011)

<http://www.hazine.gov.tr>. (01.08.2011)

<http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/yoic/sirketKurulusu/Pages/sirketKurulusu.aspx> (13.08.2011)

<http://www.foreigntrade.gov.tr/> (14.08.2011)

[www.ekonomi.gov.tr](http://www.ekonomi.gov.tr) (15.08.2011)

## ÖZGEÇMİŞ

Ayşe Bilge Elçi 16.02.1975 tarihinde İstanbul'da doğdu. Sakarya Anadolu Lisesi'ni bitirdikten sonra 1998 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme bölümünden mezun oldu. Elçi, çok iyi derecede İngilizce bilmektedir.