

**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ
TEKNOLOJİK GELİŞME ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE TÜRKİYE
ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Hazırlayan
Hale KIRMIZIOĞLU**

**Tez Danışmanı
Prof. Dr. M. Tuba ONGUN**

ANKARA-2010

ONAY

Hale KIRMIZIOĞLU tarafından hazırlanan “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Teknolojik Gelişme Üzerindeki Etkisi ve Türkiye Örneği” başlıklı bu çalışma, 01/ 07/ 2010 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalı’nda Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Prof.Dr. M. Tuba ONGUN (Başkan)

Doç.Dr. A. Hakan ÇERMİKLİ

Yrd.Doç.Dr. Atilla GÖKÇE

ÖNSÖZ

Şüphesiz teknoloji hem geçmiş dönemlerde, hem de günümüzde iktisat için önemli bir kavramdır ve bundan sonra da olmaya devam edecektir. Her toplum daha iyi şartlarda ve daha yüksek refah düzeyinde yaşamak ister. İşte bu isteme meselesinin tam ortasına oturan bir kavramdır; teknoloji. Elbette doğru kullanıldığı sürece... Teknolojiye sahip olmak bir topluma hem ekonomik hem de siyasi açıdan güç katacaktır. Varolan bir teknolojiye sahip olmak ya da satın almak ise, korkarım bağımlılığı arttıracaktır. Bir ülkenin teknolojiye sahip olmak için, yabancı yatırımlardan çok kendi beşeri sermayesini artırmaya ve kendi imkanlarını bu alana yönlendirmeye çalışması, özellikle gelişmekte olan ülkelerden beklediğimiz yegâne hedeftir.

Bu çalışmayı zamanında ve doğru bir şekilde tamamlayabilmem için tüm zamanını harcayan ve titiz okumalarıyla beni yönlendiren danışmanım Prof. Dr. M. Tuba ONGUN'a en içten duygularıyla teşekkür ederim. Ayrıca çalışma sürecim boyunca benden yardım ve desteklerini esirgemeyen tüm arkadaşlarıma ve aileme de şükranlarımı sunarım.

“Acta non Verba”

Latince Bir Deyiş

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	i
İÇİNDEKİLER	ii
SİMGELER VE KISALTMALAR LİSTESİ	v
TABLolar LİSTESİ.....	viii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE ULUSLARARASI DIŞ TİCARET

1.1 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI KAVRAMI VE TÜRLERİ	5
1.2 ULUSLARARASI DIŞ TİCARET İLE DOĞRUDAN YATIRIMLAR ARASINDAKİ BAĞLANTININ TEORİK ÇERÇEVESİ	15
1.2.1 Uluslararası Ticaret Teorilerinin Temelleri	15
1.2.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı ve Teknolojiye İlişkin Kuramlar	18
1.2.2.1 Nitelikli İşgücü Teorisi.....	19
1.2.2.2 Teknoloji Açığı Teorisi	23
1.2.2.3 Ürün Dönemleri Teorisi - Vernon.....	28
1.2.2.4 Ürün Dönemleri Teorisi - Hirsch	33

İKİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

2.1 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINI ETKİLEYEN	
UNSURLAR.....	36
2.1.1 Politik Çerçeve Açısından Belirleyicilere Genel Bakış.....	36
2.1.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicilerine Dair	
Sonuçlar.....	49
2.1.2.1 Mikro Yaklaşımlar.....	50
2.1.2.2 Ampirik Bulgular	59
2.1.2.2.1 Piyasa Boyutu.....	59
2.1.2.2.2 Büyüme Oranı.....	62
2.1.2.2.3 İşgücü Maliyeti	63
2.1.2.2.4 Dışa Açıklık Oranları	64
2.1.2.2.5 Döviz Kuru	65
2.1.2.2.6 Ticaret Açığı ve Ticaret Engelleri	69
2.1.2.2.7 Vergi Oranları ve Vergisel Teşvikler	70
2.1.2.2.8 Kurumsallaşma ve Altyapı	74
2.1.2.2.9 Araştırma Geliştirme Harcamaları.....	78
2.1.3 Gelişmekte Olan Ülkeler ve Geçiş Ekonomileri için Belirleyiciler .	79
2.2 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ AVANTAJ VE	
DEZAVANTAJLARI	85
2.2.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Çıkışının Kaynak Ülkeye Etkileri	86
2.2.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Girişinin Ev Sahibi Ülkeye Etkileri ..	87
2.2.2.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Avantajları.....	87
2.2.2.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dezavantajları...	93
2.3 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ DÜNYADAKİ	
SEYRİ VE DAĞILIMI	95
2.3.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dünyadaki Dağılımı .	95
2.3.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türkiye ve Gelişmekte	
Olan Ülkelerde Seyri	109

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TEKNOLOJİK GELİŞMENİN TEORİK ALTYAPISI VE TÜRKİYE ÖRNEĞİ

3.1 TEKNOLOJİNİN TEORİDEKİ YERİ VE TEKNOLOJİ GÖSTERGELERİ	121
3.1.1 Teknolojinin Teorideki Yeri.....	121
3.1.1.1 Neo-Klasik Yaklaşım	123
3.1.1.2 Schumpeter ve Evrimci Kuram	124
3.1.1.3 Marksist Kuram	127
3.1.1.4 Gelişme İktisadı Açısından Teknoloji.....	128
3.1.2 Teknoloji Göstergeleri	129
3.1.2.1 Araştırma Geliştirme.....	131
3.1.2.2 Patent.....	142
3.2 TEKNOLOJİK GELİŞMENİN YAYILMA KANALLARI.....	148
3.2.1 Teknolojinin Yayılım Kanalı Olarak Ticaret	151
3.2.2 Teknolojinin Yayılım Kanalı Olarak Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	153
3.3 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ TEKNOLOJİK GELİŞMEYE ETKİSİ - TÜRKİYE ÖRNEĞİ.....	167
3.3.1 Materyal ve Yöntem	167
3.3.2 Birim Kök Testleri.....	170
3.3.3 Eşbütünleşme Sonuçları	171
3.3.4 Varyans Ayrıştırması (Decompositions).....	175
 SONUÇ	 177
KAYNAKÇA	183
EKLER.....	197
ÖZET	199
ABSTRACT	200

SİMGELER VE KISALTMALAR LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AFTA	ASEAN Serbest Ticaret Bölgesi (ASEAN Free Trade Area)
Ar-Ge	Araştırma Geliştirme
Asian NIEs	Doğu Asya Yeni Sanayileşen Ülkeleri (Asian Newly Industrializing Economies)
Bkz.	Bakınız
BTYK	Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu
çev.	Çeviren
ÇUŞ	Çokuluslu Şirket
der.	Derleyen
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DYY	Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı
eds.	Editörler
EPO	Avrupa Patent Ofisi (European Patent Office)
FDI	Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı (Foreign Direct Investment)
FED	Federal Rezerv Sistemi (Federal Reserve System)
FPI	Yabancı Portföy Yatırımları (Foreign Portfolio Investment)
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (The General Agreement on Tariffs and Trade)
GERD	Gayrisafi Yurtiçi Ar-Ge Harcamaları (Gross Domestic Expenditure on R&D)

GOÜ	Gelişmekte Olan Ülke
GSMH	Gayrisafi Milli Hasıla
GSYİH	Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
GÜ	Gelişmiş Ülke
H-O	Heckscher-Ohlin
IMF	Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund)
JPO	Japonya Patent Ofisi (Japan Patent Office)
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
M&A	Birleşme ve Satın Alma (Mergers and Acquisitions)
NAFTA	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (North American Free Trade Agreement)
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development)
OLI	Sahiplik- Yerleşme- İçselleştirme (Ownership-Location-Internalization)
R&D	Araştırma ve Geliştirme (Research and Development)
s.	sayfa
TL	Türk Lirası
TFV	Toplam Faktör Verimliliği
TPE	Türkiye Patent Enstitüsü
TRIMs	Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri Anlaşması (Agreement on Trade Related Investment Measures)
TRIPs	Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights)

TTGV	Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
MAM	Marmara Araştırma Merkezi
UNCTAD	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (United Nations Conference on Trade and Development)
UNIDO	Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (United Nations Industrial Development Organization)
USPTO	ABD Patent ve Marka Ofisi (United States Patent and Trademark Office)
WTO	Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organisation)

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: DYY Miktarları (Milyon \$)	102
Tablo 2: 1995–2008 Döneminde Uluslararası Doğrudan Yatırım ve Bileşenlere Göre Dağılımı (Milyon \$)	115
Tablo 3: Ülkelerin ARGE/GSYİH Oranları (1996-2007).....	136
Tablo 4: ARGE ve DYY Serilerinin Durağanlık Testleri.....	171
Tablo 5: Johansen Eş Bütünleşme Sonuçları	172
Tablo 6: Zayıf Dışsallık Testi Sonuçları.....	175
Tablo 7: ARGE için Varyans Ayrıştırması	175
Tablo 8: DYY için Varyans Ayrıştırması	176

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Dünya, Gelişmiş Ülkeler, Gelişmekte Olan Ülkeler, Geçiş Ekonomileri DYY Girişleri	38
Şekil 2: Dünya, Gelişmiş Ülkeler, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Geçiş Ekonomileri DYY Girişleri.....	103
Şekil 3: Dünya, Gelişmiş Ülkeler, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Geçiş Ekonomileri DYY Çıkışları.....	105
Şekil 4: Bazı Gelişmiş Ülkelerin DYY Girişleri (Milyon \$)	106
Şekil 5: Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerin DYY Girişleri (Milyon \$)	110
Şekil 6: Türkiye'ye Gelen ve Türkiye'den Yurtdışına Çıkan DYY	113
Şekil 7: Türkiye'deki Yabancı Sermayeli Firmaların Sektörel Dağılımı	116
Şekil 8: Türkiye'nin Doğrudan Yabancı Sermaye Akımlarından Aldığı Pay (%)	118
Şekil 9: Toplam Ulusal Ar-Ge Harcamalarının GSYİH'ya Oranı (%)	135
Şekil 10: Ar-Ge Harcamaları (Milyar \$), 2007	139
Şekil 11: Ar-Ge Harcamalarının GSYİH'ye Oranı.....	141
Şekil 12: TPE Tarafından Verilen Patent Tescillerinin Yıllara Göre Dağılımı	148

GİRİŞ

Özellikle gelişmekte olan ülkeler düzeyinde önemi vurgulanan doğrudan yabancı sermaye yatırımları, 1980'li yıllarla birlikte hızlı bir biçimde artmaya başlamıştır. Yabancı sermayeye karşı, II. Dünya Savaşı sonrasında oluşan olumsuz tavır 1980'li yıllarda ortadan kalkmış, "yabancı sermayeyi nasıl kontrol ederim" kaygısı gündemden çıkarak "yabancı sermayeyi nasıl çekebilirim" sorunu gündeme gelmiştir. 1960'lı yıllardan sonra gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan yabancı yatırımların artmasında IMF (International Monetary Fund), GATT (The General Agreement on Tariffs and Trade), Dünya Bankası Grubunun (The World Bank Group) ve AB (Avrupa Birliği) gibi ekonomik bütünleşmelerin de teşvik edici etkileri olmuştur. Bu yıllarda doğrudan yabancı yatırımlar daha çok, işgücünün yoğun olarak kullanıldığı, üretimde mal farklılaştırması yapılabilen, hızlı teknolojik gelişmelerin uygulandığı kimya, lastik, makina, dayanıklı tüketim malları gibi sektörlerde yoğunlaşmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ev sahipliği yapmak, dönemler itibariyle farklı özelliklere sahip olmayı gerektirmiştir. II. Dünya Savaşı'nın hemen ertesinde, merkez ülkelerinin ihtiyaç duydukları hammaddelere sahip olmak yeterli bir koşulken, 1970'li yıllarda ucuz işgücü, yatırımın yapılması için önemli bir kriter olmuştur. Günümüzün küreselleşen dünya ekonomisinde ise, sadece ucuz işgücü yeterli bir kriter olmayıp, tamamlayıcı politikalar zorunlu hale gelmiştir.

Doğrudan yatırım, bir ülkede bir firmayı satın almak veya yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak veya mevcut bir firmanın sermayesini arttırmak yoluyla, o ülkede bulunan firmalar tarafından, diğer bir ülkede bulunan firmalara yapılan ve kendisiyle birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırımdır. Tanımından da anlaşılacağı gibi, doğrudan yabancı yatırımlar, ülkeler arasında sermaye transferlerinin bir piyasa işlemi olmadan, bir ülkeden diğerine aktarılması şeklinde olmaktadır. Günümüzde gerçekleşen doğrudan

yatırımların önemli bir kısmı, çokuluslu şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Çokuluslu şirketlerin belki de en önemli özelliği, yüksek üretim verimliliğiyle çalışmalarıdır. Bu şirketler, dünya çapında pekçok ülkede üretim ve pazarlama faaliyetleri gerçekleştirmektedirler. ÇUŞ'lar tarafından gerçekleştirilen yatırımlar gittikleri ülkelerin üretimini, istihdam ve ihracat rakamlarını artırmaktadırlar. Ancak bunların ötesinde teknoloji, yönetim birikimi, uluslararası pazarlama, uluslararası yatırım ve mali deneyimlerinin transferi açısından da oldukça önemli araçlar olarak görülmektedirler.

Teknolojinin gelişmesi, tek başına sadece ait olduğu firmanın üretim ve maliyetlerinde iyileşme yaratırken, doğrudan yabancı sermaye yatırımları kanalı ile teknolojinin yayılması sağlanmaktadır. Bir ülkenin bir diğer ülkeye yapacağı yatırım, üretimin organizasyonundan pazarlama stratejilerine, sermaye mallarından, deneyimli ve yetenekli işgücüne kadar her şeyi kapsamaktadır. Bu bağlamda, fiziki sermayenin yanında, yöneticilerin deneyim ve yeteneklerinin transferi de söz konusu olmaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile, teknolojinin gelişmiş ülkelere, gelişmekte olan ülkelere – bilgiyi de içeren bir paket biçiminde – yayılmakta olduğu görülmektedir. Yerli firmaların piyasa paylarını koruyabilmek için yenilik kapasitelerini zorlamaları, çokuluslu şirketlerin “know-how” larını beraberinde transfer edebilmeleri ve çokuluslu şirketlerin yüksek teknoloji endüstrilerde, teknik açıdan ileri ve profesyonel işçileri transfer edebilmeleri önemli kazançlardandır. Bu durumda gelişmiş ülkelere, gelişmekte olan ülkelere yönelen ve hatta gelişmiş ülkelere, gelişmiş ülkelere yönelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, teknolojik gelişmenin ülkeler arasında yayılmasını sağlayarak, ülke ekonomileri için olumlu sonuçlar doğuracağı yaygın bir görüştür. Bu nedenle çalışmada bu süreçler, teorik ve ampirik açıdan ele alınarak sonuçlar ortaya konulmaya çalışılacaktır.

Tezin ana amacı; ülkemize gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, ülkemizdeki teknolojik gelişmeye katkı sağlayıp sağlamadığını araştırmaktır. Bu bağlamda, ilk olarak doğrudan yabancı sermaye

yatırımlarının anlaşılmasının esas olduğu düşünülmektedir. Günümüzde önemi gittikçe artan doğrudan yatırımların anlaşılabilmesi için, öncelikle bunların tanımları ve türleri, uluslararası sermaye hareketlerinin, doğrudan yabancı sermaye yatırımı olarak değerlendirilebilmesi için gerekli koşullar ve genel kriterler açıklanmıştır. Daha sonra uluslararası ticaret teorilerinin içerisinde doğrudan yatırımları ve teknolojiyi ele alan teorilere yer verilmiş ve böylece doğrudan yatırımlarının teorik altyapısı konusunda açıklamalar yapılmaya çalışılmıştır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının anlaşılması, ön koşul kabul edildiğinden, bunlara dair varolan geniş literatür taranarak doğrudan yatırımlara ilişkin günümüzde uygulanan politik çerçeve, belirleyicileri ve özellikle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının girdikleri ülke ekonomisinde yaratacakları etkiler ortaya konulmaya çalışılmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicilerine oldukça fazla yer verilmiştir. Çünkü geçmişten beri bu konuyla ilgili yapılan çalışmaların sayısı çok fazla, yani literatürü oldukça kalabalık ve karmaşıktır. Teorik olarak tanımlanan belirleyiciler, pekçok ampirik çalışmada da test edilmiş ancak genellikle farklı ilişkiler gözlenmiştir. Ayrıca doğrudan yatırım belirleyicilerini yalnızca bölgesel ya da yerleşim açısından ele almak doğru bulunmamış, direkt firma ihtiyaçları baz alınarak ortaya konulan yaklaşımlarda ele alınmıştır. Bu yaklaşımlar, genellikle çokuluslu şirket teorilerinden yola çıkılarak ortaya konulmuştur.

Doğrudan yatırımlar ele alınırken, girişlerine odaklanılmıştır. Aslında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının çıkışlarına dair de pekçok çalışma bulunmaktadır, ancak tezin öncelikli hedefi gelen doğrudan yatırımların teknolojik gelişme üzerindeki etkisini araştırmak olduğundan, bu yol tercih edilmiştir. Doğrudan yatırımların incelendiği İkinci Bölüm'ün sonunda ise doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının dünyada ve ülkemizdeki seyrine kısaca değinilmiştir.

Tezin Üçüncü Bölümü'nde teknoloji ve teknolojik gelişme kavramlarına yer verilmiş, böylece doğrudan yatırımlarla aradaki bağlantısı kurulmadan önce, teknolojinin ne olduğu anlaşılmaya çalışılmıştır. Teknolojik gelişme ölçülmesi oldukça güç bir sorun olduğundan, günümüzde teknolojinin göstergesi kabul edilen unsurlar ortaya konulmuştur. Bu aşamadan sonra amacımıza hizmet edecek olan teknolojinin dağılma kanalları başlığı sayesinde, doğrudan yatırımlarla olan ilişkisi gösterilmiştir. Bu bölümde son olarak ülkemize gelen doğrudan yatırımların teknolojik gelişme üzerindeki etkisi, ekonometrik bir model vasıtasıyla araştırılmıştır. Ekonometrik model kurulurken teknolojik gelişmenin bir vekili (proxy) olarak araştırma geliştirme harcamaları kullanılmış ve aralarındaki eşbütünleşme ilişkisi test edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE ULUSLARARASI DIŞ TİCARET

1.1 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI KAVRAMI VE TÜRLERİ

Doğrudan yabancı sermaye yatırımı, kabaca, bir ülkede yerleşik kişi veya kurumların bir başka ülkeye yönelen yatırımları olarak tanımlanabilir. Ancak burada yatırımın finansal yatırımlardan daha farklı amaçlara hizmet ettiğini belirtmek gerekir. Doğrudan yatırımlar sözkonusu olduğunda yabancı yatırımcının en önemli motivasyonlarından biri ileriki dönemlere de taşacak olan yani devam edecek bir çıkar ilişkisidir. Örneğin yatırımı kendi ülkesine yapmak yerine diğer ülkeye taşıyan yatırımcının bu yatırımdan kalıcı çıkarlar elde etmesi dolayısıyla yaptığı yatırımlar üzerinde kontrol sahibi olması gerekir. Buna göre yatırımcı, ilgili şirket üzerinde en az yüzde onluk bir temsil hakkına sahip olmalıdır (OECD, 2008: 40-41).

Yurtdışına yapılan Amerika Birleşik Devletleri yatırımlarını kayıt altına almaktan sorumlu olan Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Departmanı, bir Amerika Birleşik Devletleri yatırımcısının yabancı girişimin yüzde on hissesi veya daha fazlasına sahip olması halinde herhangi bir yere yapılan yatırımın doğrudan yabancı sermaye yatırımı kabul edileceğini belirtir. Aslında bu oran biraz keyfidir. Çünkü bazı örneklerde yönetim kontrolüne sahip olmak için bu oranın daha azının da yeterli olduğu veya farklı durumlarda bundan çok daha büyük bir payın gerekli olduğu görülebilir. Yüzde onluk oranın kaynağı Amerika Birleşik Devletleri Hazine'sidir. Hazine, vergi amaçlı portföy yatırımlarına karşı, doğrudan yatırımların tanımını yaparken yardımcı olarak bu oranı kullanmıştır. OECD de kendi üyelerine yüzde on kuralını kullanma çağrısında bulunmuştur. Kuralın uygulaması, açıkça istatistiksel olarak

yatırımların sınıflandırılmasının standardizasyonu amacına dönüktür (Coyne, 1995: 16).

Bu oranın ülkeden ülkeye farklılaşması ve ek kuralların getirilmesi sözkonusu olmaktadır. Ek kurallardan bazıları, şirket yönetiminde ve politika oluşturulma sürecinde söz sahibi olmak, teknoloji transferi gerçekleştirmek, teknik bilgi tedariki, yerli ve yabancı çalışanlar arasında yer değiştirmek şeklinde sayılmaktadır. ABD istatistiklerine göre bir Amerikan firmasının yabancı kontrollü olması ve böylece yabancı temelli çokuluslu şirketin bir bağlı kuruluşu olması için yabancı bir şirket tarafından ilgili şirketin hisse senetlerinin en az yüzde onunun tutuluyor olması gerekir. O halde buna göre %10 pay etkin kontrol için yeterlidir. Amerikan temelli bir şirketin çokuluslu olduğunun düşünülmesi için, yurtdışında şirketin kontrol payına sahip olması gerekir (Krugman ve Obstfeld, 2006: 157-158).

Bir ülkede yerleşik bir kişi veya kuruluşun ülke sınırları dışında servet edinmeleri genel anlamda uluslararası yatırım olarak ifade edilmektedir. Bu servet mali veya reel nitelikte olabilmektedir. Mali nitelikteki yatırımlar portföy yatırımı olarak nitelendirilirken, fiziki unsurlara yönelenlere doğrudan ya da dolaysız yabancı sermaye yatırımları denilmektedir. Yabancı sermaye yatırımları açısından, edinilen servetin daha önceden varolması, yahut yeni yaratılması bir şey değiştirmez. Bir firmanın üretimini, kurulu olduğu ülkenin sınırları ötesine yaymak üzere yabancı ülkelerde üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması doğrudan yabancı sermaye yatırımı olarak nitelendirilmektedir (Seyidoğlu, 1998: 710).

Bir başka deyişle yabancı yatırım, iki temel parçaya ayrılabilir. Doğrudan yabancı yatırımlar (Foreign Direct Investment-FDI); doğrudan diğer bir ülkedeki varlıkların sahiplerine fabrika, teknoloji v.b konularda yapılan yatırımlardır. Yabancı portföy yatırımları (Foreign Portfolio Investment-FPI); riske uygun en yüksek getirinin sağlanması için diğer bir ülkede hisse senedi, tahvil, bono gibi varlıklara yapılan (doğrudan yabancı yatırımlar dışındaki)

yatırımlardır. Doğrudan yabancı yatırımlar ve portföy yatırımları genel anlamda birbirine benzemekle birlikte aralarında belirgin farklar bulunmaktadır. Portföy yatırımları, sermaye sahiplerinin faiz geliri ve temettü elde etmek için başka ülkelerdeki menkul kıymetlere yatırım yapmalarıdır (Afşar, 2004: 86). Bir başka deyişle portföy yatırımı, fonların yatırımından elde edilecek bir getiriyi amaçladığı için bono ve hisse senedi alımı şeklinde gerçekleşir. Oysa doğrudan yabancı sermaye yatırımı, fonların yatırımından elde edilecek bir getirinin yanısıra yatırımcıya firmanın yönetimine katılma imkanı sağlar. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı, yatırımcıya etkin kontrol ve yönetime katılım sağlayan yatırımlar olarak tanımlanır. Aslında bu iki yatırım türü arasındaki farkı ortaya koymak pek kolay değildir. Firma varlıklarının ne kadarının elde tutulması gerektiği veya yönetimde söz sahibi olmak için ne kadar mülkiyet hakkına sahip olunması gerektiği çok açık değildir. Yönetime katılmakla ilgili olarak yatırımcının niyeti, yaptığı yatırımın miktarıyla ilişkilidir. Yabancı bir firmanın gerçek varlıklarından veya oy hakkı verecek hisse senetlerinden çok büyük miktarlarda yapılacak alımlar veya yapı tesisleri kurmak, yatırımcının yönetimde söz sahibi olma niyetini göstermektedir. Firmanın sadece borçlanma araçlarından satın alan ya da yabancı firmanın halka arz edilen hisse senetlerinden küçük miktarlarda satın alan bir yatırımcının amacı şirket yönetimine katılmak değildir (Coyne, 1995: 16).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında, yabancı ülkedeki şube, merkezin denetimi altında olacaktır. Portföy yatırımlarında ise yatırım yapılan şirketin yönetimi üzerinde denetim sözkonusu olmayacaktır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında yatırımcı, genellikle sermayenin yanında üretim teknolojisini de getirir. Ancak portföy yatırımında tasarruf sahibi gerçek kişi olduğundan teknoloji transferi sözkonusu olmayacaktır. Portföy yatırımlarında amortisman ve geri ödeme koşulları bellidir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında amortisman yoktur ve transfer edilen kâr işletmenin durumuna ve kanundaki kısıtlara bağlıdır. Türkiye’de kâr transferi üzerinde bir kısıtlama söz konusu değildir. Bu iki yatırım türü arasındaki en belirgin

farklardan bir diğeri, yatırımcı farkıdır. Portföy yatırımları genellikle gerçek kişiler tarafından, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ise çokuluslu şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir (Seyidoğlu, 1998: 712).

Kurumsal yönetim açısından bakıldığında portföy yatırımları ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında bir fark daha vardır. Portföy yatırımında bir hissedar yönetim kalitesini arttırdığında, bundan diğer hissedarlarında herhangi bir bedel ödemededen faydalanması sözkonusu olacaktır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı gerçekleştiren yatırımcı ise yönetim yeteneklerine sahip olduğunda bunun faydasını kendisi görecektir (Razin, 2002: 4).

Günümüzde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının büyük bir çoğunluğu çokuluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Rugman'a göre doğrudan yabancı sermaye yatırımı, çokuluslu şirketlere kendilerine özgü belli avantajları kullanmalarını izleme şansı sağlayan bir metottur. Literatürde çokuluslu şirket (Multinational Corporation) teriminin yanısıra çokuluslu girişim (Multinational Enterprise) veya uluslararası yapısını göstermek amacıyla ulusötesi şirket (Transnational Corporation) terimleri de kullanılmaktadır (Coyne, 1995: 17).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, çokuluslu şirketin ana merkezi dışında herhangi bir yerde yeni bir şirket kurması, varolan bir şirketi satın alması veya genişletmesi (tevsî) şeklinde gerçekleşmektedir. Edinilen yavru şirketlerin sadece mülkiyetleri değil, yönetimleri de ana şirket elindedir ve yavru şirket ana şirketin ticari sırlarından, yönetim bilgisinden, ticaret ünvanından ve diğer kolaylıklardan yararlanma hakkına sahiptir. Ana şirket yabancı ülkede doğrudan yabancı sermaye yatırımı gerçekleştirirken çoğu zaman yabancı ülkeye döviz girişi sağlar, ancak bazı durumlarda bu olmaz; çünkü yabancı sermaye ülkeye fiziki üretim aracı olarak gelebildiği gibi, bazen de gayri maddi bir hak; lisans, teknik bilgi, know-how şeklinde gelebilmektedir. Ayrıca yatırımcının, yatırımı iç kaynaklarla ve kazandığı kârla

finanse etme durumu da göz ardı edilmemelidir. II. Dünya Savaşı sonrasında portföy yatırımlarının payı azalmış, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ve kalkınma kredilerinin payı artmıştır (Seyidoğlu, 1998: 711). Otuz yıl öncesine kadar birçok ülkede yabancıların endüstri girişine karşı güçlü korumalar bulunmaktaydı. Ancak II. Dünya Savaşı sonrasında artış gösteren doğrudan yabancı sermaye yatırımları, 1980'li yıllardan itibaren dünya ekonomisinin küreselleşmesiyle birlikte daha da hızlanmış ve ekonomik gelişim sürecinin anahtar kavramlarından biri haline gelmiştir (UNCTAD, 2009: 1).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını özel bir sermaye transferi olarak ele alıp değerlendirmek mümkündür. Fakat bu özel sermaye transferinin iki özelliği vardır. Öncelikle doğrudan yatırım bir sermaye transferi olmakla birlikte, aynı zamanda teşebbüs, teknoloji, risk taşıma ve organizasyon aktarımı da sağlamakta ve bu sebeple işletmelerin sadece kuruluş ve teçhizatının finansmanı olarak değerlendirilmektedir. Doğrudan yatırım bu rolünden dolayı, işletmecilik becerisi ve know-how'ı da beraberinde getirmekte, ayrıca rekabet faktörünü ülkeye sokmaktadır. Genellikle doğrudan yatırımlar, sanayi sektörüne yöneliktir ve daha çok A ülkesinden B ülkesine sermaye transferi şeklinde değil, A ülkesinin X sanayi dalından, B ülkesinin X sanayi dalına akışı şeklindedir. Özellikle doğrudan yatırımlar, iki sanayi kesimi arasında bir sermaye akışı özelliği taşımaktadır. Bu sermaye akışı, yatay ve dikey yatırımlar şeklinde meydana gelmektedir.

Yatay yatırımlar, bir firmanın yatırım yaptığı ülkelerde, kendi ülkesi ile aynı üretimi gerçekleştirdiği zaman ortaya çıkar. Dikey yatırımlar ise, yatırım yapılan ülkede esas ülkedeki ürünlerin işlenmesi ve bu ürünlerin satışı ile ilgili olarak ileriye ve geriye dönük şekilde yatırım yapıldığı zaman görülür. Fakat çok sayıda küçük yavru şirketler, ev sahibi ülkelerde sadece dağıtım yapmakta ve ana firmanın ürünlerini ev sahibi ülkelerde pazarlamaktadırlar (Karluk, 2001: 100-101).

Çokuluslu şirketler veya günümüzdeki biçimiyle ulusötesi şirketler (transnational corporation), uluslararası alanda faaliyet gösteren ve kendi ülkesi dışında en az bir yabancı ülkede üretim yapan ekonomik birimler olarak tanımlanmaktadır. Çokuluslu şirketler, birden fazla ülkede sahiplik, kontrol ve üretim yönetimi imkanlarını kullanan şirketlerdir (Batmaz ve Tunca, 2005: 9). Dunning'e göre çokuluslu şirketler, doğrudan yabancı sermaye yatırımları yaparak birden fazla ülkede gelir getiren aktif değerlere sahip olan ve bunları kontrol eden, dolayısıyla ana ülke dışında mal ve hizmet üreten yani uluslararası üretim yapan firmalardır. Vernon'a göre ise, çokuluslu şirketler, çeşitli milliyetlere sahip geniş bir firmalar grubunu kontrol eden ana şirketlerdir (Aktaran: Batmaz ve Tunca, 2005: 9).

Üretimi ana ülke dışında gerçekleştirme nedenleri, genel olarak daha ucuz maliyet gerçeğine dayanır. Ancak karlılığı göz önünde bulundururken ihmal edilmeyecek bir diğer husus da şüphesiz risk faktörüdür. Burada bahsi geçen risk, hem ticari hem siyasi risktir. Bu risk faktörünü bertaraf edebilmek için yatırımlar günümüzde karşılıklı teşvik ve koruma anlaşmaları çerçevesinde gerçekleşmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları aracılığıyla uluslararası sermaye akımı, ülkedeki bir firmadan bir diğerine teşvik yaratmakta veya yaymaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ayırıcı bir özelliği, sadece kaynak transferi gerçekleştiriyor olması değil, aynı zamanda kontrol için edinim sağlıyor olmasıdır. Bu teşvik basitçe ana şirkete finansal yükümlülükler (obligation) getirir; bu aynı örgütsel yapının bir parçasıdır (Krugman ve Obstfeld, 2006: 157-158).

Teece (1980)'e göre çokuluslu şirketlerin ortaya çıkışları, vergi ve kontrolü minimize etmek veya engellemek, monopol gücü kazanmak ve etkinlik gibi isteklerden birinin karşılığı olarak gerçekleşmektedir (Aktaran: Coyne, 1995: 18). Çokuluslulaşmanın nedenleri aşağıdaki gibi sayılmaktadır:

1. Maliyeti düşürücü faktörlerden biri içsel ekonomi kavramıdır. İçsel ekonomi, bir malın üretim süreçlerinin tek bir organizasyon altında

toplanması ve bu sayede ortaya çıkacak uzmanlaşma ile maliyet avantajı elde etme olarak tanımlanabilir. Bir malın üretimindeki farklı aşamalarındaki işlerin tek bir örgüt yönetiminde toplanması dikey bütünleşmedir. Girdinin satın alındığı ülkede üretim tesisini kurmak gibi. Singer'e göre bu durum, dual ekonomileri yaratır (Seyitoğlu, 1998: 713). Dual ekonomi, ikili ekonomik yapının ortaya çıkmasıdır. Bir başka deyişle geleneksel üretim ve teknoloji-yoğun üretimin aynı anda ülkede sürdürülmesidir. Üretimde kullanılan girdilerin üretilmesinden nihai malın üretimine kadar tüm üretim sürecinin tek çatı altında toplanması kârlı ise yatırım dışı ülkelere kaydırılacaktır (Ongun, 2009: 70).

Maliyeti düşürücü faktörlerden ikincisi, özel bilgi avantajıdır. Özel bilgi avantajı, malın tasarımı, üretim teknolojisi, pazarlanması, firma yönetimi vb. konularla ilgilidir. Bu bilgiler, firmaya rekabet üstünlüğü sağlar. Bu durumda ise yatay bütünleşme, yani aynı malın benzerlerinin birçok ülkede üretilmesi durumu söz konusu olacaktır. Şirket fikri-sınai mülkiyet hakkı sağlayan varlıkların içerdiği teknik bilgilerin yabancı şirketlerin eline geçmemesi için yatırımı tercih edebilir (Ongun, 2009: 70).

Maliyet düşürücü faktörlerden üçüncüsü, ucuz işgücüdür. Ana ülkede ücretlerin yüksek olması, merkez şirketi emeğin ucuz olduğu bölgelere yöneltir (Seyitoğlu, 1998: 713). Şirket, ev sahibi ülkede işgücü maliyetlerinin düşük olması nedeniyle emek-yoğun malları ya da üretimin emek-yoğun aşamalarını bu ülkede gerçekleştirebilir (Ongun, 2009: 69).

Maliyet düşürücü faktörlerden dördüncüsü taşıma giderleridir. Ağır ve kaba hacimli bir malın dış piyasaya ulaştırılması, hammadde ve yarımamul taşınmasından daha fazla maliyete neden oluyorsa ana şirket şubeler açarak üretimin son aşamasını orada gerçekleştirebilir.

Son faktör ise kurumlar vergisi farklılıklarıdır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ya doğrudan düşük vergili ülkede yapılır ya da vergisi

yüksek ülkede kazanılan gelirler şubeler yoluyla düşük verginin uygulandığı ülkeye taşınır. Bu, transfer fiyatlaması yöntemiyle gerçekleştirilir (Seyitoğlu, 1998: 713).

2. Oligopol yaratmak: Ana şirketin bir başka ülkede yatırım yapma nedenlerinden bir diğeri, girilen ülkedeki aşırı kârlardan ve rant benzeri gelirlerinden yararlanmaktır (Seyitoğlu, 1998: 713). Sahip oldukları büyük sermaye, ileri teknoloji ve yönetim bilgileri bu firmalara etkin bir monopol gücü sağlar. İç talebe yönelik olarak gerçekleştirilecek yatırım, iç talebin yeterli olmaması durumunda bile geleceğe yatırım olarak yapılabilir. Bu gibi durumlarda, ileride piyasaya girebilecek olan firmalar ancak çokuluslu şirketler olacaktır. Bunlar da kendi aralarındaki anlaşmalarla, reklamlarla veya markayı iç piyasaya yerleştirmek yoluyla piyasaya yeni girişleri engelleyebilirler. Oligopolcü yapıdaki şirketler, oligopol piyasasındaki rakiplerinden önce dış pazara egemen olma çabası içerisindeyler (Ongun, 2009: 70).

3. Dış piyasa payını korumak ve artırmak: Çokuluslulaşmayı zorunlu hale getiren bir diğer etken, firmanın ihracat yoluyla gireceği piyasalardaki pazar payını korumaktır. Çokuluslu şirket, ihracat yaptığı ülkedeki tarife duvarlarını aşmak için mal satmak yerine üretim tesisi kurmayı tercih edebilir. Avrupa Birliği ülkelerine yönelen ABD yatırımları buna en güzel örnektir (Seyitoğlu, 1998: 713). Gümrük birliği üyesi olmayan bir ülkenin, birlik üyesi bir ülkede yapacağı yatırım ile onun komşusu olan ülke piyasalarına girme şansı da artar (Ongun, 2009: 70).

4. Ekonomik fırsatların çeşitlendirilmesi: Ekonomik hayattaki canlanma ve durgunluklar firmaların gelir ve nakit akımlarının dalgalanmasına yol açar (Seyitoğlu, 1998: 713). Firmalar yatırımlarını çeşitlendirerek bunu engellemeye çalışabilirler. Bu politika, aynı ülkede birden fazla mal üretmek ya da bir malın birden fazla ülkede üretilmesi şeklinde yürütülebilir. Çokuluslu şirketler, sınırlı iç pazar için ev sahibi ülkelerdeki tüketicilerin zevk ve

tercihlerine uygun farklılaştırılmış ürünler üreterek yatırımcı şirket açısından karlılığı arttırabilirler (Ongun, 2009: 69).

5. Rekabetin doğurduğu yenilikler: Ulusal sınırlar içindeki yoğun rekabet, firmaları iç ve dış pazarlarda piyasa paylarını korumak, artırmak için yeni teknolojilere uygun yatırım yapmaya yöneltir (Seyitoğlu, 1998: 713).

Yukarıda Seyidoğlu ve Ongun tarafından çokuluslulaşmanın nedenleri olarak sıralanan konu başlıkları bir nevi doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çeken nedenler olarak ifade edilebilirler. Bu nedenlere ilerleyen bölümlerde daha ayrıntılı olarak yer verilecektir.

Türkiye’de 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kanunu’na göre de doğrudan yabancı yatırım, yabancı yatırımcı tarafından yurt dışından getirilen; Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası’nca alım satımı yapılan konvertibl para şeklindeki nakit sermaye, şirket menkul kıymetleri (devlet tahvilleri hariç), makine ve teçhizat, sınaî ve fikrî mülkiyet hakları ile yurt içinden sağlanan; yeniden yatırımda kullanılan kâr, hâsılat, para alacağı veya malî değeri olan yatırım ile ilgili diğer haklar, doğal kaynakların aranması ve çıkarılmasına ilişkin haklar gibi iktisadî kıymetler aracılığıyla; yeni şirket kurmayı veya şube açmayı, menkul kıymet borsaları dışında hisse edinimi veya menkul kıymet borsalarından en az % 10 hisse oranı ya da aynı oranda oy hakkı sağlayan edinimler yoluyla mevcut bir şirkete ortak olmayı ifade eder. Uluslararası anlaşmalar ve özel kanun hükümleri tarafından aksi öngörülmedikçe; yabancı yatırımcılar tarafından Türkiye’de doğrudan yabancı yatırım yapılması serbesttir ve yabancı yatırımcılar yerli yatırımcılarla eşit muameleye tabidirler. Doğrudan yabancı yatırımlar, yürürlükteki mevzuat gereğince; kamu yararı gerektirmedikçe ve karşılıkları ödenmedikçe kamulaştırılmaz veya devletleştirilemez (4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, 2003).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının türlerine dair çeşitli kriterlere göre yapılan pekçok ayırmadan bahsetmek olanaklıdır. Ticaret, doğrudan yabancı sermaye yatırımından çok daha eski bir kavramdır. Krugman'a göre 20. yüzyılın başlarından itibaren ortaya çıkan küreselleşmenin en önemli tetikleyicisi, uluslararası ticaret ve II. Dünya Savaşı sonrasında büyük bir olgu haline gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları olmuştur. Ticaret ve ticaret gelişim süreçleri daha eski bir geçmişe sahip olduklarından ülkelerin politika yapıcıları, diplomatlar ve halk tarafından daha kolay tanınmakta ve anlaşılmaktadır. Ticaret ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının birbiriyle ne kadar bütünleşik olduklarına dair yapılan bir sınıflandırmaya göre doğrudan yabancı sermaye yatırımları; kaynak, piyasa ve etkinlik arayıcısı olarak ortaya konulmaktadır.

Kaynak arayıcısı olanlarda amaç, yalnızca belli ülke veya bölgelerde bulunan petrol ve maden gibi kaynaklardan yararlanmak için doğrudan yatırım yapmaktır. Vernon'a göre çokuluslu şirketlerin ortaya çıkışı, genellikle bakır, alüminyum, petrol gibi hammadde kaynaklarına yönelme ile olmuştur (Coyne, 1995: 17). Piyasa arayıcısı olanların amacı ise ulusal, bölgesel ya da serbest ticaret bölgelerini kapsayan piyasalara yatırım götürmektir. Çoğu zaman amaç, girilen yerel piyasa değil, o piyasanın mevcut ihracat potansiyelinden yararlanmaktır. Etkinlik arayıcı olanlarsa, yatırımı alan ülkenin kendine özgü düzenlemeleri ve özelliklerinden, bir başka deyişle ucuz işgücü, işgücünün verimi ve vergi teşviklerinden yararlanmak için yatırım yaparlar (UNCTAD, 2009: 8).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının birçok türünden bahsetmek olanaklıdır. Ancak doğrudan yatırımın amaçlarına göre gerçekleştirilen dörtlü sınıflandırma bunlar arasında en çok bilinendir. Buna göre doğrudan yabancı sermaye yatırımları; varolan bir kaynağın edinme ve birleştirme şeklinde satın alınması/satılması (purchase/sale of existing equity in the form of mergers and acquisitions (M&A)); yeşil alan yatırımları (greenfield investments); sermaye arttırımı (extension of capital: additional new

investments) ve finansal yeniden yapılandırma (financial restructuring) şeklinde gerçekleşmektedir. M&A şeklinde gerçekleştirilen yatırım, yatırımı alan ülkede önceden varolan bir kaynağın satın alınması, yeşil alan yatırımları, yeni bir yatırımın tamamının yabancı yatırımcı tarafından yapılmasını, sermaye artırımını, önceden varolan bir işletmenin ölçeğinin genişletilmesi, yani ilave yatırım yapılmasını ifade etmektedir. Bu nedenle yatırımı alan ülkenin ekonomisinde yaratacağı etkinin, yeşil alan yatırımıyla aynı olacağı kabul edilir. Son olarak finansal yeniden yapılandırma ise borç geri ödemesi veya zarar azaltmak için yapılan yatırım anlamına gelmektedir.

1.2 ULUSLARARASI DIŞ TİCARET İLE DOĞRUDAN YATIRIMLAR ARASINDAKİ BAĞLANTININ TEORİK ÇERÇEVESİ

Yukarıdaki bölümde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, tanımlarına ve türlerine yer verilmiştir. Bu bölümde ise doğrudan yatırımların teorik temellerini anlayabilmek ve teknoloji ile arasındaki ilişkilerin kurulmaya başlandığı ilk teorileri anlayabilmek için anlatımlar yapılacaktır.

1.2.1 Uluslararası Ticaret Teorilerinin Temelleri

Uluslararası ticaret teorileri, Merkantilist yaklaşımla başlar. Ancak Merkantilist yaklaşımın ele aldığı tam anlamıyla bir ticaret teorisi değildir. Bu yaklaşıma göre ticaret yalnızca tek taraflı zenginleşme sağlayan ve ülkede bulunan değerli maden miktarını arttıran bir sektör olarak tanımlanmaktadır. Klasik uluslararası ticaret teorileri ise, Adam Smith'in Mutlak Üstünlük ve Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük teorileri ile ortaya konulur. Adam Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi'ne göre ülke, hangi malları daha düşük bir maliyetle üretiyorsa söz konusu mallarda uzmanlaşmalıdır. Mutlak üstünlük kavramı, rasyonel ticaret olgusunu ortaya koyar. Bu durumda teori, ülkenin ürettiği tüm mallarda maliyet üstünlüğüne sahip olması durumunda dış

ticaretin gerçekleşmemesi gerektiğini ortaya koyduğu ve ticaretin kaynak dağılımı üzerindeki etkilerini incelemeyeceği için Klasik ticaret teorileri arasında pek sayılmaz (Yılmaz, 1992: 19-25). Onun yerine Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne yer verilir. Bu teoride ise bir ülke, diğerleriyle karşılaştırıldığında hangi malların üretiminde daha yüksek bir üstünlüğe sahipse o mallarda uzmanlaşmalıdır. Bir başka deyişle uluslararası ticaretin temelini mutlak değil karşılaştırmalı üstünlükler oluşturur (Seyidoğlu, 1998: 17-19).

Bir diğer teori ise, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin bir yorumu olarak ifade edilen Faktör Donatımı veya Heckscher-Ohlin Teorisi'dir. Bu teoriye göre dış ticaretin temel nedeni, ülkeler arasındaki faktör donatımının farklı olmasıdır. Heckscher-Ohlin kuramı, dış ticaretin nedeni olarak maliyet farkı kavramını ele alarak maliyet farkının nedenlerini araştırır. Doğrudan yatırımları, uluslararası sermaye ticaretinin bir parçası olarak gören neoklasik ticaret teorisinde, doğrudan yatırım kavramını açıklamaya dönük ilk çaba Heckscher-Ohlin modeline dayandırılır (Faeth, 2008: 166). Doğrudan yabancı yatırımların ilk teorik analizleri, uluslararası ticaretin faktör oranı modellerinin çeşitli varyasyonları ile başlar. Mundell (1957)'e göre doğrudan yabancı sermaye yatırımları; Heckscher-Ohlin prensibine göre mal ticareti engellendiği zaman artacaktır (Chakrabarti, 2003: 152). Bu model iki ülkeli, iki mallı, ve iki üretim faktörlü bir genel denge modelidir. Mal ve faktör piyasalarının tam rekabet koşullarında çalıştığını, ölçeğe göre sabit getirinin olduğunu, sıfır taşıma maliyetlerinin öngörüldüğünü ve ülkelerin kendilerine özgü faktör donatımlarına sahip olduklarını varsaymaktadır. Bu modelin arkasındaki ekonomik sezgi, bir ileri varsayımına dayanır. Malların göreceli faktör yoğunlukları, ülkelerin ise göreceli faktör donatımları farklıdır ve bu durum uluslararası faktör fiyatlarının farklılaşmasına neden olur. Böylece göreceli olarak sermayenin bol olduğu ana ülke, ya sermaye-yoğun malların yabancılara ihracatını yapar ya da mal ticaretinin olmadığı durumda sermaye yabancılara doğru hareket eder, çünkü orada sermayenin getirisi emeğe göre daha yüksektir. Bu hareket, faktör fiyatları eşitlenene dek devam edecektir

(Faeth, 2008: 166-167). Ülkelerden bazıları sermaye açısından zengin, bazıları ise emek açısından zengindir. O halde bir ülke zengin olduğu faktörün yoğun olarak kullanıldığı mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde edeceğinden o mallarda uzmanlaşmayı tercih etmelidir. Ülke ya emek-yoğun üretim ya da sermaye-yoğun üretim gerçekleştirerek faktör bolluğuna göre uzmanlaştığı malları satacak ve kıt olan faktör ile üretilen malları dışardan satın alacaktır. Bu teoriden hareketle çokuluslu şirketlerin emek-yoğun üretim gerektiren mal üretimini emek açısından zengin olan gelişmekte olan ülkelere yapacaklarını söyleyebiliriz. Böylece hem gelişmekte olan ülkeler sermaye çekebilmiş olacak, hem de çokuluslu şirketler karlarını maksimize etmiş olacaklardır.

MacDougall (1960) ve Kemp (1964) modeli, tam istihdam, tam rekabet ve ölçeğe göre sabit getiriyi varsayar, ancak iki üretim faktörlü ve tek mallı bir modeldir. Yine, sermayenin daha yüksek getirili yani kıt olduğu ülkeye doğru hareket etmesi beklenmiştir. Ancak ülkeler, onların refah düzeylerini artıracak olan, uluslararası düzlemde hareket eden sermayenin vergilerini arttırarak sermaye akımını ve sermaye getirisini ortadan kaldıracaklardır. 1970 yılında Aliber bu görüşü genişletir; sermayenin getiri farklılıkları nedeniyle hareket edeceğini ancak bu farkın parasal risk ve sermaye donatımındaki farklılıktan kaynaklandığını iddia edecektir. Daha güçlü paraya sahip olan ülkelerin firmaları bir başka deyişle paralarının değerinde daha az dalgalanma olan ülkelerdeki firmalar, daha düşük risk yapıları sayesinde, zayıf paraya sahip ülkelere ev sahibi ülke firmalarına oranla daha düşük faiz oranından borç alabileceklerdir. Böylece yabancı firmalar, ev sahibi ülke firmalarından daha yüksek oranda beklenen getiri akımından faydalanacaklardır. Bu da onlara ev sahibi ülkeye yatırım yapmaları için bir neden sağlamış olacaktır. Dünya imkanları izin verdiği ölçüde tek parasal alan yani parasal riskin olmadığı bir alan ortaya çıksa bile doğrudan yatırımların yine de meydana geleceği tartışılmaktadır (Faeth, 2008: 167).

Dünya ticaretini ve mal akımlarının yönünü incelediğimiz zaman sözkonusu ticaretin büyük bölümünü, maliyet farkları ya da ülkelerin faktör yoğunluk farklarıyla açıklamaya imkan olmadığını görüyoruz. Özellikle doğal kaynaklara dayalı üretimin, petrol ya da maden gibi kaynaklar, hangi bölgeden elde edilebiliyorsa orada üretilip satılması kaçınılmazdır. Ancak bu nitelikte olmayan dünyanın pekçok ülkesinde üretilen sanayi ürünleri vardır. Bunların satıcısı durumundaki ülkeler, genellikle erken sanayileşmiş ülkelerdir ve bu tür ticareti görece avantajlar ya da maliyet farklılığıyla açıklamak kolay olmamaktadır (Üstünel, 1990: 292).

Klasik uluslararası ticaret teorilerinin dünyada meydana gelen değişmelerle birlikte değerini tamamen kaybetmese de uluslararası ticareti açıklamakta yetersiz kalması nedeniyle bundan sonraki süreçte, dış ticareti açıklamak için yeni teoriler araştırılması söz konusu olacaktır. Buradan sonra üretilen yeni teorilerin ortak özellikleri; ülkeler arasında mamul mal ticaretini açıklamaya odaklanmaları, teknolojiyi veri kabul etmemeleri ve teknolojinin özellikle ihracatçı olmayı açıklamakta ciddi bir faktör kabul edilmesidir. Klasik ticaret teorilerinin, üretim faktörlerinin akışkan olmaması gibi katı varsayımları gevşetilmiş, teknoloji, ölçek ekonomileri ve hükümet politikaları gibi başlıklar ticaretin açıklanmasında önem kazanmıştır.

1.2.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı ve Teknolojiye İlişkin Kuramlar

Leontief paradoksunu açıklama gücünü Faktör Donatımı Teorisinin varsayımlarını sarsmıştır. Heckscher- Ohlin kuramı mamul mallardaki ticareti açıklamada yetersiz kalmıştır. Böylece mamul mal ticaretini inceleyenler teknolojik yeniliklerin bu tür bir ticareti yönlendirmede başarılı olacağını keşfetmişlerdir. Yetenekli işgücü, ar-ge harcamalarının yoğunluğu, ülkenin sermaye donatımı, teknolojik buluşlar, pazarlama maliyetleri gibi etmenler,

lkeler arasındaki maliyet üstünlüklerini açıklamak için dış ticaret kuramlarında kullanılmaya başlanmıştır.

Dünya ticaretinin bu bölümünü açıklamak için iki temel görüş ortaya atılmıştır. Biri “arz kolaylıkları” görüşüdür. Bir malın alıcısı ortaya çıktığında ilgili mal nerede hazır durumdaysa oradan almayı tercih eder. Böylece maliyet farklılıkları pek önemsenmeden, ilgili satıcı eskiden beri bu işi yapıyorsa ve ticaret kanalları da ona göre kurulmuşsa oradan malı satın almayı tercih eder. Bu durum ilk sanayileşmiş ülkelere bir avantaj sağlar. Ancak bu görüş kısa dönem için mantıklı bulunsa bile uzun dönemleri açıklamakta yetersiz kalmaktadır (stnel, 1990: 292-293).

İkincisi teknoloji faktörünün önemini ortaya koyan çok daha sistematik ve ağırlığı olan bir görüştür. Bu görüş her malın belli bir bilim ve teknolojinin ürünü olduğunu ve ilgili teknolojiye sahip firma veya ülkenin en azından bir süre o malın üreticisi olacağını ifade etmektedir. Teknolojik ilerlemede nde olmak ya da geride kalmak ticareti açıklayan önemli bir faktördür (stnel, 1990: 292-293).

Tüm bu çalışmalar, teknolojik gelişmenin mamul mal ticaretini yönlendirdiği noktasında buluşur. Teknolojik gelişmelerin arkasında ise ar- ge harcamaları ve beşeri sermaye vardır. Parasal sermaye ve beşeri sermayeyi bir araya getirerek kullanabilenler ise çokuluslu şirketlerdir. Bu nedenle dış ticareti, teknoloji ile açıklayan kuramların tümü, aslında çokuluslu şirketlerin biçimlendirdiği bir ticari ilişkiler ağını betimlerler.

1.2.2.1 Nitelikli İşgücü Teorisi

Sanayileşmiş lkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlüğü açıklamaya çalışır. Keesing, Kennen, Leontief, Irving Kravis gibi yazarlar tarafından ileri

sürülmüştür. İşgücünün nitelik farklarına odaklanarak dış ticareti açıklamaya çalışır. İşgücü nitelik farklarının dış ticareti belirleyici rolünü incelemek için, iki yaklaşım kullanılmıştır. Birinci yaklaşımda ithalat ve ihracatın, türlü işgücü nitelikleri bakımından içeriği ölçülmüş ve karşılaştırılmıştır. İkinci yaklaşımda ise, ithalata ve ihracata konu olan mallarda, fiziksel sermaye, yalın işgücü ve beşeri sermaye girdilerinin oransal payları belirlenmektedir.

Keesing, Leontief paradoksuna yorum getirmek için çalışır. Keesing'e göre Leontief'in hatası, emeği tek bir faktör gibi ele almasıdır. Keesing, uluslararası ticareti, beşeri sermaye ile açıklar. Buna göre ülkelerin faktör donatımları, ticaretin belirleyicisi değildir. Aksine ticaretin varlığı, ülkelerin faktör donatımlarını ticaretin gereklerine göre biçimlendirmelerini gerektirir.

Keesing'e göre Leontief paradoksu, ticareti ülkelerin sahip oldukları doğal kaynaklara göre açıklamaya çalışmaktadır. Oysa ticaretin asıl belirleyicisi mamul mallardır ve ülkeler benzer malların ticaretini yapmaktadır. Bu nedenle ticaret, ülkelerin nitelikli işgücü donatımları arasındaki farkla açıklanmalıdır.

Keesing'e göre işgücüne beceri kazandırılması ancak uzun dönemde gerçekleşecek bir durumdur. Eğer öyle olmasaydı, işgücü bakımından zengin ülkeler kısa bir eğitim sürecinin ardından bunu sağlayabilirler ve biz de bugün nitelikli işgücünü ayrı bir üretim faktörüymüş gibi ele almazdık. Bu durumda nitelikli işgücü, ticareti ve sanayi kuruluş yerini etkileyebilir. Keesing'e göre beşeri sermayenin büyüme üzerindeki rolü gereği ticarete de rolünün olması kaçınılmazdır.

Keesing, Heckscher- Ohlin kuramında bazı değişiklikler yapar. Ancak varsayımların bir bölümü geçerliliğini korur. Taşıma maliyetleri yoktur. Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet vardır. Ölçek ekonomileri yoktur ve iki ülkedeki tüketici tercihleri benzerdir. Keesing modelini, Heckscher- Ohlin modelinden ayıran önemli bir özelliği vardır. Heckscher- Ohlin modelinde

lkeler arası faktör akışkanlığı da sıfır kabul edilmektedir. Oysa Keesing modelinde ülkeler arası faktör akışkanlığının varlığı kabul edilmiş ve doğal kaynaklar dışında tüm üretim faktörlerinin bir başka deyişle, sermaye, nitelikli ve niteliksiz işgücünün akışkanlığı kabul edilmiştir. Ancak Keesing modelinde sermaye ve emeğin akışkanlık dereceleri farklılık göstermektedir. Sermayenin akışkanlık maliyetinin düşük, emeğin akışkanlık maliyetinin ise yüksek olduğu belirtilmiştir.

Keesing modelinde ekonomik faaliyetler de ikiye ayrılır; ilksel ve ikincil faaliyetler. İlksel faaliyetler, doğal kaynağa bağlı olan ve üretim yeri kaynağa bağlı olarak belirlenen faaliyetlerdir. İkincil faaliyetler ise doğal kaynağa daha az bağlı olan, dolayısıyla kaynağın uzağında üretimi sürdürülebilen faaliyetlerdir. Sermayenin transferi daha kolay ve ucuz olduğundan, üretim yerini belirleyecek olan faktör, emek olacaktır. Böylece lkeler arasında faktör akışkanlığının bulunması, zaman içerisinde faktör donanımlarını değiştirecek, faktör arzları dış ticaretin yalnızca nedeni değil, aynı zamanda sonucu olacaktır.

Keesing aynı zamanda meslek becerilerinin dış ticareti etkileyen bir faktör olduğunu gösterir. Meslek gruplarını sekize bölerek on sanayileşmiş ülkenin sanayi mal ihracat ve ithalatları için gerekli nitelikli işgücü sayısını hesaplar. Böylece ihracat ve ithalat için gerekli nitelikli işgücü sayısından yola çıkarak, net nitelikli emek bakiyesini hesap etmiştir. Bu hesaplamaları ABD rakamlarına göre yapmıştır. Sonra bulgularını kıyaslayarak, ABD, İngiltere ve Almanya'nın birinci meslek grubuna giren bilim adamı ve mühendislerin istihdamını gerektiren sanayi dallarında net ihracatçı olduklarını ve hatta bu sanayi dallarına ilişkin toplam ihracatın yüzde seksenini karşıladıklarını, ABD'nin bunun içinde yüzde kırksekiz buuğunu tek başına karşıladığını ortaya koymuştur. Sanayileşmemiş lkeler de hesaba katıldığında bu üç ülkenin bilim ve mühendislik gerektiren ürünlerin ihracatına el koyduklarını söylemektedir. Bir başka deyişle bu ülkelerin ihracatları emek yoğundur ve

nitelikli emek, faktör donatımı modellerine ayrı bir üretim faktörü olarak sokulmalıdır der (Yılmaz, 1992: 201-203).

Keesing'in açıklamaya çalıştığı sorunlardan biri de ABD'nin ihracat potansiyelinin neye dayandığıdır. Araştırma geliştirme harcamaları ve teknolojik gelişme arasında çok yakın bir ilişki vardır. Teknolojik gelişmeler araştırma geliştirmeye çok önem veren ve harcama yapan sanayileşmiş ülkelerde meydana gelir. Araştırma geliştirme sonucunda bulunan yeni tekniklerin sanayi sektörüne uygulanması sonucu üretilen mallar bu mallara sahip olmayan ülkelere ihraç edilirler (Karluk, 1998: 84). Keesing ihracat potansiyeli konusunda ar-ge harcamalarının önemini yadsımaz, ancak halihazırda ihracatta büyük kârlarla çalışan firmaların bu paraları harcamak için mi ar-ge harcamalarına yöneldiklerini, yoksa ar-ge yaptıkları için mi kârlarının arttığını araştırır. Ar-ge'nin bağlantısını incelerken, aynı zamanda sermaye, doğal kaynak, işgücü becerisi, ölçek ekonomisi gibi kavramların da ihracatla bağlantısını araştırmıştır.

Sermaye miktarı ve ihracat arasındaki ilişkiyi zayıf bulması, Leontief paradoksunu doğrular niteliktedir. Ancak Keesing'e göre bu sonuç, ABD'nin sermaye kıt bir ülke olduğunu göstermez, sermaye malları başka faktörlerle ilişki içinde olduklarından ilişki zayıf görünmektedir. İhracatı açıklamakta en önemli değişken ar-ge olmuştur. Bu durum aynı zamanda ABD'nin nitelikli işgücüne sahip olduğu alanlarda ihraç üstünlüğü olduğunu gösterir. Çünkü ar-ge harcamaları ve nitelikli işgücünü birbirinden ayırmak mümkün olmayacaktır. Ayrıca ölçek ekonomileriyle ar-ge harcamaları arasında sıkı bir ilişki olduğu unutulmamalıdır. Ölçek ekonomilerinden yararlanan sanayi dallarında ar-ge harcamalarına ayrılan kaynak daha fazla olmaktadır. Böylece ihracat fırsatı artmaktadır. Kısaca Keesing ülkenin ihracatının temel belirleyicisinin nitelikli emek mevcudu olduğunu ifade etmektedir (Yılmaz, 1992: 201-203).

Yatırımlar ve dış ticaret ilişkisini açıklamaya çalışan Kenen dış ticaretin Heckscher- Ohlin modeline göre açıklanabileceğini ve serbest dış ticaret koşulları altında faktör fiyatlarının eşitleneceğini ileri sürer. Kenen'a göre bir ülkenin üretim faktörü denilince emek ve doğal kaynak düşünülmelidir. Çünkü sermaye, işgücünün ve doğanın verimliliğini arttıran, üretime katıldığında getiriye arttıran tamamlayıcı ve yeniden üretilebilir bir üretim faktörüdür. Ayrıca sermayenin akışkan bir üretim faktörü olduğunu ve yüksek kar gördüğü ülkelere gideceğini kabul eder.

Ülkelerin sermaye bakımından zengin olması dış ticaretin nedeni değil, dış ticaret de dahil birçok şeyin sonucudur. Kenen, Faktör Donatımı Kuramı'nı, neden sonuç ilişkisini karıştırmaması açısından eleştirir. Faktör donatımını ülkelerin büyüme oranlarıyla eşleştirir. Bir ülkede büyüme gerçekleşirse beraberinde ülkedeki sermaye miktarının artacağını, sermaye artışının emek talebini arttıracığını, emek talebinin arttığı bir ortamda ücretlerin artacağını ortaya koyar. Bu durumda faktör donatımı dış ticaretin nedeni değildir. Ancak ülkelerin büyüme ve kalkınma süreçleri, faktör donatımının nedenidir. Eğer büyüme dış ticarete rol oynayan bir faktörse, dış ticaret faktör donatımının nedeni değil, sonucudur (Yılmaz, 1992: 204-209).

1.2.2.2 Teknoloji Açığı Teorisi

Heckscher-Ohlin kuramı "üretim fonksiyonlarının tüm ülkelerde özdeş olduğu" varsayımını kabul etmez ve teknik bilginin bütün ülkelere elde edilebilecek ve kullanılabilecek bir meta olmadığını ifade eder. Dış ticareti yaratan ana etken ülkelerin farklılaşan teknik bilgi donanımlarıdır. Bir buluşun sahibi olan ülke onun aynı zamanda ihracatçısı olacaktır. Bu durum ülkenin faktör donanımıyla ya da karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasıyla ilgili değildir.

Posner'in çalışması, sadece bazı endüstrileri etkileyen teknik gelişme ve değişimin ticareti etkileyebileceğini varsaymaktadır. Teknik gelişmenin sadece bazı endüstrileri etkilemesinin nedeni olarak, bir ülkede belli bir malda elde edilen karşılaştırmalı maliyet avantajının temelinde bazı gelişmelerin ortaya çıkması gösterilmektedir.

Posner, H-O modelinin tercih edilmesi için birçok geçerli neden olmasına rağmen konuya ilişkin tüm cevapları veren bir model olmadığını ifade etmiştir.

İlk olarak, yeni mallar zaman içerisinde geliştirilirler. Prensip olarak bu zorluk başa çıkılmaz bir zorluk değildir. Bu durumun genel çözümü, yeni malın eski malın bir oranı olarak değer kazanmasıdır. Bu tür konular analizi daha karmaşık hale getirir ancak ana gövdeyi değiştirmez. Yeni bir malın geliştirilmesi bütün ülkelerde aynı anda olmayabilir. Çünkü birçok durumda tek neden, malları sunan girişimcilerin belli bir zaman dilimi içerisinde monopol benzeri bir amaca ulaşmakla ilgilenmesidir.

İkinci olarak, kabul etmeliyiz ki yeni ürünler üretilmese dahi, yeni süreçler geliştirilebilir ve bu yeni yöntemler, ülkeye bazı mallarda karşılaştırmalı avantaj sağlayabilir. Ancak bu ticaret nedeni, Ohlin modelinin önemli bir koşulu olan üretim fonksiyonlarının her ülkede aynı olması kuralını bozacaktır. Öyleyse, bir ülkede var olan ve başka bir yerde bulunmayan bazı teknik know-how, dar anlamda üretimin göreceli faktör donanımı arasında uluslararası bir fark olmasa bile, ticaret nedeni olabilecektir. Üçüncü olarak, teknik ilerlemenin oluşturulma hızı ve geleneksel üretim faktörlerinin değişimi arasındaki ilişki problemi vardır; yeni know-how'ın oluşumu yatırım hızı ile ilişkilendirildi mi? Ve son olarak, yatırımlar endüstri alanları arasında rasgele mi dağılacak, ya da bir şekilde belirli bir ülkede tek bir sektöre mi eğilim gösterecektir?

Eğer bir ülkenin tam işgücü çıktısı, diğer ülkenin faktörleri ile, faktörlerin tamamen çalıştırılması ve aynı tekniklerin kullanılması ile ancak üretilabiliyorsa, iki ülkenin eşit faktör donanımına sahip olduğunu açıkça söyleyebiliriz. Ancak bizim modelimizde, A ülkesinin, B ülkesinin bir ürününü üretemediği, ancak A'nın B'ye ait üstün tekniğe öğrenme periyodu diyeceğimiz süre sonunda adapte olacağı zamanda iki ülkenin eşit faktör donanımına sahip olduğunu söyleyebilmeliyiz.

Mevcut modelin özü, bilgidaki geçici üstünlüğün sadece bir endüstriye özgü olduğunun kabul edilmesidir. Tek bir sektörde teknik bilgidaki farklılıklar çok büyük olabilirken, sermaye donanımındaki toplam farklılıklar çok küçük olabilir. Bu durumlarda, sermayenin anlamı ve ölçümü problemi gözardı edilebilir, çünkü, sermayenin belirli (belirli bir sektöre ait) kısmı için, genellikle belli bir süre (sonlu - finite) sonra taklit edilebilen teknikler ile ağır bir yatırım gerektiren teknikler arasındaki farklılıkları, kesin bir biçimde ayırt etmek mümkündür.

Teknik bilgidaki farklılıklar, iki farklı ülkedeki iki aynı isimli (identically named) sektörün süreçlerinde veya ürünlerinde farklılığa yol açacaktır, buna rağmen tüm sektörlerin tüm ülkelerde var olduğu varsayılmalıdır. Bu varsayımın amacı yukarıda anlatılan öğrenme periyodu tanımının sağlamlaştırılmasıdır. B ülkesinde geliştirilen endüstrinin A ülkesinde karşılığı yoksa öğrenme periyodu sonsuz olabilir – A ülkesindeki hiçbir girişimcinin taklit etmek için yeteneği ya da ekipmanı olmayacaktır, ve herhangi bir girişimcinin taklit etmek için isteği olmayacaktır (Posner, 1961).

Pazara giren yeni bir ürünün diğer firmalar tarafından öğrenilmesi elbette belli bir zamana bağlıdır. Ancak aynı zamanda pazara giren yeni ürünün eski ürünler için bir tehdit unsuru olarak algılanması ve bu ürüne tepki verilmesi de belli bir zaman alacaktır. Bu durumda öğrenme süreci ve tepki gecikmesinin toplamı yurtiçi taklit gecikmesini verir.

Buluşu ele geçiren yabancı bir ülkedeki firma da, yurt içi diğer firmalar için bir tehdit oluşturabilir. Bu nedenle tepki gecikmesi, bir firmanın kendi pazarındaki rekabet olasılığına tepki vermesi olarak algılanmalıdır. Böylece taklit gecikmesi, dış tepki gecikmesi+ iç tepki gecikmesi+ öğrenme süreci olarak algılanmalıdır.

Yurt dışında geliştirilen yeni bir mala üreticilerin tepki vermesi tüketicilerin de tutumuna bağlıdır. Önemli olan tüketicilerin bu yeni malı eski ürünlerin yerine kullanma isteklerinin olup olmamasıdır. Eğer mal yurtiçinde eski mala tercih edilmiyorsa, dış tepki süresi çok uzayabilmektedir. Tüketicilerin yeni malı eski malın yerine koyması arasında geçen süreye talep gecikmesi adı verilir. Bu durumda talep gecikmesi ile dış tepki gecikmesi arasında doğrusal bir ilişki olacaktır (Yılmaz, 1992: 209-211).

Ancak bazı durumlarda üreticiler mevcut rekabet şansına göre değil, potansiyel rekabet şansına göre tepki verirler. Bu durumda talep gecikmesine rağmen dış tepki gecikmesi daha kısa süreli olacaktır.

Posner taklit gecikmesinden talep gecikmesini çıkartarak net gecikme süresinin hesaplanabileceğini söyler. Net gecikme, buluşu yapan ülkeden ithalatçı ülkeye tek taraflı bir ticaret akımının başlamasına neden olur. Buluşu yapan ülke, tek bir malla sınırlı kalmayacaktır ve bu yeni buluşu, diğerleri takip edecektir. Böylece taklitçi ülkenin farklı gecikmeler yaşayarak buluşları yapan ülkeye yetişmesi gittikçe zorlaşacaktır. Tek çıkar yol, taklitçi ülkenin de kendi buluşlarını yapması olacaktır. Bu yöntemle iki ülke arası ticaret dengeye gelerek istikrar kazanacaktır.

Posner böyle bir olasılığa çok geçerlilik tanımaz. Çünkü ülke ekonomilerinin yenilik ve buluş yapma potansiyelleri eşit değildir. Bu durumda taklitçi ülke için tek yol devalüasyon yapmaktır. Fakat bu da uzun vadeli bir çözüm olmayacaktır. İki ülkenin fiyat düzeyleri arasındaki fark, ticaret bilançolarını eşitlemeye yetmeyecektir. Dinamik bir yapıya sahip olmadığı için

yeni buluş gerçekleştiremeyen durağan ülkelerin dış denge sorunu, büyüme sorunlarıyla özdeşir.

Bir ülkede meydana gelen yeni bir buluş, aynı zamanda yatırımları da olumlu yönde etkileyecektir. Çünkü her buluş, beraberinde yeni donanım ve makine gereksinimini arttıracaktır. Yatırımlar bulundukları alanda sanayiinin gelişme hızını arttırır. Bu da yeni icatların önünü açar. Karşılaştırmalı üstünlük, ülkelerin göreceli faktör donatımlarındaki farklarla değil yatırımın sanayiiler arasındaki dağılımıyla açıklanır. Ohlin'in sözünü ettiği gibi sermaye yoğunluğu dış ticaretin nedeni değil, sonucudur.

Posner ve Vernon'ın kuramları, geçiş kuramı kabul edilir. Posner'in en önemli katkısı, teknoloji konusunu gündeme getirmesidir. Teknoloji, herkese açık ve bedelsiz bir mal olmadığı gibi gizlidir ve belli sahipleri vardır dolayısıyla da bedeli olan bir maldır. Posner teknolojiyi tanımladıktan sonra ülkeleri teknoloji açısından keskin bir ayrıma tabi tutar. Teknoloji geliştirenler ve taklitçiler. Teknolojiyi geliştiren ülkeler doğal olarak ilgili malın ilk ihracatçısı olacaktır. Taklitçi ülkeler ise malın ithalatçısı olacaktır. Taklitçi ülkelerin bu yeni teknolojiyi benimseyerek öğrenmeleri için belli bir süre geçer. Posner bu süreye toplam gecikme süresi adını verir. Bu toplam sürenin içerisinde hem arz yönünden kaynaklanan gecikmeler, hem de talep cephesinden kaynaklanan gecikmeler yer almaktadır. Her ülkenin teknolojiyi öğrenmek için belli bir süreye ihtiyaç duyacağı aşikardır. Ancak ülkenin sanayileşme sürecinin neresinde olduğu ve nitelikli işgücü sahipliğine yani ülkenin yapısal durumuna göre bu sürenin uzaması ya da kısalması sözkonusu olacaktır.

Posner ayrıca ülkelerin piyasa yapısına eğilerek dinamik bir yapılanma mı yoksa statik bir yapılanma mı var, bunu sorgulayarak ülkelerde yaşanacak iç ve dış tepki gecikmelerini de irdelemiştir. Piyasaların durgun, dışa açılma oranlarının düşük, rekabetin az olduğu bir sektörel yapı içerisindeki yerli firmaların, yeni bir mala çok yavaş tepki vereceklerini ifade eder. Bu tür bir

yapılanma içerisinde iç talepte yaşanacak bu gecikmeye dış talepte yaşanacak bir gecikmenin de eşlik edeceğini söyler. Tam tersine pazarın canlı, rekabetin yoğun, dışa açılma oranının yüksek olduğu sektörel yapılarda ise, hem iç talebin, hem de dış talebin, yeni mala çok kısa sürede tepki vereceğini ve yeni malı benimsemeye hazır hale geleceğini ifade eder.

Taklitçi ülkelerde teknik bilginin varolması durumunda bu ülkeler, hem yeni malı daha çabuk öğrenirler, hem de kendileri yeni bir mal ortaya koyarak misilleme yapabilirler. Böylece sürekli ithalatçı ülke konumunda kalmaz başka bir alanda ihracat yapabilir konuma erişirler. Ancak taklitçi ülkeler teknik bilgiye sahip değillerse gelişmeleri ve piyasaları sürekli geriden izliyorlarsa, o takdirde sürekli dış ticaret açığı vereceklerdir. Toplam gecikme süresi uzadıkça ülkenin vereceği dış ticaret açığı da artar. Yeni teknolojiler yeni yatırım gerektirir, oysa bu ülkelerin yeni yatırımları finanse etmesi gün geçtikçe zorlaşacaktır. Çünkü dış ticaret açığı nedeniyle döviz dar boğazı yaşayacaklardır. Döviz yoksa yatırım için gerekli teçhizatın alınması mümkün olmayacak ve yatırım artışları gittikçe azalacaktır. Bu durumda dış ticaret açığı veren taklitçi ülkelerde sermaye az, emek bol ve ucuz olacaktır. Teknoloji geliştiren ülkelerde ise yeni yatırımların gerçekleşmesi, hızlı gelişme ve dış ticaret fazlası gibi nedenlerle sermaye bol ve ucuz olacaktır. Tüm bunlara bakarak Posner'in ulaştığı sonucun bizim açıımızdan oldukça ilginç ve önemli olduğunu söyleyebiliriz. Posner'e göre ülkelerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları, dış ticaretin nedeni değil tam tersine sonucudur.

1.2.2.3 Ürün Dönemleri Teorisi - Vernon

Uluslararası ticaret teorileri arasında en önemlilerinden bir tanesi de şüphesiz Vernon'a ait olan Ürün Dönemleri Teorisi'dir. Geleneksel ticaret kuramlarından modern ticaret teorilerine gidilen süreçteki geçiş kuramlarından biri olarak kabul edilir. Bu teoriye göre uluslararası ticaret ve

yatırımlardaki kaymaların anlaşılması için yapılan araştırmalar, mevcut analitik araçların yetersiz olması nedeniyle tam sonuca ulaştırılamamaktadır. Bu durumda yapılacak olan, uluslararası yatırım ve ticaret arasındaki bağlantıları kurmamızı sağlayacak yeni araçların formüle edilmesidir. Eğer bu yapılamazsa, uluslararası ticareti ve sermaye hareketlerindeki problemleri çözmeye dönük ekonomi teorisinin yararı azalacaktır.

Vernon, ticaret teorisiyle birlikte yatırım teorisiyle ilgilenmiştir. Buna göre yatırım kararı; üç evreye bölünmüş, yaşam dönemi boyunca hareket eden bir malın ihraç edilmesi ve yatırım yapılmasına dair verilen karardır. Vernon bu kararın alınmasında göz önünde tutulan etmenin, maliyet temelli rasyonellikten ileri geldiğini söyler, bir firmanın ihracattan yabancı temelli üretime geçişi esnasında ortaya çıkan maliyet yapısı kastedilmektedir (Faeth, 2008: 168).

Teori, o güne dek ticaret teorilerinde ihmal edilen belirsizlik ve bilgisizliğin rolü, ölçek ekonomilerinin etkisi ve yeniliğin zamanlaması gibi konulara odaklanmaktadır. Yeni ürünlerin yerleşimi, olgun ürün ve standartlaştırılmış ürün aşaması olmak üzere üç aşamalı bir teori ortaya koyar. İlk aşamada, gelişmiş ülkelerin birbiriyle aynı kabul edilmesi dolayısıyla bunların sahip oldukları bilimsel bilginin de aynı olacağını ve oluşturulacak yeni ürünler konusunda bu bilgileri kullanırken eşit şartlarda kabul edileceklerine dair yapılacak bir varsayımın yanlış olduğunu ifade eder.

Vernon (1966)'a göre bu çalışma, ticaret teorilerinin ana akımları tarafından ihmal edilen sentez ve yaratma akımını geliştirmekle ilgilidir. Vernon çalışmasında karşılaştırmalı maliyet doktrinine daha az odaklanarak ticaret biçimlerini etkileyen belirsizlik ve bilgisizliğin rolü, ölçek ekonomilerinin etkisi ve yeniliğin zamanlamasına önem vermektedir.

Vernon'un başlangıç varsayımı, bir gelişmiş ülkedeki girişimcilerin bir diğer gelişmiş ülkedeki girişimcilere bilgiye erişim konusunda benzer

olmasıdır. Ancak varolan bilgiye erişmek demek ürünleri yaratırken bu ilkelerin uygulanma olasılığında eşit olacağı anlamına gelmez. Bilimsel ilkelerin bilinmesi ve bunların bir ürün bazında somutlaştırılması arasında bir boşluk mevcuttur ve girişimci bu iki kavram arasında bir köprü oluşturan ve bu aşamada ortaya çıkacak riskleri üstlenen kişidir. Girişimcilerin tüm girişim fırsatlarına eşit heves ve bilinçle yaklaşabilmesi iletişim kolaylığının, iletişim kolaylığı da coğrafi yakınlığın bir fonksiyonudur. Vernon buradan yola çıkarak bilginin global anlamda bedava bir mal olmasına ve ticaret ve yatırımdan bağımsız düşünülmesine karşı çıkar (Vernon, 1966: 191).

Vernon ABD'deki yüksek gelir düzeyi ve pahalı işgücü birim maliyetleri nedeniyle oluşan yeni ihtiyaçların karşılanabilmesi için yeni ürünler geliştirildiğini ve daha sonra bu yeni ürünlerin satışı dolayısıyla da gelir elde edildiğini ortaya koymuştur. ABD'deki firmaların yeni ürün gelişimi için iki farklı motivasyona sahip olduklarını, bunlardan birinin ihtiyaç karşılamak, diğerininse yeni ürün sayesinde firmaların monopolleşme umudu taşıdıklarını ifade etmiştir. Bu beklenti sayesinde ABD firmalarının yabancı rakiplerine nazaran daha yüksek oranlarda yeni ürün gelişimine harcama yaptıklarını söyler. ABD üreticilerinin, işgücü tasarrufu veya yüksek kazanç sağlayacak yeni ürünlerde ilk üretici olacaklarını öne sürmüştür (Vernon, 1966: 192-194).

Muhtemel üreticiler, yerleşim yeri seçimlerini en az maliyet düşüncesiyle yaparlar ancak bu durum ABD için, her zaman açık değildir. Uluslararası taşıma maliyetleri ve ABD'nin ithalat vergileri çok yüksek olabilir ve yerleşim için tartışmalı bir hal alır. Ancak üreticiler göreceli faktör ve taşıma maliyetleri dışında daha güçlü başka unsurlarca yönlendirilip yerleşim için ABD'yi daha çekici bulabilirler. Bu durumun nedeni iletişim ve dışsal ekonomi kavramlarıdır. Böylece karşılaştırmalı maliyet avantajından bir sapma gerçekleşmektedir. Endüstrilerin yerleşimi konusunda yapılan ampirik çalışmaların çoğunda, taşıma maliyetleri ve işgücü maliyetleri ile gösterilen geleneksel maliyet minimizasyonu terimlerindeki gözlemlenen yerleşim şekilleri açıklanmaya çalışılmıştır. Ancak bazılarında dışsal ekonomiler ve

iletişim sorunları, güçlü yerleşim kuvvetleri olarak açıklanmaktadır (Vernon, 1966: 194).

Vernon'a göre yeni ürünün başlangıç safhasında üreticiler, bazı kritik ve geçici durumlarla karşılaşırlar. Öncelikle ürünün standartlaştırılması bir süreliğine mümkün olmayabilir. Örneğin 1910'lu yıllardan önce çok çeşitli otomobiller üretilmesine rağmen 1930'lu yıllarda standarta kavuşmuştur. Aynı şekilde 1920'li yıllardaki farklı radyo tasarımları, 1930'lu yıllarda yerini tekdüze modellere bırakmıştır. Aynı zamanda başlangıç safhasında ürünün nerede üretileceği konusu, kullanılan girdilerin değiştirilebilme özgürlüğü ve maliyetleriyle ilgilidir. Başlangıç safhasında maliyet farklılıkları girişimci için çok önemli değildir. Son olarak üretici ile tüketici, tedarikçiler ve hatta rakipler arasındaki hızlı ve efektif iletişime olan ihtiyaç bu aşamada özellikle fazladır. Bu durumda iletişimin hızı ve girdi çeşitliliği yer seçiminde önem kazanmaktadır (Vernon, 1966: 195).

Vernon ürünün olgunlaşma safhasında, talebi artan malın standardizasyonu arttıracadıını, ancak farklılaştırmanın sona ermeyeceğini ortaya koyar. Bu aşamada malın büyük miktarlarda üretimi sayesinde ölçek ekonomilerine ulaşmak için teknik olasılıklar ortaya çıkar. Henüz artan fiyat rekabeti olmasa bile işlemler etrafındaki belirsizliklerin azalması, maliyet projeksiyonlarının kullanılmasını arttırır. Bu aşamada yüksek işgücü maliyetinin yerini alacak bir ürün veya gelir esnekliği yüksek bir ürün ise talebi hızla artacaktır. Dolayısıyla üreticiler, yurtdışında üretimin riskini düşünmeye başlayacaklardır. Ancak ABD'den ihraç edilen malların, üretim ve taşıma maliyetleri, dışarıda yapılacak üretimin maliyetinden düşük olduğu sürece muhtemelen yatırım yapılmayacaktır. Bir piyasada ölçek ekonomileri tamamen kullanıldıysa iki ülke arasındaki öncelikli fark, işgücü maliyetleridir. Buna göre uluslararası firma, yatırım yaptığı ülkeden başka ülkelere de hizmet vermeye başlayabilir.

Bu aşamada girilecek piyasadaki yerel firmalar, pazar paylarını kaybettikleri için huzursuzlanırken, ev sahibi ülke hükümetleri, istihdam yaratmak, büyümeyi sağlamak veya ticaret hesabındaki dengelenme nedeniyle ithalatın yerine yatırımı tercih ederler. Yurtiçi firmalar bu rahatsızlıklarını gidermek için öncü firmayı taklit eden bir yatırım gerçekleştirebilirler (Vernon, 1966: 200).

Ürünün standardizasyonunun sağlandığı safhada gelişmekte olan ülkeler, üretim merkezi olarak rekabet avantajı sunabilirler. Tek başına ucuz işgücü, bir çekim yaratmayacaktır. Ucuz işgücünden faydalanmanın ön koşulu, ürünün standardizasyona kavuşmasıdır. Ayrıca ürünün işgücüne ne kadar ihtiyaç duyduğu, ürünün talep esnekliği ve başka ürünlere bağımlılığı da yurtdışında üretim için belirleyicidir (Vernon, 1966).

Aslında bilginin sahipliği yeni bir ürünün yaratılabileceği anlamına gelmemektedir. Girişimcilerin her zaman varolan bilimsel ilkeleri uygulamada kullanamayacaklarını, girişimci açısından asıl önemli olanın önüne çıkan fırsatları çabuk değerlendirmesi olduğunu, bunun da ancak pazara yakınlıkla mümkün olacağını ifade etmektedir. Teoride tüketici davranışları belirleyici rol oynamaktadır. Özellikle ABD'deki tüketicilerin ortalama gelirlerindeki nispi büyüklüğün belirleyici etken olduğunu ortaya koyarak, piyasada oluşacak ürünün tüketici tepkileri sonucunda nihai halini alacağını savunmuştur. Bu aşamada üreticilerin bir standart tutturmakta zorlanacaklarını, birçok kritik koşulla karşı karşıya kalacaklarını ortaya koymaktadır. Yeni ürünü geliştiren firma, ürün teknolojisinin tek sahibidir ve bu konuda tekele sahip olacaktır ve tek yapması gereken basit bir maliyet hesabının yanında taşıma maliyetlerini gözönünde bulundurarak doğru üretim yerini seçmek olacaktır.

Teorinin ikinci aşamasında, ürün olgunlaşmıştır. Bu durumda malın yurtdışı pazarlara satışı başlar ve talebi sadece iç piyasadan değil, dış piyasadan da kaynaklanır. Tüketici ürünü benimseyecektir ve bu nedenle ürün talebi artacaktır. Bunu karşılamak için üreticinin ölçeğini genişletmesi

gerekir. Ürün teknolojisindeki tekeli kaybetmek istemeyen ülke, ürünün dış talebi ortaya çıktığında ilgili talebi karşılamak için doğrudan yatırım yapmayı tercih edecektir. Son aşamada malın standartlaştırılması tamamlanacaktır. Ayrıca yeni ürün üreticisi, ürün teknolojisi konusundaki tekeli yitirecektir. Bu dönemde artık maliyet avantajı olan ülke yararına bir sonuç ortaya çıkacaktır. Emek ve sermayenin ucuz olduğu ülkeler, malın üreticisi haline gelecektir. Malı yaratan ülke, böyle bir durumda malın ithalatçısı haline gelebilir.

Hem Vernon'da hem de Posner'de kendilerinden önceki ticaret modellerinin yetersizliğine bir gönderme vardır. Karşılaştırmalı üstünlük kavramının, ticareti ve yatırımları açıklamakta yetersiz kaldığını ifade etmişlerdir.

1.2.2.4 Ürün Dönemleri Teorisi - Hirsch

Hirsch, Vernon'un ürün dönemleri teorisiyle faktör donatımı teorisini birleştirmeye çalışmıştır. Hirsch'e göre, ABD gibi nitelikli ve nitelsiz emek faktörü arasında büyük ücret farklarının olmadığı bir ülkede, Heckscher-Ohlin kuramında öngörüldüğü gibi bol ve ucuz üretim faktörünün, yani nitelikli emeğin yoğun olarak kullanıldığı mallarda uzmanlaşılması ve bu malların ihracatçısı olunması son derece normaldir. Ancak üretim maliyetleri üzerinde bunca durulmasına ve dış ticaret bununla açıklanmasına rağmen, dış ticaret üzerinde talebin yaratacağı etkilerin ihmal edildiğini ortaya koyar (Yılmaz, 1992: 214-215).

Hirsch, ülkeleri, teknik yetkinlik açısından üçe ayırmıştır: Sanayiide öncü ülkeler, gelişmiş küçük ülkeler ve az gelişmiş ülkeler. Yeni bir ürün geliştirilirken önem arzeden faktörler teknik kapasite ve nitelikli işgücüdür. Her iki faktör de gelişmiş küçük ülkelerde bulunmaktadır. O halde bu ülkeler

yeni mal üretebilirler. Ayrıca bu mallar ölçek ekonomisi gerektirmiyorsa rekabetçi konum da kazanabilirler.

Öncü ülkeler, sermaye, işletmecilik bilgisi ve teknoloji açısından üstündürler. O halde bunlar da olgunluk aşamasında ve büyük sermaye gerektiren ürünlerde ve ölçek ekonomisi gerektiren yeni mallarda rekabetçi olabilirler.

Az gelişmiş ülkeler ise, teknik bilgiden yoksun, sınai tabanı dar ülkelerdir. Bu nedenle emek-yoğun üretim gerektiren ancak ölçek ekonomisi ve satış sonrası hizmet gerektirmeyen ürünlerde rekabetçi olabilirler. Kısaca küçük sanayileşmiş ülkeler, yeni ürün oluşumunda, öncü ülkeler gelişme aşamasında, az gelişmiş ülkeler de standart mal aşamasında daha şanslı görülmektedir.

Ticaret, öncü ülkeler ve az gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşir. Hirsch'in araştırdığı soru ise, küçük gelişmiş ülkelerin nasıl ihracatçı olacaklarıdır. Bunu açıklayabilmek için yeni bir kavram tanımlar: pazarlama maliyeti kavramı. Bir ürünü iç pazara satmak ve dış pazarlara satmak arasında bir maliyet farkı vardır. Bu maliyet farkı, üretim maliyetleri arasındaki farkı kapatacak kadar büyükse ülke ürettiği malın ihracatçısı olamayacaktır. Pazarlama maliyetlerinin, üretim maliyetleri arasındaki farkı kapatacak kadar büyük olması, ülkeyi iç pazara mahkum eder ve dış pazarlardaki rekabet olanağını elinden alır. Bu durumda yüksek maliyetle üretim yapan bir diğer ülke, ölçek ekonomisinden yararlanma fırsatı elde ettiğinde, ilgili ülkenin iç pazarında bile rekabete girebilir.

Hirsch, dış pazarlarda satış yapma maliyetini arttıran etkenlerin, kur farkları, dış ticarete konan engeller, taşıma masrafları ve yabancı bir ülkede iş yapmanın getireceği ek giderler olduğunu ifade etmiştir. Küçük sanayii ülkeleri için pazarlama maliyetlerini düşürmenin önemli bir yolu olarak çokuluslu şirketleri görmüştür. Özellikle büyüme aşamasındaki bir ürünün

pazarlanması sırasında pazarlama işinin çokuluslu şirket tarafından yapılmasının ülkenin ihracat olanaklarını arttıracakını ifade eder. Çünkü çokuluslu şirketlerin zaten bir satış ağıları mevcuttur (Yılmaz, 1992: 216).

Hirsch, ülkeleri farklı bir sınıflandırmaya tabi tutarak, Heckscher-Ohlin kuramına dış pazarlara satış yapma maliyetini de eklemiş ve Ürün Devreleri Kuramını geliştirmiştir. Ülkeler hangi konumda olurlarsa olsunlar dış pazarlara açılmalı ve bunu yaparken çokuluslu şirketlerden faydalanmalıdırlar der.

Bu temel modellerin dışında yine teknolojiye atfen bahsedilmesi gereken birkaç teori daha mevcuttur. Kravis tarafından ortaya konulan mevcudiyet modeli, dış ticaretin nedenini bir malın bir piyasada bulunmaması olarak izah etmektedir. Buna neden olan şeyi, ise ülkeler arasındaki doğal kaynak farklılıkları, teknolojiye meydana gelen gelişmeler ve tekel yaratan ürün farklılaştırmaları olarak göstermektedir. Bir ülkenin bir malı ihraç ediyor olması, o ülkede ilgili mal üretiminin fazla olduğunun göstergesidir. O halde ihracatçı sektörlerde kullanılan teknoloji, diğer sektörlerle nazaran daha üstündür ve bu sektörlerde teknolojik gelişme daha fazla gerçekleşir (Karluk, 1998: 84)

İKİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

2.1 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINI ETKİLEYEN UNSURLAR

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını anlamamanın belki de en kolay yolu firmaların bu yatırımları gerçekleştirmek için sahip olduğu güdülerdir. Çokuluslu şirketler tarafından yapılan doğrudan yatırımların ülke ekonomilerine pekçok katkı sağladığı bilinmektedir. Ancak bu katkıları sağlayacağı düşünülen yatırımları yapan firmaların, bu yatırımlardan beklentileri nelerdir? Doğrudan yatırımların belirleyicileri açıklanırken öncelikle genel politik çerçeve, mikro ve bölgesel belirleyiciler ayrı ayrı ele alınacaktır.

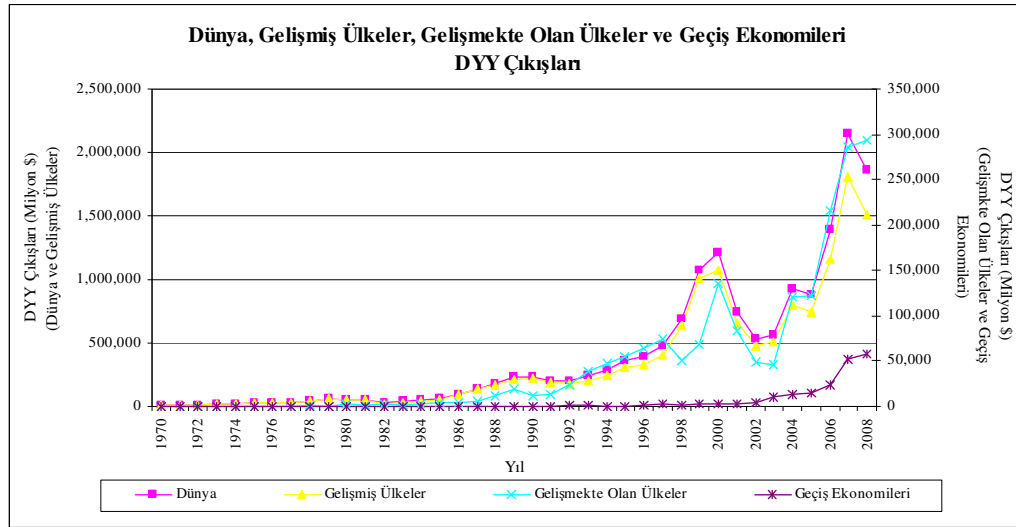
2.1.1 Politik Çerçeve Açısından Belirleyicilere Genel Bakış

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları teorisi, temelde ikiye ayrılır. Bunlar mikro teoriler başka bir deyişle endüstriyel organizasyonlar teorileri ve makro finans teorileri yani sermaye maliyeti teorileridir. Mikro teorilere ilişkin literatürün ilk dönemlerinde doğrudan yatırımları açıklamak için piyasa aksaklıkları ve çokuluslu şirketlerin bulundukları piyasadaki pazar paylarını arttırma istekleri gibi kavramlar kullanılmıştır. Daha sonraki literatürde ölçek ekonomisinden kaynaklanan maliyet avantajı, ürün üstünlüğü gibi firmaların sahip oldukları avantajlar ve gelişmiş teknolojinin yanında pazarlama ve dağıtım üstünlüğü kavramlarına odaklanılır. Bu görüşe göre çokuluslu firmalar, maliyet veya ürünle ilgili avantajların bilgi ve teknoloji gibi bölünemeyen içsel varlıklara dayalı olduğu durumlarda yabancı bir ülkeye doğrudan yatırım yapmayı, ticarete göre daha ucuz bulurlar. Doğrudan

yabancı sermaye yatırımlarının alternatif bir açıklaması da dikey ve yatay bütünleşmeyi hesaba katıp katmamasına bağlı olarak sınır ötesi edinimlerde karşılaşılabilecek tarife ve kota gibi kanuni kısıtlamalara odaklanır (Razin, 2002: 3).

Daha önce yapılan tanımlardan da anlaşılacağı gibi, doğrudan yatırımlar, portföy yatırımlarından ayrılırlar ve açık anlamda bir sermaye akışı olarak değerlendirilirler. O halde öncelikle doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapan çokuluslu şirketlerin ve doğrudan sermaye yatırımı alan ülkelerin hangi yönlerinin bu konuda etken olduğu, daha sonra, gerek yatırımı yapan, gerekse yatırımı alan ülkeler açısından sağladığı faydalar ve maruz bıraktığı zararlar incelenmeli ve doğrudan yatırımların dünyadaki dağılımları ele alınmalıdır.

Son yıllarda küresel ekonomi ve politik çerçevedeki değişimler nedeniyle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına olan ilgi yeniden artmıştır. 80'li yıllardan bu yana doğrudan yabancı sermaye akımlarında ciddi artışlar kaydedilmiştir. 1985 yılında toplam doğrudan yabancı sermaye yatırımı girişleri 53 milyar dolar iken, 1988 yılında bu rakam yaklaşık 200 milyar dolar civarına ulaşmıştır. 2007 yılı verilerine göre ise toplam yabancı sermaye yatırım girişleri 1833 milyar dolar olmuştur. Bu durumda dünya çapında doğrudan yatırım girişlerinde 1995 yılından bu yana yaklaşık 34 kat artış gerçekleşmiştir (Chakrabarti, 2001: 89).



Şekil 1: Dünya, Gelişmiş Ülkeler, Gelişmekte Olan Ülkeler, Geçiş Ekonomileri DYY Girişleri
Kaynak: <http://stats.unctad.org/FDI>

Bu yatırımlar, hem gelişmiş ülkelere hem gelişmekte olan ülkelere hem de geçiş ekonomileri diye tabir ettiğimiz Eski Doğu Bloku ülkelerine yönelmektedir. Buna göre dünyada yapılan doğrudan yatırımlardan en büyük payı gelişmiş ülkeler almaktadır. 1982 ve 1983 yıllarında meydana gelen dünya borç krizi ve 1970'li yıllarda dünya ekonomisinde meydana gelen karışıklık sonrasında gelişmekte olan ülkeler, uluslararası sermaye piyasalarından dışlanmışlardır. Bu tür bir kısıt özellikle bu ülkeler arasında aşırı borç yüküne sahip olanlarını çok güç bir durumda bırakmıştır. Bu ülkelerin büyüme ve yatırım oranlarında keskin düşüşler yaşanmış ve bunun sonucunda sermaye akımları içerisinde nispeten daha güvenilir kabul edilen doğrudan sermaye yatırımlarının önemi artmıştır. Aşağıdaki tablodan da gözlenebileceği gibi dünya trendinde 1987 yılından itibaren gelişmekte olan ülkelerin payı artmaya başlamıştır. Bu durum muhakkak ki bu ülkelerin doğrudan yatırımları çekebilmek için aldıkları önlemler ve yaptıkları değişikliklerle yakından ilişkilidir.

Tüm bunların ışığında doğrudan yatırımların nedenlerine odaklanan çok ciddi bir literatürün varolması ilginç değildir. Bu literatür, sadece geniş olmakla kalmamıştır, aynı zamanda oldukça karmaşık hale gelmiştir. Çünkü

ne yazık ki yapılan araştırmaların bir çoğunun sonucu birbiriyle çelişmektedir. Bir çalışmanın sonucunda görece önemli kabul edilen bir faktörün, bir diğer çalışmada olumsuz etkisi üzerinde durulabilmektedir (Chakrabarti, 2001: 89). Bu bölümde doğrudan yatırımların genel nedenleri irdelenmeye çalışılacak ve ilerleyen bölümlerde gelişmekte olan ülkelerde öncelikli faktörlere yer verilecektir.

UNCTAD tarafından hazırlanan 1998 yılı Dünya Yatırım Raporu'na göre doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicilerinin öncelikle üçlü bir set şeklinde ortaya çıkması halinde yatırımların gerçekleşeceği ifade edilmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyici üçlü seti olarak kabul edilen unsurlar; bir ulusötesi şirkette, mülkiyete özgü rekabet avantajlarının varlığı, ev sahibi ülkede yerleşim avantajlarının varlığı ve yatırımcılarla alıcılar arasındaki yakın işlemler (the arm's-length transactions) sayesinde elde edilecek üstün ticari yararların varlığı şeklinde sayılmaktadır. Bir firmanın mülkiyetine özgü avantajlar, tescilli bir teknolojiye sahip olmak ile örneklendirilebilir. Eğer firma mülkiyete özgü bu avantajlarını optimal derecede kullanabilirse, yabancı bir çevrede kurulacak olan üretim imkanlarının yaratacağı ek maliyetleri telafi edebilecektir. Ayrıca yerli firmalarla ilgili yaşayacağı dezavantajların da üstesinden gelebilecektir.

Birinci koşul, firma mülkiyetine özgü avantajlar ile ev sahibi ülkedeki yerleşim avantajlarının doğru bir şekilde bir araya getirilmesidir. Sonuç olarak firma, hem mülkiyete özgü hem de yerleşime ilişkin avantajları içselleştirebilirse, doğrudan yatırımlar aracılığıyla yakın işlemlere (the arm's-length transactions) nazaran daha fazla yarar elde edebilecektir. Bu durumun nedeni, yatırımın yapılacağı ülkedeki girdi ve varlık piyasalarındaki aksaklıklar, özel işlem maliyetleri ve firmaya özgü rekabet avantajı sağlayan özel hakların korunmak istenmesi olabilir.

Birinci ve üçüncü koşul, doğrudan yabancı yatırımların firmalara özgü koşulları olarak ifade edilebilirken, ikinci koşul, yerleşime özgüdür ve ev

sahibi ÷lkeye doğrudan yabancı yatırımların girişini belirleyen en önemli etkidir. Bir firma sadece birinci koşula bakıyorsa, ihracata, lisanslamaya veya yabancı ÷lkeye patent satışlarına yönelebilir. Eğer firma, üçüncü koşulun yanı sıra birinci koşulu da önemsiyorsa, doğrudan yabancı yatırımlar, tercihen dış pazarlara hizmet şeklinde oluşacaktır. Bu durumda doğrudan yabancı yatırımların gerçekleşebilmesi için üç koşulun bir arada ortaya çıkması gerekir ve sadece yerleşime ilişkin belirleyiciler ev sahibi ÷lke hükümetleri tarafından doğrudan etkilenebilir. O halde ÷lkeler arası doğrudan yatırım girişlerindeki farklılıkları anlayabilmek ve gelen yatırımların kullanılabilmesini sağlayabilmek amacıyla politika oluşturabilmek için ulusötesi şirketlerin yatırım mekanlarını nasıl ve neye dayanarak seçtiklerini bilmek gerekir.

Doğrudan yabancı yatırımların ev sahibi ÷lkedeki belirleyicileri şematik bir yapı olarak UNCTAD'ın doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının trend ve belirleyicilerinin anlatıldığı 1998 Dünya Yatırım Raporu'nda yer almaktadır. Buna göre üç temel belirleyici etrafında birçok faktör sayılmaktadır. Bu belirleyicilerin ana başlıkları; doğrudan yabancı sermaye yatırımları için politik çerçeve, ekonomik belirleyiciler ve iş olanakları (business facilitation) olarak sıralanmaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları için politik çerçeve başlığının altında; ekonomik, politik ve sosyal istikrar, giriş ve işlemlere ilişkin kurallar, yabancı iştiraklerin işleyiş standartları, piyasa yapısı ve işlevlerine dair politikalar (özellikle rekabet ve yatırım politikaları), doğrudan yatırımlara dair uluslararası anlaşmalar, özelleştirme politikaları, ticaret politikaları (tarifeler ve kotalar) ve ticaret ile doğrudan yatırım politikalarının uzlaşması ve vergi politikaları gibi faktörlere yer verilir.

İkinci temel belirleyici olarak kabul edilen ekonomik belirleyiciler ise, önceki bölümlerde ele aldığımız şirket türlerine göre üçe ayrılmışlardır. Bir başka deyişle ekonomik belirleyiciler başlığı, firmaların ihtiyaçları göz önünde bulundurularak sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırmalardan birincisi, piyasa arayıcısı olarak kabul edilen firmaların gözönünde bulundurduğu ekonomik

belirleyicilerdir. İkinci olarak, kaynak ve varlık arayıcısı olan firmaların önemsendiği ekonomik belirleyiciler ve sonuncu olarak etkinlik arayıcısı firmaların üzerinde duracağı ekonomik belirleyiciler verilmiştir.

Piyasa arayıcılarının dikkate aldığı faktörler; piyasa boyutu ve kişi başı gelir seviyesi, yerel ve global piyasa bağılılığı, ülkeye özgü tüketici tercihleri ve piyasaların yapısı gibi etkenler olarak sıralanmaktadır.

Kaynak ve varlık arayıcısı olanlar için önem arzeden faktörler; hammadde, düşük maliyetli vasıfsız işgücü, vasıflı işgücü, firmalar, kümeler ve bireyler aracılığıyla temsil edilerek içerilen teknolojik, yenilikçi ve diğer yaratıcı varlıklar (marka gibi), fiziksel altyapı (limanlar, yollar, enerji ve telekomünikasyon gibi) olarak ifade edilir.

Son olarak etkinlik arayıcısı olan firmaların yatırımlarında ise işgücü kaynakları için verimliliğe uyumlandırılabilir kaynak arayıcısı başlığında listelenen varlıklar ve kaynakların maliyeti, ev sahibi ülkeye gelen ya da ev sahibi ülkeye getirilen iletişim ve ulaşım gibi girdilerin ve aramalarının maliyetleri, bölgesel şirket ağlarının kurulması için elverişli bir bölgesel entegrasyon anlaşması üyeliği gibi, ekonomik belirleyicilerin önem arz ettiği belirtilmektedir.

Üçüncü ana başlık olarak iş olanaklarından bahsedilmektedir. Bunun altında sıralanan belirleyiciler ise, yatırım artırma (imaj yapılandırma ve yatırım yaratma aktiviteleri ve yatırım kolaylaştırma hizmetleri gibi), yatırım teşvikleri, karşılaşılan güçlüklerle ilgili maliyetler (yönetim etkinliği ve yolsuzlukla ilişkili olarak), sosyal açıdan yaratılan kolaylıklar (iki dil eğitimi veren okullar, yaşam kalitesi gibi), yatırım sonrası hizmetler olarak sıralanmaktadır.

Öncelikle bir ülkeye doğrudan yabancı sermaye yatırımı girişini etkileyen en önemli etmenlerden bir tanesi, ev sahibi ülkede doğrudan

yatırımlara dönük olarak uygulanan ulusal politikalar. Bu nedenle bu politikalara, çekirdek doğrudan yabancı sermaye politikaları denilmektedir. Diğer unsurlar ise iş olanakları, ekonomik belirleyiciler ve uluslararası politika sisteminin etkileridir.

Çekirdek doğrudan yatırım politikaları, yabancı yatırımcıların işlemlerini (onlara uyumlandırılmış muamele standartları) ve girişini yöneten düzenlemeler ve kurallardan, ayrıca içinde işlem yaptıkları piyasaların fonksiyonlarından oluşmaktadır (UNCTAD 96a ve 97a) (Aktaran: UNCTAD, 1998: 92). Bu politikalar, yerli ve yabancı firmaların muameleleri arasında ayrımcı olmayan doğrudan yatırım girişine ilişkin kesin yasakların aralığını belirler. Bunlar doğrudan yatırımların artması ve azalmasına ilişkin, sektörel kompozisyonu belirlemek veya coğrafi orjini etkilemek, ekonomiye özgü katkıları cesaretlendirmek için çeşitli ihtiyaçlara cevap verirler. Bu hedeflere ulaşmak için doğrudan yatırım politikaları, genellikle yatırımcıların kararlarını etkileyecek diğer politikalara eşlik ederler.

Bu ek politikalar arasında yerleşim kararlarını etkileyenler ve ticaret politikaları, en belirgin rolü oynayanlardır. Örneğin, ithal ikameci gelişim stratejilerine katkısını maksimize etmek ve doğrudan yatırımları çekici kılmak için, Latin Amerika ülkelerinde imalat sektöründe doğrudan yatırımlara izin veren politikalar ile kombine edilen korumacı ticaret politikalarının bir karışımı kullanılır. Tam aksine Asya ülkelerinde, onların ihracat odaklı ekonomi stratejilerine katkıda bulunacak ulus ötesi şirketleri cesaretlendirecek ticaret politikaları ve doğrudan yatırım politikaları, her ikisi birlikte kullanılır. Örneğin, Hong Kong ve Çin, serbest (laissez faire - bırakınız yapsınlar) ticaret ve doğrudan yatırım politikaları izlerler. Diğer yandan Taiwan, Japonya ve Kore Cumhuriyeti gibi ekonomilerdeki doğrudan yatırım politikaları, ihracat kapasitesi ve yerel yenilikleri arttırmaya yardımcı olacak yerel firmalar ile bağlantılı ulus ötesi şirketleri teşvik edecek ve endüstriyel politikalara rehberlik edecek daha geniş politika setleri üzerine oturtulurlar (UNCTAD, 1998: 92).

Diğer ilgili politikalar, özelleştirme politikaları ve bir ülkede uluslararası anlaşmaların imzalanmasını sağlayacak politikalardır. Özelleştirme, hükümetlerden firmaların satın alınmasına dair oluşan edinimlerin özel bir durumudur. Bunun iki boyutundan biri, doğrudan yatırım politikalarına dair boyutu, diğeri, rekabet politikalarına dair boyutudur. Özelleştirme, yabancı yatırımcıları hoş karşılıyorsa, doğrudan yatırımların ölçekleri genişletilecektir. Rekabet politikası boyutu ise endüstriyel yapı ile ilgilidir. Eğer ülkede endüstriyel yapı, doğal monopol ya da yaklaşık doğal monopol şeklinde organize edilmişse, özelleştirilmiş şirketin yurtiçi ya da yabancı yatırımcıya satışı, sadece hükümetten, özel ajana bir monopol transferi anlamına gelecektir. Uluslararası yatırım anlaşmaları, ulusal doğrudan yatırım politikalarının uluslararası boyutunu sağlamaktadır. Bunların bazıları koruma ve sigortalamaya odaklanır, öte yandan diğerleri genişleme konusuyla ilgilenir.

Politikalar, bilinçli olarak doğrudan yatırımları etkilemek için ve onların seçecekleri yerleşim yerlerine yapacakları doğrudan yatırımların, politik çerçevesine dair bir iç halka oluşturmak amacıyla kullanılırlar. Bu tür bir çerçevenin özellikleri, ülkeler arasında ve aynı zamanda aynı ülkede zaman içerisinde farklılaşır. Bu açıkça, 1980'li yılların ortasında başlayan daha piyasa temelli ekonomi politikalarının ön plana çıkmasından itibaren olmuştur. Çekirdek doğrudan yatırım politikalarının, daha liberal ticaret politikalarıyla bir araya getirilerek daha liberal olması sağlanmış ve daha bütünsel bir politik çerçevenin oluşturulmasına katkı sağlamıştır. Küreselleşme, doğrudan yatırım çerçevesini etkileyen daha ileri değişikliklere neden olmaktadır.

Bir belirleyici olarak çekirdek doğrudan yatırım politikasının önemi, ülkeye girişe izin verilmeksizin doğrudan yatırımların gerçekleşmeyeceğini açıkça göstermektedir. Bunun potansiyel bir kanıtı, ülkelerin açıklık doğrultusunda yaptıkları politikalardaki keskin değişikliklerdir. Şunu da

kaydetmek gerekir ki; açıklık yönündeki politikalarda meydana gelen değişiklikler, kapsamlı olsalar dahi, istenen sonuçları garanti edemezler. Açık politikalar temel olarak doğrudan yatırımlara sebep olmak için tasarlanmıştır ancak her zaman beklenen çekim gücünü yaratamazlar. Kısıtlayıcı politikalar, bir başka deyişle, yabancı iştiraklerin geniş ölçüde millileştirilmesi gibi politikalar yabancı yatırımlara kapıyı kapatır.

Bir ülkenin açıklık yönünde hareket etmesi, sermaye hesabının liberalleşeceği anlamını taşımaktadır. Sermaye hesabının liberalleşmesi, bir ülke hükümetinin, sermayenin ülkenin dışına çıkışını engelleyen ve rahat hareketini kısıtlayan kapalı sermaye hesabı sisteminden, sermayenin giriş ve çıkışına olanak tanıyan açık sermaye hesabı sistemine geçmeye karar vermesi demektir (Henry, 2007: 887). Son yirmi yıllık dönemde doğrudan yatırımların coğrafik kompozisyonlarındaki değişimleri açıklamak için, aynı dönemde küresel politik ve ekonomik senaryolardaki ana değişimleri göz önünde bulundurmak gerekir. Bu değişimleri başlatan bir dönüm noktası olmamasına rağmen Birleşik Krallık'ta, Margaret Thatcher'ın, Amerika Birleşik Devletleri'nde Ronald Reagan'ın başkanlığa gelmesini takiben uygulanan politikaların, çokuluslu şirketler için yeni ve daha uygun bir çevre yaratmaya yardımcı olduğu söylenebilir. Bu dönemde piyasa ekonomilerinin yeniden doğuşu gerçekleşmiştir (Dunning, 1998: 2). Liberalleşme, deregülasyon ve özelleştirmeler hızla artmıştır. (Dunning, 1998: 15).

1980'li yılların ortasından beri doğrudan yatırımların ana çatısındaki serbestleşme, doğrudan yatırım politikasındaki değişimin baskın şekli olmuştur. 1991 ve 1997 yılları arasındaki süreçte, çok sayıda doğrudan yabancı sermaye yatırım politikalarındaki değişim, doğrudan yatırımlar için daha elverişli koşullar yaratarak doğrudan yatırımlara büyük katkı sağlamıştır. Bir yerleşim belirleyicisi olarak, doğrudan yatırımların serbestleşmesinin önemini gösteren en çarpıcı örnek, Merkez ve Doğu Avrupa deneyimleridir. Bu bölgedeki doğrudan yatırım stokları 1985 yılında 200 milyon dolardan, 1990 yılında 3 milyar dolardan azdı; ancak 1997 yılının

sonuna kadar 66 milyar dolara ulaştı. Belki de doğrudan yatırımların performansındaki en önemli değişim, Çin’de oldu. Çin’de doğrudan yatırım stoklarına giden akımlar 1985 yılında 3 milyar dolarken 1997 yılında 169 milyara çıktı. Çin, Guangdong Province bölgesindeki doğrudan yatırımların serbestleşmesi konusunda liderdir, endüstriyel üretimde yabancı sahipli şirketlerin payı, 1990 yılında yüzde 8 iken 1993 yılında yüzde 33’e çıkmıştır. Buna rağmen, diğer ülkelerdeki doğrudan yatırım politikalarında yapılan benzer değişimler, doğrudan yatırımlar üzerinde aynı etkilere sahip olamamıştır. Önümüzdeki örneklerden biri Afrika’dır. Afrika’da birçok ülkede düzenleyici çerçeve oldukça açık olmasına rağmen doğrudan yatırımların girişi, düşük kalmıştır (UNCTAD, 1998: 94).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını hep çokuluslu şirketler ile birlikte ele aldık. Çünkü ev sahibi ülkelere yapılacak doğrudan yabancı yatırımlar, günümüzde onlar tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle çokuluslu şirketlerin ülkeye çekilmesini sağlayacak tedbirleri ya da yapılacak değişimleri, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicileri olarak ifade etmek gerekir. Günümüzde önemi artan kavramlardan biri, çokuluslu şirketlerin ülkelere girişini arttıracak olan politika serbestleştirmeleridir. Bu açıdan doğrudan yatırımlar ile küreselleşme arasındaki karşılıklı ilişkiye bakmak gerekir. Doğrudan yatırımların 1980’li yıllarla birlikte hızlanmasının ana nedeni küreselleşmedir.

Ticaret ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişkiyi incelemek için gelişmiş ülkeler üzerine yapılan pekçok çalışma olmasına rağmen, gelişmekte olan ülkeler için aynı şey söylenemez. Fontagne’a göre ticaret ve doğrudan yatırımlar arasında tamamlayıcı nitelikte bir ilişki bulunmasına rağmen bu ilişki, sabit değil gelişen bir ilişki niteliğindedir (Fontagne, 1999) (Aktaran: Butkiewicz ve Yanikkaya, 2008: 18). Dünya Ticaret Örgütü’nün (WTO) 1998 yılında ticaret ve doğrudan yatırımlar arasındaki ilişkiyi açıklamak için hazırladığı rapora göre doğrudan yatırımlar ve ticaret arasındaki ilişkinin, sadece tamamlayıcı olup olmadığı gibi bir

meseleyle sınırlandırılması doğru değildir. Doğrudan yatırımların ticaret üzerindeki etkisi, literatürde oldukça tartışmalı bir yere sahiptir. Ticaret ve doğrudan yatırımlar arasında tamamlayıcı nitelikte mi yoksa ikame niteliğinde mi bir ilişkinin varolduğuna dair analitik bulgular vardır. Literatürde bu durum analiz edilirken, mikro düzeyde yani firma davranışları bazında ve makro düzeyde yani ülke çapında kanıtlar göz önünde bulundurulur. Ayrıca aradaki ilişki değerlendirilirken yatırımı yapan ülke, yatırımı alan ülke ve bundan etkilenen üçüncü ülkeler açısından bir değerlendirme yapmak gerekir. Yatırımcı ülke açısından doğrudan yatırımlar, özellikle nihai mallarda ihracat, yabancı piyasalarda yerel satışların yerini aldığından, ticaretin ikamesi olarak görünür. Diğer yandan yurtdışına yatırım yapmak, yabancı piyasalarda daha fazla rekabete yol açacağından ticaret ve doğrudan yatırımlar tamamlayıcı olarak görünür. Ev sahibi ülke açısından da simetrik sonuçlar ortaya çıkmaktadır (Fontagne, 1999: 8 ve 13).

Bu konudaki bir diğer bulgu, yatay doğrudan yabancı yatırımlar sözkonusu olduğunda, doğrudan yabancı yatırımların ihracatın ikamesi, dikey doğrudan yatırımlar sözkonusu olduğunda ise doğrudan yabancı yatırımların ihracatın tamamlayıcısı olacaklarıdır (Shatz ve Venables, 2000) (Aktaran: Tadesse ve Ryan, 2004: 200).

1990'lı yıllarda doğrudan yatırımlardaki artışı takiben finansal piyasalarda, hem küreselleşmeyi hem de liberalleşmeyi teşvik eden gelişmekte olan ülkelerde yabancı portföy sermayesi yatırımlarının hızlanması da beraberinde gerçekleşmiştir. Kurumsal yatırımcıların ellerindeki fonların büyüklüğü ve IMF (International Monetary Fund) ve Dünya Bankası (World Bank)'nın yapısal uyum programlarının bir parçası olarak birçok gelişmekte olan ülke, liberalizasyon reformlarına girişmiştir. Böylece sermaye akımları üzerinde azalan ve ortadan kalkan kontrol süreci, gelişmekte olan ülkelerde hisse senedi piyasalarının gelişimini ve portföy sermaye akımlarında ciddi artışların yaşanmasını sağlamıştır (Butkiewicz ve Yanikkaya, 2008: 18).

Küreselleşmeyle birlikte, oluşturulan ticaret politikalarının liberalleşmesi (serbestleşmesi) ve dünyada ulaşım, iletişim alanında gerçekleşen teknolojik gelişme, çokuluslu şirketlerin hem bölgesel anlamda hem de küresel anlamda piyasalara entegrasyonlarını kolaylaştırmış ve onları cesaretlendirmiştir. Bir başka deyişle, liberalleşme ve teknolojik ilerleme, çokuluslu şirketlerin gerçekleştirdiği uluslararası üretim miktarının artmasını sağlamıştır. Ancak bu noktadan sonra serbestleşmenin önemi gittikçe artacaktır. Büyük ölçekte yürütülen üretim faaliyetinin sonucunda ister istemez bir boşluk oluşacaktır. Azalan getiri süreci devreye girecek ve etkinlikte ciddi azalmalar yaşanacaktır. O halde ülkeye doğrudan yabancı sermaye yatırımı çekmek konusunda serbestleşme, tek başına işe yaramayacaktır. Serbestleşmenin hızlanmasından sonra, doğrudan yatırımların belirleyicisi kabul edilen etkinlikte azalma yaşanacaktır. Böylece ev sahibi ülkeler, yabancı yatırımcıların işlemlerini kolaylaştıran önlemlerin önemini farkedecekler ve doğrudan yatırımları etkileyebilecek diğer politikalara yöneleceklerdir.

Bir ülkede uygulanan doğrudan yatırım politikalarının serbestleşmesinin öneminden bahsettik, bunlardaki serbestleşme çokuluslu şirketlerin girişlerinin kolaylaştırılması açısından önem arz etmektedir. Buna dönük olarak ülkelerin uyguladıkları politikalara çekirdek doğrudan yabancı sermaye yatırım politikası denilmekteydi. UNCTAD'a göre, ülkelerde uygulanan çekirdek politikaların serbestleşmesi ve beraberinde dünyada oluşan ticaret politikalarının serbestleşmesi, entegrasyonu hızlandıracak ve doğrudan yatırımları arttıracaktır. Bu temel unsurların bir arada ortaya çıkmasına, doğrudan yatırım kavramını belirleyen iç çember adı verilmektedir. İç çemberden sonra ise doğrudan yatırımların gelişi, ülkenin iç politikalarıyla birlikte değerlendirilmiş ve buna da dış çember denilmiştir.

Dış çember politikaları, iki farklı politika olarak ele alınmaktadır. Bunlardan birincisi makro ekonomik politikalardır. Ev sahibi ülkede uygulanan

para, maliye ve kur politikalarıdır. Ev sahibi ülkede ekonomik istikrarın belirleyicileri olarak kabul edildiklerinden, yatırımın her çeşidini etkileme gücüne haizdirler. Para politikasının, sermayenin maliyeti olan faiz üzerindeki etkileri nedeniyle doğrudan yabancı sermaye yatırımı kararlarının belirleyicilerinden birini etkilediği düşünülür. Aslında ev sahibi ülkedeki faizin çokuluslu şirketlerin yatırım kararları üzerindeki etkisi nispeten düşük kabul edilir. Çünkü bu şirketlerin finansman kaynaklarının yelpazesi oldukça geniştir (UNCTAD, 1998: 96).

Maliye politikasının ise, genel vergi oranları üzerindeki etkisi nedeniyle doğrudan yatırım kararlarını etkileyeceği düşünülmüştür. Düşük oranlı kurumlar vergisi uygulayan bir ülkenin doğrudan yatırım için tercih edilme olasılığı daha yüksektir. Keza ülkelerdeki gelir vergisi oranları da bölgesel merkez seçimlerini ve gidilen ülkede personel kiralanmasını etkileyecek bir faktördür.

Kur politikası istikrar ile ilgilidir. Transfer edilen kârların değerini, yabancı ortaklı şirketin ihracatta rekabetini ve ev sahibi ülkede varlık fiyatlarını etkileyerek doğrudan yatırım kararı üzerinde etkili olabilir.

Dış çember politikalarından ikincisi ise makro organizasyonel politikalardır. Makro organizasyonel politikaların içerisine hemen hemen ülkenin her alanda uygulayacağı politika setleri girmektedir. Ancak öncelikli olarak doğrudan yatırımlar üzerinde etkili olduğuna inanılan kavramlardan biri, ev sahibi ülkenin imalat sektörünün kompozisyonu ki, bununla ilgili olarak özellikle yeni ürünleri ve olgunlaşmış ürünleri üreten endüstrilere dönük uygulanan politikalar dikkat çekecektir. Diğerleri, ekonomik aktivitelerin mekansal kompozisyonu, bir başka deyişle bölgesel gelişim politikaları, ekonomik aktivitelerin fonksiyonel kompozisyonu, yani ev sahibi ülkede araştırma ve geliştirmeye dönük uygulanan politikalar ve rekabetin yoğunluğuna dönük uygulanan yapısal politikalardır.

Bu açıdan bakıldığında şüphesiz dış çerçeveyi ya da halkayı oluşturan politikalardan biri, teknoloji politikaları olacaktır. Geçmiş dönemlerde gelişmekte olan ülkeler, doğrudan yatırımlar aracılığıyla teknoloji transferini sağlayamamışlardır. Yakın zamanlarda bu durum, gelişmekte olan ülkeleri teknoloji altyapısını ya da kapasitesini inşa etmeye yöneltmiş ve bu sayede teknoloji ortaklıkları kurmak suretiyle, doğrudan yatırımların arttırılmasını sağlamayı amaç edinmiştir.

Diğer ilgili politikalar olarak, ev sahibi ülkede uygulanan çevre politikaları ile ülkedeki küçük ve orta ölçekli girişimcilerle ilgili uygulanan politikalar doğrudan yatırımcıların kararlarını etkileyebilirler. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yabancı bağlı şirketlere sağlayacakları aramamullere ilişkin bir havuz oluşturabilmeleri, doğrudan yatırımları kolaylaştıracaktır. Bunlar dışında, faktör ve işgücü piyasalarına dönük politikalar ve kaynak arzını ve kalitesini etkileyecek politikalar da doğrudan yatırımı belirleyen politika kalemleri arasında olacaktır.

2.1.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicilerine Dair Sonuçlar

Çalışmanın bu bölümünde herşeyden önce üzerinde yoğunlaşmamız gereken soru, doğrudan yatırımları gerçekleştirdiklerini söylediğimiz çokuluslu şirketlerin neden yurtdışına yatırım yaptıklarıdır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gerek belirleyicileri gerekse sonuçları konusunda çok geniş ve karmaşık bir literatür vardır. Bu literatürde hem durum analizlerine yer verilmiş, hem karşılaştırmalı ampirik çalışmalar, hem de geniş literatür tarama çalışmaları yapılmıştır. Bu bölümde elimizden geldiğince bu çalışmalara dair önemli bulgulara yer verilecektir. Ancak çokuluslu şirketlerin yatırımlarını yönlendiren unsurlardan önce yurtdışına yatırım yapma nedenlerinin teorik altyapısına göz atmak gerekmektedir.

2.1.2.1 Mikro Yaklaşımlar

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının modern teorisi, 1960 yılında Hymer'le başlar. Onun analizinin hareket noktası, yerel firmaların yurtiçi piyasalarda yabancı firmalardan daha fazla avantaja sahip oldukları gerçeğidir. Çünkü onlar, yerel çevre hakkında daha fazla bilgiye sahiptir. Yabancı girişimciler, yerel firmalarla rekabet edebilmek için yabancı bir çevrede işlem yapmaktan kaynaklanan dezavantajlarını karşılayacak bazı avantajlara sahip olmak zorundadırlar. Aynı zamanda, bazı piyasa aksaklıkları ile yerel firmaların onların sahip olduğu avantajlara erişimini engellemek zorundadırlar. Böylece doğrudan yatırımların ve çokuluslu şirketlerin varlığı halinde tam rekabet koşullarının uygulanabilmesi olanaksız hale gelmiş olacaktır (OECD, 2002: 166).

Neoklasik yaklaşım, doğrudan yatırım akımlarını açıklamakta yetersiz kaldığı için eleştirilir. Hymer ve Kindleberger, neoklasik teorideki tam rekabet varsayımının doğrudan yatırımları açıklamayacağı konusunu tartışmışlardır. Çünkü bu bakış açısına göre, doğrudan yatırımların gerçekleşebilmesi için yapısal piyasa aksaklıklarına ihtiyaç vardır. Doğrudan yatırımların, büyük firmaların kontrolü ve piyasa gücü olarak tanımlanan çokuluslu şirket teorisiyle ilişkili olduğu kabul edilir. Her iki alandaki yazarlar da firmaların yabancı piyasalara giriş nedenlerini açıklamak için monopolistik avantaj kavramına odaklanırlar. Onlar, yabancı firmaların, ürün farklılaştırması (aksak mal piyasaları), yönetim tecrübesi, yeni teknolojiler veya patentler (eksik faktör piyasaları), ölçeğe göre içsel ve dışsal ekonomilerin varlığı veya yabancı bir piyasaya girmenin dezavantajları dışında denge için yapılan hükümet müdahaleleri (daha yüksek risk, daha az bilgi, daha çok belirsizlik, fiziksel uzaklık ve kültür, iş yaşamı, ahlak, yasal sistem ve diğer düzenlemelerdeki farklılıklar) gibi sahiplik avantajlarına yerel firmalarla rekabet edebilmek için ihtiyaç duymaktadırlar (Faeth, 2008: 167).

Kindleberger 1969 yılında hükümet düzenlemeleri, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri ve faktör ve mal piyasalarında tam rekabetin ortadan kalkışına dayanan doğrudan yatırımları teşvik eden monopolistik şartların sınıflandırılmasını sunmuştur. Caves, 1971 yılında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını yatay ve dikey olmak üzere ikiye ayırmış ve ilk etapta ürün farklılaştırmasının önemini vurgulamıştır (OECD, 2002: 166). Caves, yatay doğrudan yatırımlarda eksik rekabetin çokuluslu şirketleri farklı ürün yapmaya ve buna angaje olmaya özendireceğini iddia ederek monopolistik bir avantaj olarak ürün farklılaştırmasına odaklanmıştır. Eğer bilgi, ürün farklılaştırmasında yönetim yeteneğinden daha çok kullanılıyorsa doğrudan yatırım, ihracat veya lisanslamaya tercih edilir (Faeth, 2008: 167-168). Araştırma geliştirmeye yapılacak yatırımlardan türeyen teknolojik know how gibi diğer avantajların da ürün farklılaştırma kapasitesi ile güçlü bir ilişki içinde olması beklenmektedir. Çünkü bu yatırımların hacmi, varolan bir malın iyileştirilmesi ve yeni bir malın geliştirilmesi ile yönlendirilir. Caves ürün farklılaştırma kapasitesinin hem teknoloji yoğunluğu hem de ileri pazarlama olarak görülebileceğini vurgulamıştır (OECD, 2002: 167).

Knickerbocker 1973 yılında çokuluslu şirketlerin eksik rekabet piyasalarında (ele aldığı oligopoldür) aktif olduklarını ileri sürerek, ya lideri takip et stratejisinin bir sonucu olarak, ya da onların kaynak ülke piyasasını istila etmiş olan yabancı firmalara tepki olarak yatırım yapacaklarını belirtmiştir. Kendisi 187 ABD firmasını incelemiş ve sonuçta lideri takip et stratejisiyle doğrudan yatırımların yapıldığını bulmuştur. Graham ise 1978 yılında Avrupa çokuluslu şirketlerinin Avrupa'daki ABD doğrudan yatırımları nedeniyle yatırım yaptıkları yani istilaya tepki verdikleri sonucuna ulaşmıştır. Doğrudan yatırımları açıklamaya dönük ilk çalışmalardan bazıları farklı bir perspektiften yapılmıştır. Vernon'nun Ürün Devreleri Hipotezi ve Aharoni'nin Davranışsal Teorisi; her iki teori de tarihsel bir trende ve nitel bir methoda sahiptir. Vernon, ticaret teorisi ile uluslararası teoriyle ilgilenmiştir. Buna göre yatırım kararı, üç evreye bölünmüş yaşam dönemi boyunca hareket eden bir

malın ihraç edilmesi ve yatırım yapılmasına dair verilen karardır, Vernon bu kararın alınmasında göz önünde tutulan unsurun maliyet temelli rasyonellikten ileri geldiğini söyler, bir firmanın ihracattan yabancı temelli üretime geçişi esnasında ortaya çıkan maliyet yapısı kastedilmektedir. Aharoni, yabancı yatırım kararı hakkında ABD çokuluslu şirketlerine sorular sorarak, doğrudan yatırımları açıklamıştır. Yatırım yapma kararı alınırken ortaya çıkan süreçte ilk adım, yurtdışına bakma kararını, araştırma sürecini, tartışma sürecini, yatırım taahhütünü ve yatırımın tasfiyesi ve denetimini de kapsamaktadır (Faeth, 2008: 168).

Çokuluslu şirket teorisinin gelişimindeki bir diğer önemli adım, tarihsel önceliği Coase (1937)'a ait olan sonrasında ise McManus (1972) tarafından ele alınmış olan İçselleştirme Teorisi'dir. McManus, yabancı işlemlerin gelişiminde işlem maliyetlerinin (transaction costs) rolüne dikkat çekmiştir. Onun analizi, farklı ülkelerde yönetilen aktivitelerin önemli bağımlılıklarının varlığını ve birbirine bağlı grupların aktivitelerinin koordine edilmesi gerektiğini kabul eder. Sonuçta çokuluslu şirketler, bağımsız ekonomik ajanlar arasında koordine edilen ekonomik aktivitelerin yüksek maliyetlerinin varlığı durumunda, tahsis etkinliğini arttırmanın bir yolu olarak ve piyasa başarısızlıklarına bir tepki olarak artarlar (OECD, 2002: 167).

McManus'un fikri, 1976 yılında Buckley ve Casson tarafından geliştirilir. Buckley ve Casson, Coase'ın içselleştirme konseptini çokuluslu şirketlere uygulayarak genişletmiş ve böylece çokuluslu şirket teorisindeki birçok farklı akımı bir standarta kavuşturmuşlardır. Coase, firmalar arasındaki çeşitli işlem tiplerinin etkinliğini karşılaştırmıştır. Piyasa ekonomisi yaklaşımı, piyasa başarısızlıkları nedeniyle etkinsiz olduğundan beri firmalar, daha zenginleştirilmiş içselleştirme işlemi yapmaktadırlar. Bunlara göre aynı şey çokuluslu şirketler için de doğrudur. Onlar, üretim ve pazarlama teknikleri, yönetim yetenekleri, tamamlayıcı parçalar ve hizmetler gibi yarımamul piyasalarının aksak işlediğini ve yüksek belirsizlik ve riskle karakterize olduğunu, bu durumun ise bilgi, uygulama, pazarlık maliyetleri gibi yüksek

işlem maliyetlerine neden olduğunu söylerler. İçselleşme için verilen kararın, endüstriye özgü faktörlere (ürün tipi, ölçek ekonomileri, piyasa yapıları gibi), bölgeye özgü faktörlere (mesafe ve kültürel farklılıklar), ulusa özgü faktörlere (politik ve finansal faktörler) ve firmaya özgü faktörlere (yönetim yeteneği gibi) bağlı olduğunu varsayarlar. Onlar, araştırma ve geliştirmenin yoğun olduğu endüstrilerdeki içselleştirme oranının daha yüksek olduğunu, bu nedenle bu endüstrilerde çokuluslu şirketlerin daha aktif olduklarını gösterirler. Magee 1977 yılında diğer bir neden olarak, teknolojinin kamu yararı niteliği için geliştirilebilir bir problem eklemiştir. Bu diğer neden, bilgi ve teknolojinin transferi gibi işlemlerin içselleştirilmesidir. Bilgi ve teknolojinin transferi denildiğinde ise aklımıza gelenler; ürün geliştirmek ve yaratmak için, üretim fonksiyonunun geliştirilmesi için, piyasa yaratılması için bilgi kavramlarıdır (Faeth, 2008: 168).

Hennart, McManus, Williams'ın teorilerine göre, içselleştirme avantajlarının know how ve iyi niyet (good will) nedeniyle yatay bütünleşmeye veya diğer piyasalardaki yeterliliğin azlığı nedeniyle dikey bütünleşmeye neden olabileceği iddia edilmiştir. Her iki durumda da, çokuluslu şirket hiyerarşisi ile piyasanın fiyat sistemi yer değiştirerek işlem maliyetlerinin ortadan kaldırılmasını ve daha etkin olmasını sağlayabilir. Hennart, doğrudan yatırımları, piyasa gücü gibi yapısal piyasa aksaklıklarından daha çok, eksik bilgi gibi doğal piyasa aksaklıklarına bir cevap olarak görmüştür. Aksine Teece 1981 ve 1985 yıllarında, yatay doğrudan yatırımları, hem piyasa gücü hem de piyasa başarısızlığının bir karşılığı olarak nitelendirirken, dikey doğrudan yatırımları sadece piyasa başarısızlığının bir karşılığı olarak görmüştür. Casson 1987 yılında piyasa fiyatlarını bozan herhangi bir piyasa aksaklığının (ki bunlar; hükümet düzenlemeleri, tarifeler ve vergiler, gelecek piyasalarının yokluğu, alıcı ve satıcı arasında eksik bilgi ve kontrolleri içermektedir) içselleşen üretime bir teşvik sağladığını ifade eder (Faeth, 2008: 169). Böylece içselleştirme teorisi, piyasa aksaklıklarının varlığı halinde sahip olunan soyut varlıklardan elde edilecek kiralardan firmalar tarafından korunma çabası sürecinin sonucu olarak görünmektedir (OECD, 2002: 167).

Dunning 1977 ve 1979 yıllarındaki çalışmalarında, geleneksel ticaret ekonomileri ve içselleştirme teorisini bir arada ele alarak doğrudan yatırımların Eklektik Paradigma'sını yaratmıştır. Dunning böylece çokuluslu şirket teorilerine ciddi bir katkı yapmıştır. Dunning, bizim de yukarıda yer verdiğimiz çeşitli teorileri ve hipotezleri bağdaştırarak doğrudan yatırım kavramını açıklamıştır. Dunning'e göre uluslararası üretim; mülkiyete özgü, yerleşime özgü ve içselleştirmeye özgü avantajların bir arada çalıştığı bir sürecin sonucudur (OECD, 2002: 168). Eklektik paradigma aslında firmaların uluslararası olarak işlem gerçekleştirmelerinin nedenleri ve doğrudan yatırım, lisanslama ve ihracat gibi giriş türlerinin sentezlenmesidir (Faeth, 2008: 171).

Çokuluslu şirket teorisinde doğrudan yatırım, çokuluslu şirketlerin sahip olduğu mülkiyet (ownership), yerleşim (location) ve içselleşme (internalization) gibi belli avantajların tanımlanmasıyla açıklanır (Faeth, 2008: 171).

1. Mülkiyete özgü avantajlar; çokuluslu şirketlerin üretim süreciyle, yerel firmalara karşı karşılaştırmalı avantajların sağlanmasıyla ve patent, teknik bilgi, yönetim yetenekleri, itibar ile ilişkilendirilmektedir (Faeth, 2008: 171). Kısaca firmanın üzerinde kontrol sahibi olduğu patent, know how, işgücü yetenekleri, üstün üretim teknolojisinin diğer şekilleri, piyasa üzerindeki kontroller, ticari monopoller, ölçek avantajları ve yönetim kapasitesi gibi avantajlardır. Bunlar aslında firmanın diğer firmalarla olan ilişkilerinde rekabet edebilirliğini belirlerler (OECD, 2002: 168).

2. Yerleşime özgü avantajlar; korumalı piyasalara erişim, uygun vergi işlemleri, düşük üretim ve taşıma maliyetleri, düşük risk ve uygun rekabet yapısını içeren yurtdışında üretim motivasyonlarıdır (Faeth, 2008: 171). Doğal kaynaklar, kültürel ve politik çevre, faktör fiyatları, taşıma maliyetleri ve kota ve tarife gibi ticari engeller gibi hükümet politikalarını da ihtiva ederler. Bu şartlar, firmanın ürettiklerini ihraç etmek yerine neden yurtdışı üretimi üstlendiğini açıklar (OECD, 2002: 168).

3. İçselleştirme; piyasa aksaklıklarının varlığından kaynaklanır ve firmanın lisans anlaşmalarına angaje olmak konusundaki isteksizliği ile açıklanır. İçselleştirme, taşıma maliyetlerinin düşürülmesi, teknoloji taklitinin en aza indirilmesi, kalite kontrolü ve etkin yönetim sayesinde firmanın itibarının korunması gibi avantajlar nedeniyle ortaya çıkar. Bu varsayımların dayanağı, daha çok araştırma, teknoloji veya pazarlama yoğun mallar için bir endüstrideki yabancı sahipliğinin derecesinin daha da arttırılmasının gerekliliğidir. OLI çerçevesi, ülke, endüstri ve firmaya özgü yapısal değişkenlerle ilişkili olabilir (Faeth, 2008: 171).

Dunning 1988 yılında OLI avantajlarını; ülkenin, gelişmiş mi, gelişmekte olan mı, büyük mü küçük mü, endüstrileşmiş mi yoksa değil mi; endüstrilerin teknoloji-yoğun mu değil mi, yenilikçi mi yoksa olgunlaşmış mı, imalatçı mı yoksa montajcı mı, rekabetçi mi yoksa monopolistik mi; firmaların büyük mü küçük mü, yeni mi eski mi, lider mi takipçi mi, yenilik üreticisi mi taklitçi mi olup olmadıklarına bakarak çeşitlendirmiştir. Benzer şekilde Caves 1982 yılında çokuluslulaşmanın derecesini, Arge ile pazarlama harcamalarıyla, bilimsel ve teknik elemanların sayısıyla, ürün yeniliği ve karmaşıklığıyla ve ürün farklılaştırılmasıyla ilişkilendirmiştir. Dunning'in OLI çerçevesi, ülkelere, endüstrilere, firmalara, farklı doğrudan yatırım türlerine, sahiplik, yerleşim ve içselleştirme avantajlarına odaklanılarak çokuluslu şirketlerin aktivitelerinin belirleyici faktörlerinin çeşitlendirilmesine olanak tanımıştır. Doğrudan yatırımın türü, sadece başlangıç doğrudan yatırımının mı yoksa süregelen doğrudan yatırımın mı oluşacağını belirlemektedir. Dunning 1980 yılında kaynak arayıcısı veya piyasa arayıcısı olan yatırımların başlangıç yatırımı yaptıklarını da iddia etmiştir. Kaynak arayıcısı yatırımcı; doğal kaynak, fiziki veya beşeri sermaye arayıcısıdır. Piyasa arayıcısı yatırımcı; yurtiçi, komşu veya bölgesel piyasa arayıcısıdır. (Faeth, 2008: 171).

Dunning 1996 yılında, etkinlik arayıcısı ve stratejik varlık arayıcısı olan yatırımcıların, tipik olarak devam yatırımları yaptıklarını ortaya koyar. Etkinlik arayıcısı yatırımcı; özelleşmiş ekonomilerden yararlanmak için ürünün rasyonelleştirilmesi ve ürün veya süreç özelleşmesi gibi değer zincirleri boyunca veya arasında ölçek arayıcısıdır. Stratejik varlık arayıcısı yatırımcı; şirketin bir bölgesel veya küresel stratejisini veya teknoloji, örgütsel kapasite ve piyasalar gibi yaratılan varlıkların yabancı ağlarla (network) bağlantısını geliştirmek için çalışır (Faeth, 2008: 172).

OLI çerçevesine dair yapılan pekçok ampirik çalışma sözkonusudur. Bu çalışmalar, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler üzerine gerçekleştirilmiştir. Özet olarak OLI çerçevesini test eden ampirik çalışmalar, piyasa boyutu ve özellikleri, faktör maliyetleri, ulaşım maliyetleri, korumacılık ve rejim türleri, mülkiyet hakları ve endüstri ihtilaflarını içeren diğer faktörler ile sahipliğe özgü avantajların bir kombinasyonunu doğrudan yatırımların belirleyicileri olarak bulmuşlardır (Faeth, 2008: 172).

Özet olarak teori, yabancı piyasalardaki rekabet yarışını başarıyla sürdürebilmek için firmanın bilgi, teknoloji, organizasyon, yönetim ve pazarlama becerileri konusunda firmaya özgü varlıklara sahip olunması gerektiğini varsaymaktadır. Bu tür varlıklara sahip olan firma, yabancı piyasalarda kazanacakları kiralara sahip çıkmak için bağlı üretim, joint venture (ortak girişim), lisanslama, franchising, yönetim anlaşması, pazarlama anlaşması ve anahtar teslim (turnkey) anlaşmalarını içeren pekçok yoldan yararlanabilir. Bunlardan, bağlı üretim ve joint venture, farklılaşan belli düzeylerde özkaynağa katılım gerektirmektedir (OECD, 2002: 168).

Blonigen tarafından 2005 yılında yapılan çalışma ve Faeth tarafından 2008 yılında yapılan çalışmaya göre doğrudan yatırımların aşağıda ele alınacak kısmi denge analizlerine göre ortaya çıkmış olan belirleyicilerinden başka, bir de genel denge analizleriyle ortaya çıkarılan belirleyicileri vardır.

Blonigen, kısmi denge analizleriyle aşağıda tartışılan belirleyicilerin yalnızca kısa dönemde doğrudan yatırımlar üzerinde etkisi olan faktörler olduğunu, uzun dönemli ve doğru belirleyicileri bulabilmek için ticaret akımlarını açıklamakta kullanılan literatüre paralel bir literatür takip edilmesi gerektiğini ifade eder. Ancak doğrudan yatırımları ve çokuluslu şirket hareketlerini anlayabilmek ticaret akımlarını anlamaktan daha zordur. Bu konuya ilişkin Markusen (1984) ve Helpman (1984) tarafından yapılan çalışmalardan bu yana genel denge teorisi, çokuluslu şirketlerin, neden doğrudan yatırıma yöneldiklerini ele alarak, doğrudan yatırımların gerçekleşebilmesi için birbirinden çok farklı iki motivasyon olduğunu savunur. Bunlardan biri, ticari anlaşmazlıkla karşılaşılan piyasalara erişim ki bunun için yatay doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapılmasıdır. İkincisi ise üretim sürecinin belli bir kısmı için düşük ücrete erişimin sağlanmasıdır. Bu ikinci motivasyon ise dikey doğrudan yatırımları işaret etmektedir (Blonigen, 2005: 393).

Helpman 1984 ve 1985 yıllarında yaptığı çalışmalarda, çokuluslu şirketlerin bir denge fenomeni olduğunu açıklamak için genel denge modelini yatay olarak farklılaşmış mallardaki tekeli rekabetle birlikte kullanmıştır. Faktör fiyatlarında farklılık ve faktör donanımı farklılıklarının büyük olması durumunda, firmaların yurtdışında üretim yapmayı tercih ettiklerini tartışmıştır. Asimetrik faktör donanımlarıyla birlikte beşeri sermayenin bol olduğu ülkelerdeki firmalar, merkezi hizmetlerini ve aramalarını ihraç ederek firma içi ticaret yaratmak suretiyle çokuluslu şirketlere dönüşürler. Faktör oranları olarak adlandırılan bu hipotez, coğrafi olarak parçalanmış üretime sahip, dikey olarak bütünleşmiş firmaların varlığını açıklar. Markusen 1984 yılında dikey uzmanlaşmayı hariç tutarak, benzer ülkelerde eş zamanlı işlemleri olan yatay bütünleşmiş firmaları açıklamak için bir genel denge modeli kullanmıştır. Ortak girdi yapısından dolayı bilgi sermayesi, firma düzeyinde ölçek ekonomilerini artırır. Çokuluslu şirketler, ortak girdileri daha iyi değerlendirerek teknik etkinliklerini arttırdıkları için yurtiçi firmalara göre daha avantajlıdır (Faeth, 2009: 175).

Yukarıda açıklanan teoriler dışında da doğrudan yatırım akımlarının nedenlerini açıklamaya dönük olarak kullanılmış, pekçok uluslararası ticaretle ilişkili model saymak olanaklıdır. İlk kez Tinbergen tarafından 1952 yılında kullanılmış olan çekim modeli (gravity model) bunlardan birisidir. Loungani, Mody, Razin ve Sadka tarafından 2003 yılında iki taraflı doğrudan yatırım akımları ve portföy sermaye akımlarının çekim modeli kullanılmıştır. Bu modele göre, ilk olarak doğrudan yabancı sermaye akımları ile kaynak ülkenin endüstriyel uzmanlaşma düzeyi arasında pozitif bir ilişki bulunduğu ortaya konulmuştur. İkinci olarak, kaynak ülke ile ev sahibi ülke arasındaki iletişim kolaylığının, doğrudan yabancı yatırım akımlarının miktarını olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak, daha yüksek borç sermaye oranına sahip dış ticaret firmalarının olduğu ülkelerin, daha az doğrudan yabancı yatırım çektikleri bulunmuştur (Razin, 2002: 8-9). Ancak çalışma başlığından çok fazla ayrılmamak adına onlara ayrıntılı olarak yer verilmeyecektir.

Bu aşamadan sonra ele alınması gereken konu çokuluslu şirketlerin yerleşim kararlarını verirken nelerden etkilendikleridir. İncelenecek bu faktörler, doğrudan yatırımların makro düzeyli ya da bölgesel belirleyicileri olarak ifade edilmektedir ve çalışmamızda bu faktörler ampirik bulgular başlığının altında tartışılmaktadır. Yakın zamanlara dek çokuluslu şirketlerin neden belli bir yere yatırım yaptıklarına dair güçlü bir fikir birliği vardı (Dunning, 1993) (Aktaran: Blomström ve Kokko, 2003: 4). Bu görüşe göre çokuluslu şirketler, ev sahibi ülkedeki güçlü ekonomik temelleri oldukça çekici bulmaktadır. Bu ekonomik temelleri gösteren en önemli kavram, piyasa büyüklüğü olarak ifade edilir. Diğerleri, reel gelir düzeyi, ev sahibi ülkedeki yetenek düzeyi, altyapının varlığı, üretilen ürünün etkin özelliklerini sağlayacak diğer kaynaklar, politik ve ekonomik istikrar, ticaret politikaları olarak sıralanabilir. Ev sahibi ülkelerin özelliklerine dair yapılan bu tür sıralamalar, burada bahsi geçen doğrudan yatırımcıların piyasa arayıcısı olduklarını işaret etmektedir. Piyasa arayıcısı olan yatırımcı, ihracat temelli

bir arayış içerisinde ve ilgisini çeken yerel piyasadan çok, o piyasada maruz kalacağı göreceli üretim maliyetleridir.

2.1.2.2 Ampirik Bulgular

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicilerini açıklamak üzere yapılan ampirik çalışmalar birbiriyle uyumlu olmayan sonuçlar vermektedir. Bu çalışmaların sonuçlarında doğrudan yatırımların belirleyicilerinin önem derecesi ve hatta etkileme doğrultuları oldukça farklıdır. Üstelik yapılan bu çalışmalar üzerinde herhangi bir kontrol mekanizması da bulunmamaktadır. Chakrabarti bu ampirik çalışmaları tek bir çalışmada toplayarak sonuçları arasındaki farklılıkları göstermektedir. Chakrabarti'ye göre doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının potansiyel belirleyicileri; piyasanın boyutu, işgücü maliyetleri, ticaret engelleri, büyüme oranları, ülkelerin açıklık derecesi, ticari açık, döviz kuru ve vergiler olarak sıralanmaktadır. Chakrabarti'nin çalışmasında yer almadığı halde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının etkilerini inceleyen diğer çalışmalarda isimleri geçen farklı belirleyicilere de bu başlık altında yer verilmiştir.

2.1.2.2.1 Piyasa Boyutu

Piyasa boyutu, genellikle ev sahibi ülkedeki kişi başı gayrisafi yurtiçi gelir ile temsil edilir ve pekçok çalışmada doğrudan yabancı sermaye akımlarının en önemli belirleyicisi olarak kabul edilir. Piyasa boyutu hipotezi, ölçek ekonomilerinden yararlanılması ve kaynakların etkin kullanımı için büyük piyasa gerektiğini ifade eden ve oldukça taraftarı bulunan bir hipotezdir. Piyasa boyutunun, bazı kritik değerlere ulaşması halinde doğrudan yatırımların artmaya başlayacağını ve gittikçe genişleyeceğini kabul eder (Scaperlanda ve Mauer, 1969) (Aktaran: Chakrabarti, 2001: 96).

Teori, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ikiye ayırır. Bunları piyasa odaklı olanlar ve ihracat odaklı olanlar şeklinde sıralar. Piyasa odaklı doğrudan yabancı sermaye yatırımları açısından doğrudan yatırımların en önemli belirleyicisi, ev sahibi ülkenin büyümesi ve genişliğidir. İhracat odaklı doğrudan yatırımların ise daha çok maliyet rekabeti aradıkları düşünülür. Aslında iki yatırım tipi içinde farklı faktörlerin varolduğu kabul edilir. Çin'in tüm bu özelliklere sahip olduğu düşünülür (OECD, 2000: 11).

Piyasa odaklı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının amacı, yerli piyasaya mal ve hizmet sunumu gerçekleştirecek girişimleri kurmaktır. Piyasalardan faydalanma amacı taşıyan bu tür doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ticaret engelleri gibi geleneksel nedenlerin dışında piyasa boyutu, piyasa büyüklüğünün görünümü ve ev sahibi ülkenin gelişimi gibi yerel faktörlerden etkilenirler. Daha geniş piyasaya, daha hızlı büyüme oranına ve daha yüksek gelişim derecesine sahip ev sahibi ülkeler, mülkiyet avantajının kullanılabileceği endüstriler için daha fazla ve daha iyi fırsatlar sağlarlar. Böylece daha fazla piyasa odaklı doğrudan yabancı sermaye yatırımı çekeceklerine dair genel bir kanı vardır (OECD, 2000: 11).

Yunanistan ve Türkiye'nin benzer avantaj veya dezavantajlara sahip, malların diğer piyasalara taşınmasındaki kolaylıklar ve coğrafi konum açısından benzer iki komşu ülke oldukları kabul edilir ve bu ülkeler üzerine gerçekleştirilen araştırmalar bu ülkeleri çekici bulan doğrudan yatırımların piyasa odaklı olduğunu ileri sürer. Bu ülkelere yatırım yapmakla ilgilenen yabancı yatırımcıların amacı, kendi mal ve hizmetlerini bu ülkelerin yurtiçi piyasalarına satmaktır (Pantelidis ve Nikolopoulos, 2007: 94-95).

Çin, gerek sahip olduğu nüfus, gerekse son dönemlere kadar kapalı bir ekonomiye sahip olmasından ötürü çok büyük bir tüketim potansiyeline sahip olduğu kabul edilen bir ülkedir. Çin'in kişi başı gayrisafi yurtiçi hasılası hala düşük olmasına rağmen, hızlı büyüme oranları, artan satın alma gücü ve

her geçen gün canlılığı artan piyasaları, Çin'i piyasa odaklı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gözbebeği haline getirmiştir. Çin'de üretim kapasitesindeki hızlı artış ve kişi başı tüketim ve gelirdeki yavaş artış nedeniyle periodik bir doygunluk ortaya çıkmıştır. Başka bir deyişle arz olgusu, pekçok piyasada ortaya çıkan talebi aşmaktadır. Dezavantajların varlığına rağmen Çin, hala yerli ve yabancı yatırımcılar açısından hızlı genişleyen büyük bir piyasadır (OECD, 2000: 12).

İhracat odaklı doğrudan yabancı sermaye yatırımları için de yatırım yapılacak piyasanın boyutu önemlidir. Çünkü daha büyük ekonomiler, ölçek ekonomisinden yararlanma ihtimalini arttırırlar, ayrıca daha fazla taşma (spill-over) etkisi yaratabilirler (OECD, 2000: 11).

Piyasa boyutu diğer belirleyicilerden biraz daha farklıdır. Çünkü yapılan ampirik çalışmalarda tutarlı sonuç veren tek değişkendir. Bandera ve White'ın 1968 yılında yedi Avrupa ülkesi üzerinde yaptığı çalışmada, ABD firmalarının bu ülkelere imalatçı doğrudan yatırımlar götürürken, milli gelir seviyesinden etkilendiklerini göstermişlerdir. Root ve Ahmed ise 1979 yılında yaptıkları çalışmalarında, 58 gelişmekte olan ülke verisiyle çalışmış ve kişi başı doğrudan yatırım düzeyi üzerinde, kişi başı gayrisafi milli hasılanın en baskın değişken olduğunu bulmuşlardır. Nigh, 1985 yılında yaptığı çalışmada doğrudan yatırımlar üzerinde etkili olan en önemli belirleyicinin, ev sahibi ülkedeki kişi başı gayrisafi yurtiçi hasıla olduğunu ifade etmiştir (Aktaran: Chakrabarti, 2001: 98).

Piyasa boyutu kavramı, ampirik çalışmalarda ele alınırken bazı karmaşık uygulamalar dikkat çekmektedir. Piyasa boyutunun temel göstergesi olarak pekçok çalışma kişi başı gayrisafi yurtiçi hasıla kavramını kullanmayı tercih etmiştir. Ancak bazı çalışmalarda alternatif bir ölçüm aracı olarak mutlak gayrisafi yurtiçi hasıla tercih edilmiştir. Oysa mutlak gayrisafi yurtiçi hasıla, bir ülkede milli gelir düzeyinden ziyade, ülke nüfusunu yansıtan bir değişkendir. Başka bir deyişle kişi başı verilerin kullanılması nüfusu fazla

olan ülkelerin daha az çekici görünmesine yol açan bir önyargıya neden olur. Başka bir deyişle burada değerlendirme yapan araştırmacının, kişi başı gayrisafi yurtiçi hasıla ve mutlak gayrisafi yurtiçi hasılanın, piyasa boyutunun birbirinden çok farklı iki tarafını temsil ettiğini unutmaması gerekir.

Piyasa boyutuna dair çalışmaların bazılarında dikkat çeken bir diğer husus, temsilen kullanılan bir diğer değişkendir. Bazı çalışmalar, piyasa boyutunu ölçen bir parametre olarak kişi başı gayri safi milli hasılayı kullanmaktadırlar. Bu, yurtiçi hasıladan daha zayıf bir göstergedir. Çünkü bu kavram, yabancı ülkelerde faaliyet gösteren yerel firmaların üretimlerini de kapsar. Bu nedenle çokuluslu şirketler tarafından gidilen piyasanın daha büyük olduğunun algılanmasına neden olur.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicilerine dönük olarak yapılan çalışmaların bazıları durum analizidir. Pantelidis ve Nikolopoulos tarafından 2007 yılında yapılan çalışmada doğrudan yatırım belirleyicileri, yedi kategori altında 31 farklı faktörle gösterilmiş ve bunların Yunanistan ekonomisine gelen doğrudan yatırımlar üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu kategorilerden birincisi, yerel piyasalara ilişkin genel makroekonomik faktörler olarak belirtilerek altı faktörle açıklanmıştır. Bunlardan bir tanesi kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla iken bir diğeri piyasa boyutu olarak ele alınmıştır. Piyasa boyutu ölçülürken ise kişi başı özel tüketim harcamaları kullanılmıştır. Bu ülkeye gelen doğrudan yatırımlar üzerinde kişi başı yurtiçi hasılanın etkisinin yüzde ondört, piyasa boyutunun ise yüzde ondokuz etkiye sahip olduğu ifade edilmiştir (Pantelidis ve Nikolopoulos, 2007: 95).

2.1.2.2.2 Büyüme Oranı

Büyüme başlığı da tartışmalıdır. Büyüme hipotezi, hızlı bir biçimde büyüyen bir ekonomide daha yavaş, ya da bir bütün halinde büyümeyen bir

ekonomiye nazaran kar elde etmek için daha iyi fırsatlar sağlanabileceği ileri sürülür. Nigh'ın bulgularına göre gelişmekte olan ülkelerde büyüme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında zayıf pozitif bir ilişki, gelişmiş ülkelerde ise zayıf negatif bir ilişki vardır (Chakrabarti, 2001: 100-101). Büyüme literatüründe, gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelere nazaran daha hızlı büyüyecekleri kabul edilmektedir. Bunun nedeni, potansiyel gayrisafi yurtiçi hasıla ile fiili gayrisafi yurtiçi hasıla arasındaki ilişkidir. Gelişmiş ülkeler, potansiyele çok yakın seyreden bir fiili hasılaya sahip olduklarından büyüme belli bir noktadan sonra çok daha yavaş ve durağan gerçekleşir. Nigh'ın bulgusunun nedeni bu olabilir.

2.1.2.2.3 İşgücü Maliyeti

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının potansiyel belirleyicileri arasında en tartışmalı olan ücret değişkenidir. Teorik olarak, çokuluslu şirketlerin yatırım kararları üzerinde ucuz işgücünün payının baskın olduğu kabul edilir. Ancak çalışmaların küçük bir kısmında bunun tersi sonuçlar elde edilmiştir. Bazı çalışmaların sonucunda ücretin ya da ucuz işgücünün yapılan doğrudan yatırımlarla hiçbir ilgisinin olmadığı yani nötr olduğu ortaya konmuştur. Ücrete dair ilginç çalışmalardan biri Tsai'ye aittir. Modelinde 1983 ve 1986 döneminde ucuz işgücünün çokuluslu şirketler üzerinde önemli bir rol oynadığını aralarında bir bağımlılık ilişkisi olduğunu göstermiştir. Ancak 1975 ve 1978 yılları arasındaki dönemde aralarındaki ilişkinin zayıf olduğu ve ilişkisiz oldukları sonucuna ulaşmıştır. Wheeler ve Mody aradaki ilişkinin elektronik endüstrisinde, önemli ve pozitif olduğunu ancak imalat sanayiinde ilişkinin zayıfladığını ortaya koymuşlardır (Aktaran: Chakrabarti, 2001: 99).

Çin'de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çeken en önemli faktörlerden biri, kuşkusuz işgücü, toprak ve doğal kaynaklar gibi, üretim faktörleri konusunda sahip olduğu avantajdır. Ev sahibi ülkenin gelişim

seviyesi, genellikle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çeken en önemli belirleyicilerden biri olarak kabul edilir. Çünkü ülkenin gelişim seviyesi, yurtiçi girişimcilik, eğitim seviyesi ve yerel altyapı ile pozitif olarak ilişkilidir. Çin, özellikle işgücü açısından zengin ve nispeten ortalama ücretlerin düşük olduğu bir ülkedir. Ancak önemli olan sadece işgücünün varlığı değil, aynı zamanda kalifiye olmasıdır. Çin zorunlu eğitim konusunda hassas bir ülke olduğundan işgücü görece yüksek kalitelidir ve büyük miktarda teknik personel içerir. Elbette bazı alanlarda yetenekli yönetici, mühendis ve teknik eleman kıtlığı da yaşanmaktadır. İhracat odaklı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında mutlak ücretten çok verimlilik ile ayarlanan etkin ücret oranı belirleyici olarak karşımıza çıkmaktadır (OECD, 2000: 12-13).

İşgücü, doğrudan yatırımın belirleyicilerinden biri olarak ele alınırken yalnızca ücret düzeyine bakmak yukarıda Çin örneğinde de belirtildiği üzere çok doğru olmayacaktır. Yunanistan'a ilişkin olarak yapılan çalışmada da işgücü ele alınırken maliyetinin yanı sıra işgücü verimliliği, yetenekli işgücü ve işgücü miktarına bakılmıştır. İşgücü maliyeti, imalat sanayiindeki bir işçi için dolar cinsinden saatlik ücret olarak ele alınırken işgücü verimliliği, çalışanın kişi başı gayrisafi yurtiçi hasılanın ne kadarını saatlik ücret olarak aldığı şeklinde bulunmuştur (Pantelidis ve Nikolopoulos, 2007: 95).

2.1.2.2.4 Dışa Açıklık Oranları

Ülkelerin dışa açıklık oranları bir diğer belirleyici olarak ele alınmaktadır. Dışa açıklık oranı, çoğunlukla ihracat ve ithalat toplamının gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı olarak hesaplanmaktadır. Pekçok doğrudan yabancı sermaye yatırımı ticarete konu olan mal sektörüne gitmektedir. Bu durumda ülkelerin uluslararası ticarete açıklığı doğrudan yatırımlar üzerinde etkili kabul edilir. Yapılan ampirik çalışmalarda yine farklı sonuçlar elde

edilmesine karşılık genel kabul açıklık oranının artması halinde doğrudan yatırımların bundan olumlu etkileneceğidir (Chakrabarti, 2001: 99).

Çin, Doğu Asya Yeni Sanayileşen Ülkeleri'nde (the Asian NIEs) kayda değer bir başarı gösterilmesini sağlayan ihracata dönük gelişim stratejisi olarak adlandırılan stratejiyi benimsemiştir. Çin, ihracata dönük politikalarla birlikte ekonomik reformlar ve açık kapı (open door) politikaları uygulamış ve birçok iki taraflı ticaret anlaşmalarıyla sonuçlanan ticareti geliştirecek çabalar sarfetmiştir. 1990'lı yıllarda tarife bariyerlerini azaltan önemli süreçler geçirilmiştir; 1992 yılında yüzde 42.9 olan ithalat üzerindeki ağırlıklandırılmamış ortalama tarife bariyerleri, 1996 yılında yüzde 23.6'ya ve 1997 yılında yüzde 17.6'ya indirilmiştir. Çin uluslararası ticareti özendirmek için de bir tercihli politika seti formüle ederek uygulamıştır. İhraç mallarının üretiminde kullanılan aramamullerin gümrük vergilerindeki muafiyetler, Çin'in ciddi boyutlarda artan dış ticaretinde de önemli bir yer tutmaktadır. Ancak Çin'de hala tarife dışı bariyerler ve yönetim uygulamalarını içeren, serbest ticarete konulan pekçok bariyer mevcuttur. İthal ikame politikaları, kısa dönemde doğrudan yatırımların arttırılmasında bir fonksiyon üstlenebilir ancak ithalattaki artışla yaratılabilecek daha ileri bir rekabet, yüksek teknolojiye sahip üretimler ortaya koymak için mevcut yatırımcılar, yeni ek yatırımlar yapmak yönünde harekete geçirebilir (OECD, 2000: 13).

2.1.2.2.5 Döviz Kuru

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicileri arasında kritik bir faktör de döviz kurudur. Parasal alan hipotezine göre bir ülkenin parası ne kadar zayıfsa yabancı firmanın oraya yatırım yapma olasılığı o kadar azdır (Chakrabarti, 2001: 100). Döviz kurunun doğrudan yatırımlar üzerindeki etkisi hem ülkeler arasında döviz kurunun iki taraflı seviyesine göre hem de döviz kurundaki oynaklığa göre açıklanır. Uzunca bir süre genel kanı, döviz kuru

seviyesindeki değişmelerin, bir firmanın yabancı ÷lkede yatırım yapma kararını değiştirmeyeceği yönündeydi. Bir firmanın ana ÷lkesinin parasının değerlenmesi, yurtdışındaki varlıkların maliyetini azaltacaktır, aynı zamanda getiri oranı aynı kalacak şekilde ana ÷lke parası cinsinden beklenen nominal getiriyi azaltacaktır (Blonigen, 2005: 385).

Froot ve Stein 1991 yılında, bir paradaki değerlenmenin firmanın yapacağı yabancı yatırımı neden arttırılabileceğine dair eksik rekabet şartlarında çalışan bir sermaye piyasası senaryosu ortaya koyarlar. Eksik rekabet şartlarında çalışan bir sermaye piyasasından kasıt, firmanın yatırım için kullanacağı sermayenin içsel maliyetinin, dışardan alınacak olan borçtan ötürü katlanılacak maliyetten daha düşük olmasıdır. Böylece paradaki bir değerlenme, firmanın servetinin artmasını ve kendi paralarında bir devalüasyon yaşamış olan yabancı bir ÷lkedeki benzer bir firmaya göre oldukça düşük maliyetli fonlarla yatırımın gerçekleştirilmesini sağlamıştır. O halde paranın değerinde meydana gelecek bir azalmanın ÷lkeye giren doğrudan yatırımları arttıracağına dair bir kanıt ortaya konulmaktadır (Blonigen, 2005: 385).

Blonigen'e göre döviz kuru seviyesindeki değişiklikler bir diğer yolla daha ev sahibi ÷lkeye gelen doğrudan yatırımları etkileyebilmektedir. Eğer firma tarafından gerçekleştirilen doğrudan yatırım, parasal işlem gerektirmeden pekçok piyasa arasında firma içinde transfer edilebilecek varlıkların edinilmesine motive olduysa döviz kuru değerlenmesi, yabancı para cinsinden varlığın fiyatını düşürecektir. Bir başka deyişle, ÷lke parasının değer kaybetmesi bu tür bir erişime sahip olamayacak, yerli firmalara karşı küresel piyasalarda işlem yapan yabancı firmalar için bu tür transfer edilebilir varlıkların hızlı satışına (fire sale) imkan sağlayabilecektir. Blonigen bu tezini Japon firmaları tarafından, ABD'ye yapılan satın alma ve birleşme doğrudan yatırımları üzerinde test ederek ampirik verilerle desteklemiştir. Yen karşısında dolarda meydana gelen bir aşınmanın Japon firmalarının ABD'ye

yaptıkları doğrudan yatırımları arttırdığını gözlemlemiştir (Blonigen, 2005: 386).

Döviz kurunun doğrudan yatırımlar üzerindeki etkisini inceleyen başka çalışmalar da vardır. Bunlardaki genel kanı ise kurdaki kısa dönemli hareketlerin doğrudan yatırımların girişini arttırdığı yönündedir. Bir başka deyişle Froot ve Stein ile Blonigen'in bulgularını destekler niteliktedir. Bunlarda örtük bir varsayım mevcuttur. Buna göre döviz kurunun doğrudan yatırımlar üzerindeki etkisi, döviz kurundaki hareketin boyutu ile orantılı ve simetriktr. Lipsey'in 2001 yılında yaptığı çalışmaya göre ABD'nin doğrudan yatırımlarının yöneldiği ve finansal kriz tecrübesini yaşayan üç bölgede de (Latin Amerika 1982, Meksika 1994 ve Doğu Asya 1997) Kriz sırasında aldıkları doğrudan yatırım akımları diğer sermaye akımlarına nazaran istikrarlıdır. Desai'nin 2004 yılındaki çalışmasında ise ABD'nin yabancı ortaklıkları ile yerel firmaların performansları karşılaştırılmış ve yabancı ortaklıkların kriz dönemlerinde ve devamında bile, yerel firmalara göre yatırımlarını, satışlarını ve varlıklarını arttırdıkları görülmüştür. Bu durum çokuluslu şirketlerin yerel firmalardan çok daha geniş alanlara finansal yatırım yapabilme yeteneklerine dayandırılmıştır (Blonigen, 2005: 386).

Bir firmanın yabancı bir piyasaya giriş kararını inceleyen ekonomistlerin çoğu bu karar üzerinde döviz kuru dalgalanmasının bir etkiye sahip olduğunu kabul ederler. Araştırmacılar, bir ülkenin reel döviz kurunda meydana gelen bir aşınmanın ülkeyi doğrudan yatırımlar için daha çekici hale getirdiğini bulmuşlardır. Bunun yanı sıra bir diğer kabul, döviz kurundaki oynaklığın hem yurtiçi yatırımları hem de doğrudan yatırımların girişi üzerinde etkiye sahip olmasıdır. Goldberg ve Kolstad'a göre kısa dönem döviz kuru oynaklıkları, toplam yatırımlar içerisinde doğrudan yatırımların payını artırır. Çünkü yerli firmalar, yabancı ülkelerdeki doğrudan yatırımlar sayesinde kendi üretim esnekliklerini arttırmaya çalışacaklardır. Goldberg ve Klein 1996 yılında bazı Güney Doğu Asya, Japonya ve ABD arasındaki doğrudan yatırım akımları ve ticarete odaklanarak, döviz kuru dalgalanmalarının sadece

doğrudan yatırım akımlarını değil, aynı zamanda kaynak ve ev sahibi ülke arasındaki ticaret akımlarını da etkilediğini göstermişlerdir. Döviz kurundaki dalgalanmaların ticaret akımları üzerinde uzun süreli kalıcı etkilere sahip olabilmesi mümkündür. Buna ticaretteki histeresizlik denilmektedir. Dixit 1989 yılında, bu histeresizliğin büyüklüğünü etkileyen iki faktörden bahseder. Bunlar giriş maliyetleri ve döviz kuru oynaklığı olarak tanımlanmaktadır. Açıkça ticaret ve doğrudan yatırımlardaki histeresizlik olgusu, yönetsel karar alma sürecinin bir sonucudur. Yöneticiler sıklıkla piyasa ortamının işe uygun olmasına rağmen, gerçekleştirilecek belli bir iş konusunda karar vermek konusunda gecikirler ve bunun sonucunda bir atalet yahut uyuşukluk ortaya çıkar. Benzer bir durum doğrudan yatırım kararları alınırken yaşanmaktadır. Firma yatırım kararını alırken yatırımın gelecekteki değerinin belirsizliği ile birlikte yatırım harcamalarının batıklığı, firmayı yatırımı yapmadan önce daha çok beklemeye yönlendirebilir. Başka bir deyişle firmalar bekle ve gör stratejisini yatırım planına tercih edebilir (Axarloglou, 2007).

Doğrudan yatırımların üzerinde döviz kurunun makroekonomik etkilerini açıklayan çalışmalar, doğrudan yatırımı alan ülkenin döviz kuru aşınmasının yaratacağı olumlu etkiler üzerine odaklanmışlardır. Çünkü ev sahibi ülkede, yatırım ve üretim maliyetlerindeki düşme, doğrudan yatırımların karlılığını arttıran bir etkidir. Servet etkisi de, reel döviz kurunun aşınması nedeniyle doğrudan yatırımların artabilmesi sonucu ortaya çıkacak bir başka kanaldır. Döviz kurundaki aşınmadan dolayı yabancı firmanın görece serveti artacak ve böylece firmalar elde ettikleri karları yabancı bir finansal piyasada değerlendirerek ev sahibi ülkede bunları teminat göstermek suretiyle borç alabileceklerdir (Razin, 2002: 3).

Bu konu ile ilgili literatürdeki çalışmaların bazıları farklı bir aşama üzerinedir. Bunlar gelecekteki döviz kuru hareketleri hakkındaki beklentiler ve belirsizliklerin doğrudan yatırım kararlarını nasıl değiştirebildiklerini incelerler. Cushman 1985 yılında döviz kuru beklentileri, ticaret bağlantıları ve finansal

işlemler arasındaki etkileşimlere bağlı olarak uluslararası yatırımları incelemiştir. Cushman'ın ampirik bulgusu, ana ülke parasında meydana gelecek gerçek bir değerlenmenin doğrudan yatırımları arttıracacağı, oysa döviz kurunun cari oranının önemli bir etkiye sahip olmayacağı şeklindedir. Bu çalışmanın ardından yapılan iki ana çalışmanın sonuçları tartışmalıdır. Çünkü her ikisi de ABD'nin doğrudan yatırım verilerine dayandırılmış, ancak farklı sonuçlar vermişlerdir (Blonigen, 2005: 386-387).

2.1.2.2.6 Ticaret Açığı ve Ticaret Engelleri

Ticaret engellerinin de doğrudan yatırımlar üzerindeki etkisi tartışmalıdır. Tarife engelleri nedeniyle ihracatın zorlaşması, ticaret engellerinden kaçınmak için yabancı yatırımcıyı o ülkeye yatırım yapmaya iter. Buna genellikle tarife aşan doğrudan yatırım (tariff- jumping FDI) denir (Blonigen, 2005: 390). Blonigen'e göre bu tür doğrudan yatırımlar, daha ziyade gelişmiş ülkelerde kurulmuş olan çokuluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Çünkü doğrudan yatırımlar ciddi maliyetlere neden olurlar ve pekçok küçük ihracatçı firma bunu finanse edemez veya karlı bulmaz. Ticaretin serbestleşmesi, malların serbestçe hareket etmesine izin verir, bu durumda uluslararası yatırımların miktarının azalması beklenir (Mundell, 1957) (Aktaran: Chakrabarti, 2001: 101).

Doğrudan yatırımlar üzerinde ticaretin direkt etkisi çoğu zaman gözardı edilmiştir. Bunu daha iyi anlayabilmek için doğrudan yatırımları, ihracatın bir ikamesi olarak düşünmek gerekir. Bir firma şayet ihracat yapmayı düşünürse daha düşük sabit maliyetlere, ancak daha yüksek ticaret engeli ve taşıma değişken maliyetine katlanacaktır. Bir bağlı şirket aracılığıyla aynı piyasalara hizmet vermek isterse büyük ölçüde ihracattan, daha düşük değişken maliyete ancak daha yüksek sabit maliyete katlanacaktır. Çokuluslu şirketin ürününe olan yabancı piyasa talebi yeteri

kadar büyük bir boyuta ulaştığında bu firmayı ihracattan doğrudan yatırıma giden doğal bir sürece götürecektir (Blonigen, 2005: 391).

Ticaret açığı, doğrudan sermaye yatırımlarının önemli bir belirleyicisi olarak kabul edilir. Torissi'ye göre ticaret fazlası, ihracat potansiyeli ile birlikte sağlıklı ve dinamik bir ekonominin göstergesidir ve bu durum doğrudan yatırımları cesaretlendirecektir (Chakrabarti, 2001: 100).

2.1.2.2.7 Vergi Oranları ve Vergisel Teşvikler

Verginin doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerinde yaratacağı etki, hem uluslararası iktisatçılar hem de maliyeciler açısından oldukça düşünmeye değer bir konu başlığıdır. Bu nedenle geniş bir literatüre sahip olmasına rağmen yine ulaşılan sonuçlar açısından bir takım çelişkiler barındırmaktadır. Burada önemli olan konu başlığı, öncelikle nereye bakılacağıdır. Vergi oranlarına mı, vergilerin çeşitlerine mi, ana ülke ve ev sahibi ülkedeki vergi işlemlerine mi, yoksa çifte vergileme sorununa mı, bu başlıkların her biri ayrı ayrı ve birlikte doğrudan yatırımlar üzerinde etkili olabilirler. Aslında bu konuya dair en açık şekilde bildiğimiz hipotez daha yüksek vergilerin doğrudan yatırımlar üzerinde sahip olduğu caydırıcı etkidir (Chakrabarti, 2001: 101).

Doğrudan yatırımlar üzerine vergilemenin etkisini ele alan ve literatürde birçok çalışmanın dayandırıldığı ana çalışma Hartman'a aittir. Hartman 1984 ve 1985 yıllarında yaptığı çalışmalarda ilginç sonuçlara ulaşmıştır. Öncelikle doğrudan yatırımların türlerine göre vergilemeden etkilenme derecelerinin farklılaşmasından bahseder. Doğrudan yatırımların belli tiplerinin vergiye karşı hassas olmadıkları sonucuna ulaşır. Hartman'ın ana bakış açısı, yabancı ülkedeki bir ortaklık tarafından elde edilen kazançların, kaynak ülkede ve ev sahibi ülkede, ileride yaratılacak yeni

kazançlar için yeniden yatırımlarda kullanılıp kullanılmadıklarına veya kaynak ülkeye dönüp dönmeyeceklerine bakılmaksızın vergiye maruz kalacaklarıdır. Bu kazancın, yabancı vergilerden kaçınma yolu yoktur. Ancak yeni yatırım kararları, ev sahibi ülkeden çıkmadan ve böylece henüz herhangi bir yabancı vergi tahakkuk ettirilmeden, kaynaktan ortaklığa doğru yeni sermaye transferini düşündürür. Bu durum birçok önemli etkiye sahiptir. İlk olarak bu durum, firmaların yeni doğrudan yatırımlar yaparken, kaynak ülkeden yeni bir aktarım almadan önce yapabildikleri kadarını ellerinde tuttıkları kazançlarla finanse etmek isteyecekleri anlamına gelir. İkinci olarak, doğrudan yatırımlardan elde edilen getirilerin kaynak ülkenin vergi oranları veya kaynak ülkenin çifte vergilemeyle başatmak için uyguladığı yöntemlerle değil, sadece ev sahibi ülkenin vergi oranlarıyla karşılaşması gerekeceği anlamına gelmektedir. Diğer yandan yeni sermaye transferi ile gerçekleşecek doğrudan yatırım, hem kaynak ve ev sahibi ülkenin getiri oranlarından, hem de kaynak ve ev sahibi ülkenin vergi oranlarından potansiyel olarak etkilenecektir. Hartman sadece ev sahibi ülkenin vergi ve getiri oranlarına dair veri toplayabilmiştir. Böylece elde edilen kazançlarla yapılan doğrudan yatırımlar ve yeni transferle gerçekleşen doğrudan yatırımları ayrı ayrı ele almıştır. Bir hipotez olarak eldeki kazançlarla gerçekleşen doğrudan yatırımların önemli ölçüde ev sahibi ülke vergi oranlarından etkilendiğini bulmuştur (Blonigen, 2005: 388).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının analizinde vergilemenin potansiyel etkileri araştırılırken araştırmacılar genellikle 1986 yılında ABD'deki vergi reformunun doğrudan yatırım girişleri üzerindeki önemli etkilerini açıklayarak başlarlar. Scholes ve Wolfson 1990 yılında yaptıkları çalışmada, dünya çapında bir vergi sistemi altında çalışan çokuluslu şirketlerin ABD vergi oranları arttığında ABD'ye yapacakları doğrudan yatırımların da büyük bir olasılıkla artacağı hipotezine ulaşırlar. Bu hatırı sayılır kavram, kredi sistemiyle birlikte gerçekleşenlerin bir sonucudur. Aslında dünya çapında bir vergi sistemi altında çalışan çokuluslu şirketlerin vergi sorumluluklarında herhangi bir artış görülmez. Diğer yandan ABD'nin

yerel yatırımcıları ve bölgesel vergi sistemine tabi olan çokuluslu şirketleri, ABD’de artan vergi yükümlülüğünün tüm yükünü taşıyacaklardır. Bu durumda dünya çapında çalışan çokuluslu şirketler avantajlı olacak ve daha fazla yatırım yapacaklardır. Swenson 1994 yılında ABD’deki vergi reformuyla vergi oranları farklılaşan endüstriler arasında doğrudan yatırımlardaki değişimleri inceler ve gerçekte daha yüksek ortalama vergi oranları ile doğrudan yatırımların arttığını bulur. Swenson’un yaptığı çalışmanın zayıf noktası ise kendinden önce yapılan Scholes ve Wolfson sonucudur. Swenson onların hipotezlerini ortalama vergi oranları açısından doğrulamasına rağmen efektif vergi oranlarını kullandığında hipotezin red edildiği sonucuna ulaşmıştır. Auerbach ve Hassett 1993 yılında yaptıkları çalışmada ABD’nin doğrudan yatırım türlerini tahmin etmek için geliştirdikleri bir modelle Scholes ve Wolfson’ın hipotezine karşı kanıtlar elde etmiştir. Vergi reformunun, dünya çapındaki vergi sistemine tabi çokuluslu şirketlere karşı bölgesel vergilere tabi çokuluslu şirketleri teşvik edici olması gerektiğini ifade etmişlerdir. Modelde bölgesel vergiye tabi çokuluslu şirketlerin, daha çok satın alma ve birleşme şeklindeki doğrudan yatırımlara odaklanmaları gerektiği gösterilmiştir. Ancak ABD’deki vergi reformu sonrasında doğrudan yatırımlarda meydana gelen büyük artışların, dünya çapındaki vergi sistemine tabi çokuluslu şirketler tarafından satın alma ve birleşme şeklinde gerçekleştiği gözlenmiştir (Blonigen, 2005: 389).

Ülkeler vergi sistemlerinde, genel kanıya göre değişiklikler yapmaktadırlar. 1980 ve 1993 yılları arasında Çin, gelir vergisi muafiyeti ve azaltılması, tüketim maddeleri ve ithal edilen ekipmanlar için sıfır tarife gibi uygulamaları içeren oldukça geniş bir aralıkta vergisel teşvikler uygulamıştır. 1994 yılında hem yerel firmaları, hem de doğrudan yatırım firmalarını kapsayan bir vergileme sistemi uygulamaya başlamasına rağmen, doğrudan yatırım firmaları için beş yıllık geri ödeme planını kabul etmiş ve tarifenin uygulanmayacağı alanı genişletmiştir. Ek olarak, belli sektörlerde ve endüstrilerde imtiyazlı anlaşmaları onaylamıştır. Doğrudan yatırımların gelmesini istediği hedeflenen ekonomik sektörler ve endüstriler; yani tarım,

kaynak işletme, altyapı, ihracat odaklı ve yüksek teknoloji endüstriler, teşvik edilmiştir (OECD, 2000: 15).

Kazanılan kârların yeniden yatırılmasını teşvik etmek için doğrudan yatırım firmalarına en az beş yıllık olarak kârlarını Çin’de yeniden yatırıma dönüştürmeleri halinde vergilerinin yüzde kırkının gelir payı olarak geri ödeneceğini teklif etmiştir. Kârlar, yüksek teknoloji ve ihracat odaklı girişimlere yeniden yatırılırsa yabancı yatırımcılar tam bir geri ödeme de alabileceklerdir. Çin’de yatırım yapan pekçok yabancı şirket, büyüme ve genişleme için kârların yeniden yatırıma dönüşmesini gerektiren bu stratejik planı benimsemiştir (OECD, 2000: 15).

Yunanistan için yapılan çalışmada ise vergi ve teşvik kavramları aynı başlık altında ele alınmış ve altında altı faktöre yer verilmiştir. Bunlar; kâra uygulanan ortalama kurumlar vergisi oranı, toplam kurumlar vergisi, toplam dolaylı vergi hasılatı, uluslararası ticaretten alınan vergiler, toplam kişisel gelir vergisi ve yatırım teşvikleridir. Bunlar arasında Yunanistan’a gelen doğrudan yatırımlar üzerinde en etkili olanlarının ortalama kurumlar vergisi oranı ve yatırım teşvikleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Pantelidis ve Nikolopoulos, 2007: 95).

Burada ele alınan klasik doğrudan yabancı sermaye yatırımı belirleyicilerinin yanı sıra, günümüzde hâlâ çok fazla dikkat çekmeyen bazı unsurların da üzerinde durmak gerekir. Örneğin yatırım teşvikleri, doğrudan yatırım kararları üzerinde nispeten az bir etkiye sahiptir. Ancak bu görüş, yakın zamanlarda değişmeye başlamıştır. Dünyada yatırım teşviklerinin artması, bunun göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Gelişmiş ülkelerde bu teşvikler direkt yapılan finansal yardımlar şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Elbette gelişmekte olan ülkelere kıt kaynaklarıyla bunu yapması beklenmez, ama onlar da mali teşviklerde bulunabilirler, özellikle de vergiler aracılığıyla. Aslında burada tartışılan konuda kanıtlar öne sürmek oldukça zordur. Çünkü ne ülkelere yapılan doğrudan yatırımların, ne

derecede teşviklerden etkilenerek giriş yaptıkları, ne de direkt yapılan finansal bir teşvik ile vergi yoluyla gerçekleşen teşviklerin farklılıklarının doğrudan yatırım akımları üzerinde yaratacağı etkileri göstermek mümkündür (Quere, Coupet ve Mayer, 2007: 765). Doğrudan yatırımlara yapılan bu teşviklerin özellikle yeşil alan yatırımlarına, yani yepyeni yatırımlara veriliyor olması da bir diğer ilgi çeken konudur. Tabi ülkelerin bununla ilgili olarak katlanacakları maliyetler de unutulmamalıdır (Blomström ve Kokko, 2003: 5-6). Bu da ev sahibi ülkeye etkiler konusunda ele alınması gereken bir başka başlıktır. Yukarıdaki açıklamalar günümüzde doğrudan yatırımlar için küreselleşmeden çok bölgeselleşmenin önem kazandığını ifade etmektedir.

2.1.2.2.8 Kurumsallaşma ve Altyapı

Chakrabarti'nin ampirik bulguları bir araya topladığı literatür çalışmasında tartışılmayan önemli faktörlerden biri, kurumsallaşmadır. Kurumsallaşma, bir toplum üyesi insanların, daha etkin ekonomik aktiviteler sağlayabilmek için nasıl koordine ve organize olduklarını gösterir (Turner, 2000) (Aktaran: Cheng ve Mittelhammer, 2008: 865). Genellikle "toplumdaki oyunun kuralları" olarak tanımlanır. Toplumdaki insanların kararları ve seçimleri sonucunda yaratılan çevredir (North, 1990: 3) (Aktaran: Cheng ve Mittelhammer, 2008: 865). Kurumsallaşmanın kalitesi, özellikle az gelişmiş ülkeler için doğrudan yatırım aktivitelerinin önemli bir belirleyicisidir. İlk olarak varlıkların zayıf yasal koruması, firmaların yatırım varlıklarının kamulaştırılması olasılığını arttırmaktadır. Kurumsallaşma kalitesinin düşük olması, piyasada iş yapmanın maliyetini artırarak doğrudan yatırım aktivitelerini azaltacaktır. Sonuçta kötü kurumsallaşma, zayıf altyapıya neden olacaktır ve piyasada beklenen karlılığı ve doğrudan yatırımları düşürecektir (Blonigen, 2005: 390). Kurumsallaşma kalitesinin, doğrudan yatırımların çekilmesinde neden bir sorun teşkil edeceği hususunda birçok neden vardır.

Bunlardan birincisi, büyüme literatürünün sonuçlarına odaklanır ve yönetim altyapısının iyi olması durumunda verimlilik beklentisi arttırılarak yabancı yatırımcıların çekilebileceğine işaret eder. İkinci neden, kurumsallaşmanın kötü olması halinde doğrudan yatırımlar açısından ek bir maliyete maruz kalınabileceğidir. Üçüncü neden, yüksek sabit veya batık maliyetler nedeniyle doğrudan yatırımlar, hükümet etkinliğinin kötü olması, ani politika değişiklikleri, yasal sistem ve mülkiyet haklarına dair kötü uygulamalar ve rüşvetten kaynaklanan belirsizliği de kapsayan belirsizliğin herhangi bir şekline karşı savunmasız olduklarıdır (Quere, Coupet ve Mayer, 2007: 765).

Kurumsallaşmanın doğrudan yatırımlar üzerindeki etkisinin büyüklüğünü tahmin etmek zor olmasına rağmen, bu basit hipotez tartışmalı değildir. Çünkü kurumsallaşmanın kesin ölçümleri yoktur. Bu konuda ülkeler arasındaki karşılaştırılabilirlik sorgulanmalıdır. Ayrıca kurumsallaşma, oldukça kalıcı bir kavramdır yani ülke içinde zamanla gerçekleşecek ufak bilgi değişimleri olması muhtemeldir. Çalışmalardaki ve doğal deneylerdeki sonuçlar, genellikle doğrudan yatırımlar ile kötü kurumsal yapılanma arasında negatif bir korelasyon olduğunu göstermektedir (Blonigen, 2005: 390). Ayrıca kişi başı gayrisafi yurtiçi hasıla, doğrudan yatırımların bir sürücüsü olarak görünmektedir. Eğer büyüme literatürü doğruysa kişi başı gayrisafi hasıla ve kurumsallaşma arasında pozitif bir ilişki vardır. O halde doğrudan yatırım ve kurumsallaşma arasındaki pozitif ilişki, kişi başı gayrisafi yurtiçi hasıla üzerinde kurumsallaşmanın etkisinden kaynaklanabilir (Quere, Coupet ve Mayer, 2007: 765).

Pekçok çalışma, kurumsallaşma konusundaki etkinsizliğin, hem doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına, hem de yurtiçi yatırımlara zararlı olacağını varsaymaktadır. Bu konudaki ilk çalışmalar, artan kurumsallaşma etkinsizliğinin, gelen doğrudan yatırımları azaltacağını bulmuştur. Doğrudan yabancı yatırımlar ve kurumsallaşma etkinsizliği arasındaki negatif ilişki üzerine kurulan daha sonraki çalışmalar ise, ev sahibi ülkedeki kurumsallaşma etkinsizliğine karşı doğrudan yabancı yatırımların yurtiçi

yatırımlardan daha hassas olduğunu bulmuştur (Aizenman ve Spiegel, 2006: 683-684).

Chakrabarti'nin çalışmasının aksine Pantelidis ve Nikolopoulos tarafından yapılan çalışmada politik çerçeve ve kamu yönetimi, ulaşım ve iletişim altyapısı, enerji maliyeti ve tüketimi, araştırma geliştirme harcamaları da doğrudan yatırımların birincil belirleyicileri olarak ele alınarak araştırılmıştır. Özellikle politik çerçeve ve kamu yönetiminin, doğrudan yatırımlar üzerinde çok güçlü bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Toplamda doğrudan yatırımlar üzerindeki etkisi yüzde yirmibeş olarak hesaplanmıştır. Ancak bu çalışmanın tek ülkeye özgü olarak yapıldığı ve bu durumun o ülkeye özgü özel bir sonuç olduğu unutulmamalıdır. Yunanistan açısından yabancı yatırımcıyı caydıran ana faktörler olarak, yetersiz kamu yönetimi, yetersiz yasal düzenlemeler, yüksek vergileme, önemli yatırım teşviklerinin eksikliği, yetersiz altyapı ve genel makroekonomik koşullar sayılmaktadır (Pantelidis ve Nikolopoulos, 2007: 98-99).

Kambiyo kanunlarının liberalizasyonu, büyük ölçüde sermaye hareketlerinin serbestleşmesini içererek ve çok uluslu aktivitelerde ve doğrudan yatırımlarda keskin artışlar yaratarak, 1980'li yılların ortaları ve sonlarında gerçekleşmiştir. Dolayısıyla kurum kazançlarına yönelik uluslararası vergi rekabeti için de koşullar yaratılmıştır. Bu süreçten sonra ülkelere giren doğrudan yatırım akımları, yirmi yıllık bir period dahilinde incelenmiş ve artış olduğu kaydedilmiştir. Doğrudan yatırımlar ve kurumlar vergisi oranı belirleyicilerinin eşanlı olarak tahmin edileceği modelleme yapılmıştır. Vergi oranları üzerinde özellikle ülkelerin açıklık derecelerinin belirleyici olduğu belirtilmiştir. Doğrudan yatırımlar üzerinde ülkelerdeki ekonomik ve politik oynaklıklarının etkisine bakılmış ve bu süreçte bu oynaklıkların etkilerini yok etmek için ülkelerin vergilerini nasıl yönettikleri gözlenmiştir. Ekonomik oynaklık kavramı, gayrisafi yurtiçi hasılanın büyüme oranı, reel faiz oranları ve nominal döviz kurunun oynaklıkları ile hesaplanmıştır. Bir başka deyişle bizim yukarıda tek tek ele aldığımız

bölgesel belirleyicilerin etkileri birlikte gözlenmiştir. Politik oynaklık kavramı ise iki ayrı terimi içerir. Bunlardan birincisi, hükümet istikrarsızlıkları; varsayılan dönem içerisinde hükümetlerin değişme sıklığı ve beraberinde yarattığı değişmelerdir. Değişen hükümet kompozisyonu, ülkede uygulanan politikaları ve uygulanacak politikaların tahmin edilebilirliğini ne kadar etkiliyor? sorusunun cevabı aranır. İkinci olarak ise, özel mülkiyet haklarının korunması dolayısıyla kamulaştırma ihtimali, oynaklığın belirlenmesinde kullanılmaktadır. Ampirik çalışmalar, ülkedeki oynaklığın, yatırım zamanlaması üzerinde olumsuz etki yarattığını göstermiştir. Bu caydırıcı etki, zorunlu olarak riskten hoşlanmamaya bağlı değildir. Çünkü kötü haber prensibi (Bad News Principle- BNP) denilen bu durum iyi haberlerden bağımsız olarak kötü haberlerin ciddiyetine veya olasılıklarına bağlı olarak ortaya çıkar. Aslında kötü haberler kötüleşirken ve iyi haberler iyileşirken oynaklıkta bir artış meydana gelecektir. Bu durumun sonucunda iyi haberler, durumda herhangi bir değişme yaratmazken, artan oynaklık nedeniyle üstlenilen doğrudan yatırımlar için öngörülmüş olan eşik kâr değeri de artacaktır. Böylece artan oynaklık, doğrudan yatırımların zamanını geciktirecektir. Ampirik çalışma sonuçlarıyla, belirsizlik ve doğrudan yatırımlar arasında ters yönlü bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur. Hatta daha ileri gidilerek, belirsizliğin arz cephesine mi, yoksa talep cephesine mi ait olduğuna ve doğrudan yatırım türleri üzerindeki etkilerine ayrı ayrı bakılmıştır (Ghinamo, Panteghini ve Revelli, 2009).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında, yatırım yeri seçimi yapılırken fiziksel, finansal ve teknolojik altyapının mevcudiyeti de bir belirleyici olmaktadır. Ülkenin sahip olduğu alanın büyüklüğüne göre ayarlanan daha fazla havayolu, demiryolu ve su yolu, ülkeye daha fazla doğrudan yatırım girişini sağlayacaktır. Bir diğer önemli değişken iletişim hizmetleridir. İletişim hizmetlerinin yüksek bir düzeyde sağlanması, zamandan tasarruf sağlamasının yanı sıra bilgi edinme ve iletişim maliyetlerini düşürür ve böylece yapılan işi kolaylaştırır. Yapılan ampirik araştırmalar altyapı açısından gelişmiş olan alanların daha fazla doğrudan

yatırım çektiklerini göstermektedir. Aynı sonucu teknolojik altyapı için söylemek mümkündür (OECD, 2000: 13).

Bunlar dışında doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerinde ikincil öneme sahip olduğu düşünülen ve şüpheli olarak yaklaşılan bazı değişkenler mevcuttur. Ev sahibi ülkenin enflasyon oranı, bütçe açığı, yurtiçi yatırımlar, dış borçlar, hükümetlerin tüketim harcamaları ve politik istikrar bunlar arasında yer almaktadır.

2.1.2.2.9 Araştırma Geliştirme Harcamaları

Kuemmerle, araştırma geliştirme odaklı gerçekleşen doğrudan yatırımların yeni bir fenomen olmadığını ifade eder ve 1930'lu yıllarda bile en büyük Avrupa ve ABD firmalarının yurtdışı yatırımlarının yüzde yedisinin araştırma geliştirme üzerine olduğunu vurgular. Çok uluslulaşma ya da uluslararasılaşmaya çabalayan bir firmanın sahip olduğu yenilikleri belli bir yerle sınırlı tutması kardan çok zarara neden olacaktır (Rugman, 2005) (Aktaran: Casson, 2007: 321). Buna eş değer kabul edilen bir diğer görüş, global yeniliklerin, yerel yeniliklerden çok daha karlı olduğu yönündedir. Dunning'e göre doğrudan yatırımların gerçekleşebilmesi için öncelikle bir firmanın, yabancı ülkedeki talebi karşılayabilecek kapasiteye sahip olduğunu farketmesi gerekir. Firma bundan sonra yabancı ülkeye bir bağlı şirket kurmak veya sadece ekonomik bağlantı kurmak konusunda bir kararla karşı karşıya kalır. İşte bu aşamada pekçok araştırmacı, firmanın varolan kapasitesini kullanabilmek için araştırma geliştirmeye yapılacak doğrudan yatırımların öneminden bahseder. Yerel talep artarken, yerel araştırma ve geliştirme kolaylıkları, varolan ürünün yerel ihtiyaçlara uyarlanmasına yardımcı olmak açısından kullanışlıdır. Yakın zamanlarda araştırmacılar, araştırma geliştirme aktivitelerinin doğrudan yatırımlar için önemli bir sürücü olduğunu ifade ederek firmanın ihtiyaç duyduğu bilgi tabanını sağlamak için doğrudan yatırımlarını buna göre yönlendireceklerini belirtirler. Belli milletler

ve belli bölgeler, araştırma geliştirme kolaylıkları açısından bir yerleşim avantajı sağlayabilirler. Çünkü varolan verimli araştırma geliştirme organizasyonları vardır ve bunlardan herhangi bir taşıma olma potansiyeli mevcuttur. Bunlar üniversiteler, kamusal fonla çalışan araştırma enstitüleri ve yenilikçi rakiplerdir (Kuemmerle, 1999: 2-3). ABD'nin dünyada en fazla doğrudan yatırım alan ülke olmasının nedeni bu olabilir.

Aslında tüm bu bulguların sonucunda, doğrudan yatırımların belirleyicilerinin, gerek zaman içerisinde değişen ülke ve firma şartlarına gerekse, doğrudan yatırımın gerçekleştiği endüstriye göre farklı tepkiler verdiklerini söyleyebiliriz. Bir başka deyişle, doğrudan sermaye yatırımlarının belirleyicisi, zamana, mekana ve şartlara göre farklıdır demek doğru bir yargı olacaktır.

2.1.3 Gelişmekte Olan Ülkeler ve Geçiş Ekonomileri için Belirleyiciler

Bir önceki başlıkta topluca ele alınan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının bölgesel belirleyicileri meselesi, bu başlık altında sadece gelişmekte olan ve geçiş ekonomileri diye tabir ettiğimiz Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerine özgü yapılan ampirik çalışma sonuçlarına göre irdelenecektir.

Carstensen ve Toubal 2004 yılında yaptıkları çalışmada, Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerine gerçekleşen doğrudan yatırım akımları üzerinde hem geçişe özgü faktörlerin, hem de geleneksel belirleyicilerin önemli role sahip olduğunu göstermişlerdir (Pantelidis ve Nikolopoulos, 2007: 92).

Frenkel, Funke ve Stadtmann 2004 yılında yaptıkları çalışmada geçiş ekonomileri için doğrudan yatırımların belirleyicilerini ortaya koymuşlardır. Çalışmada doğrudan yabancı sermaye akımları üzerinde önemli rol oynayabilecek, hem ev sahibi ülke, hem de ana ülke faktörleri araştırılmıştır.

Sonuçta her iki ülke, özelliklerinin ve aralarındaki uzaklığın doğrudan yatırım akımları üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Ev sahibi ülke açısından önemli çekici faktörler, gayrisafi yurtiçi hasıla büyüme oranları, riskin boyutu, piyasa büyüklüğü ve uzaklık olarak sayılmıştır (Çeviş ve Çamurdan, 2009: 214).

Bevan ve Estrin tarafından 2004 yılında yapılan çalışmada, gelişmiş Batı ülkeleri ile geçiş ekonomileri arasındaki doğrudan yatırımlar incelenmiştir. Kaynak ülke ve ev sahibi ülke özellikleri tanımlanarak bunun göstergesi olarak, gayrisafi yurtiçi hasıla, girdi maliyetleri, coğrafi yakınlık, kurumsallaşma ve politik istikrar ve ülke riski gibi yasal faktörler kullanılmıştır. Buna göre birim işgücü maliyetleri, ev sahibi ve kaynak ülkenin boyutu ve yakınlıkları, doğrudan yatırımların belirleyicileridir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre ülke riski, önemli bir faktör değildir. Ayrıca geçiş ekonomilerinin dış dünyaya açılmasıyla birlikte gerçekleşen sistematik reformlar doğrudan yatırımları çeken kritik bir faktör olarak ortaya konulmuştur (Çeviş ve Çamurdan, 2009: 214).

Nonnemberg ve Mendonça'da 2004 yılında gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yatırım belirleyicilerini araştırmışlardır. Doğrudan yatırımın belirleyicileri olarak eğitim oranı, ekonominin açıklık derecesi, risk, ayrıca enflasyon, büyüme oranı ve hisse senedi piyasa performansı gibi makroekonomik performansla ilgili değişkenleri bulmuşlardır (Çeviş ve Çamurdan, 2009: 215).

Uygur 2005 yılında yaptığı "Doğrudan Yabancı Yatırımları Beklerken (Waiting for FDI)" adlı çalışmasında 1992 ve 2004 yılları arasında Türkiye için doğrudan yatırımların önemini ve belirleyicilerini araştırmıştır. Bunun için enflasyon oranı, reel faiz oranı, yatırım ortamı, ihracat oranı, büyüme oranı ve bütçe açığı oranını kullanmıştır. Sonuçta Türkiye'ye yönelen doğrudan yatırımların ana belirleyicilerinin Hazine tarafından açıklanan reel faiz oranları ve konsolide bütçe dengesi olduğunu bulmuştur (Çeviş ve Çamurdan, 2009: 215).

Mercereau 2005 yılında Asya'ya yönelen doğrudan yatırım akımlarının belirleyicilerini ve Çin'in dışı açılmasıyla doğrudan yatırımlar üzerinde oluşan etkileri incelemiş ve Çin'in diğer ülkelere yönelen doğrudan yatırımlar üzerinde çok fazla etkiye sahip olmadığını bunları belli ekonomik temellerin etkilediğini bulmuştur (Çeviş ve Çamurdan, 2009: 215).

Resmini tarafından 2000 yılında yapılan "Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri'nde DYY'ların Belirleyicileri (The Determinants of FDI in the CEECs)" adlı çalışmada da, geçiş ekonomileri için doğrudan yatırımların belirleyicileri araştırılmıştır. Ancak bunu yaparken yabancı yatırımcıların boyutuna ve onların stratejik hedeflerine odaklanılmıştır. Büyük çokuluslu şirketlerin bilim temelli ve ölçek ekonomisini yoğun olarak kullanan sektörlerde küçük ve orta ölçekli işletmelerle bir arada olmalarına rağmen daha baskın oldukları vurgulanmıştır. Resmi, öncelikle yabancı yerleşim yeri seçiminde coğrafi yakınlık ve kültürel yakınlığın rol oynayabileceğine odaklanmıştır. Bunun özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin gereksinimleri nedeniyle sürpriz olmadığını ifade etmiştir. Bu firmaların, kaynak temellerine yakın olan ve güçlü tarihsel ilişkileri bulunan daha az kültür ve dil engeli yaşayacakları ülkeleri, yatırım için tercih ettiklerini belirtmiş ve bunun nedenini de yabancı piyasaya giriş maliyetlerini minimize etmek için yaptıklarını söylemiştir (Resmini, 2000: 673).

Geçiş ekonomilerine doğrudan yatırım girişleri, geleneksel sektörler ve ölçek yoğunluğuna sahip sektörlerdeki az miktarda görülmeye değer parça dışında, 1990 yılında başlamıştır. Ancak ilk üç yıl imalat sanayiine yapılan yatırımların büyüme oranı, azalarak artmıştır. Ayrıca 1995 ve 1997 yılları arasında farklı sektörlerdeki büyüme oranları yakınlaşma eğilimine girmiştir. Bu durum özelleştirmeye ilgili yatırım olanaklarının tükenmesinden ve kısmen de beklentilerinin azalmasından kaynaklanmaktadır. Çünkü piyasa ekonomisine geçiş sürecinden etkilenecek başlangıç maliyet-faktör avantajları sürekli değildir. İmalat sektörüne yönelen doğrudan yatırımların

büyüme hızındaki yavaşlama, aynı zamanda iletişim, yollar ve kamusal hizmetlere yönelen büyük miktarda akımlar nedeniyle, hizmet sektörüne gelen yatırımlardaki artışın bir sonucudur. Çünkü imalat sanayiindeki özelleştirmeler 1990'lı yılların başında gerçekleşmiş, ancak kamusal hizmetler ve hizmet sektörüne yönelik özelleştirmeler, 1995 ve 1996 yıllarında başlamıştır (Resmini, 2000).

Resmini'ye göre imalat sanayiine giren doğrudan yatırımlar konusunda birkaç noktaya odaklanmak gereklidir. Yüksek teknolojiye sahip sektörler ve ölçek ekonomilerini yoğun olarak kullanan sektörlerle giren doğrudan yatırımlar geçiş sürecinde daha başarılı olan ülkelere kanalize olmuştur. Ancak uzmanlaşmış üretici sektörü ve geleneksel sektörlerle gelen doğrudan yatırımlar ise bölgenin tamamına dağılmıştır. Batı Avrupa ülkelerine en yakın olan ülkeler, doğrudan yatırımları çekmek konusunda daha başarılı olmuşlardır. Doğrudan yatırımların geçiş süreci ve özelleştirmeye güçlü bağı bulunmaktadır (Resmini, 2000).

Resmini, yaptığı ampirik çalışmada piyasa boyutu, yakınlık, işgücü maliyetleri, geçiş süreci, açıklık derecesi ve imalat sanayii büyüklüğünü test etmiştir. Piyasa boyutunu test ederken, kişi başı gayrisafi yurtiçi hasılayı ve nüfusu gerçek talebin ve mutlak piyasa boyutunun göstergesi olarak kullanmış ve her ikisi için de pozitif etki bulmuştur. Yakınlık için Batı ve Doğu Avrupa ülkeleri arasındaki uzaklıkları hesaplamış ve açıklayıcı bir değişken olarak kullanmıştır. Sonuçta negatif ilişki bulmuş ve en yakın ülkelerin en çok doğrudan yatırım çekenler olduğunu söylemiştir. İşgücü maliyetlerine ise, özellikle geleneksel sektörlerle yönelen doğrudan yatırımların olumlu tepki vereceğini ortaya koymuştur. Batı ve Doğu arasındaki ücret farklılıkları geleneksel sektörler için daha fazla önem arz etmektedir. Geçiş süreci ise doğrudan yatırımlar üzerindeki risk algılamasını etkiler. Saydam yasal düzenlemelerle birlikte politik ve makroekonomik istikrar görünümü, potansiyel yatırımcılar açısından hem karların geri dönüşü hem de yabancı mülkiyet edinme açısından önem taşımaktadır. Piyasa ekonomisine geçiş

süreci, yurtiçi piyasayı yatırımcılar açısından daha cazip hale getirmektedir. Açıklık derecesi yatırımcıları olumlu etkileyen bir faktördür. Yabancı yatırımcılar liberal ticaret rejimine sahip ülkeleri tercih etmektedirler. İmalat sektörünün büyüklüğü, doğrudan yatırımlar açısından endüstriyel gelenek (industrial tradition) gereği önemlidir. Çünkü imalat sektörünün genişliği, o ülkede ağ olanaklarının ve yetenekli işgücünün varlığına işarettir. Buna toplulaşmış ekonomiler (agglomeration economies) de denilmektedir. Eğer eskiden devletin sahip olduğu girişimler, daha etkin çalışan firmaların varlığının göstergesiye, doğrudan yatırımlar açısından cazip olabilirler (Resmini, 2000).

Resmini çalışmasında 10 tane Merkez ve Doğu Avrupa ülkesinde doğrudan yatırımların belirleyicilerini araştırmış ve bu on ülkeden özellikle üç tanesinin çok başarılı olduğunu ortaya koymuştur. Çalışmaya konu olan ülkeler; Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Litvanya, Polonya, Romanya, Slovenya ve Slovak Cumhuriyeti'dir. Bunlar arasında doğrudan yatırımları çekmek konusunda en başarılı olanlar; Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'dır. Bu ülkeler, aslında çekilmesi zor olan sermaye-yoğun doğrudan yatırımları almaktadırlar ve bu konudaki en önemli belirleyicileri de yapısal reformların hızı ve izlediği yol olmuştur (Resmini, 2000).

Berköz ve Turk tarafından 2009 yılında yapılan bir çalışma da doğrudan yatırım firmalarının Türkiye'deki yerleşim tercihlerini incelemektedir. Bu çalışma, doğrudan yatırımlar, özellikle gelişmekte olan ülkeler için gelişim motoru kabul edildiklerinden, doğrudan yabancı yatırım belirleyicilerine dair literatür taraması yapmış ve doğrudan yabancı yatırımların ülkelerde kanalize oldukları belli yerleşim merkezleri nedeniyle ülke içi dağılım ve gittikleri şehirlerdeki dağılım üzerinde yarattıkları dengesizliklere odaklanmıştır. Yabancı yatırım firmalarının tercihleri üzerindeki en önemli faktörler, ölçek ekonomileri açısından girdiye elverişli erişim, yüksek kaliteli girdinin varlığı ve düşük maliyetli girdinin varlığı, işgücü

ile ilgili olarak kaliteli personelin varlığı, piyasa faktörleri açısından piyasaya hızlı erişim, yeni piyasaların potansiyeli ve tüketicilere yakınlık, altyapı faktörleri açısından iletişim ağının kalitesi, iletişim ağının varlığı, gelişmiş otoyol ağlarına erişim ve makul taşıma maliyetleri, altyapı olanaklarının varlığı, iyi çevre şartları ve gerçekleştirilecek işe uygun kuruluş yerinin bulunması için fırsatlar, seçilen alanın özellikleriyle ilgili en önemli faktörlerdir. Ulusal düzeyde Türkiye'nin ekonomik ve politik istikrarı da, doğrudan yatırımlar üzerinde belirleyici bir rol oynayacaktır. Hatta ev sahibi ülkede doğrudan yatırım aktivitesinin nedenleri düşünüldüğünde ev sahibi ülkedeki barış ve güvenlik ortamını ve ev sahibi ülke ve kaynak ülke arasındaki daha önceki ticari ilişkilerini de hesaba katmak gerekir (Berkoz ve Turk, 2009).

Özağ 1994 yılında yaptığı çalışmada Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicilerini açıklamaya çalışmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını açıklayan değişkenler olarak, yatırım, ihracat teşvikleri, ithalat liberalizasyonu, işgücü maliyeti, reel döviz kuru ve GSMH'yı kullanmıştır. Sonuçta GSMH artışı ve teşviklerin, doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerinde en çok etkili olan değişkenler olduğunu bulmuştur (Kar ve Tatlısöz, 2008: 7).

Terzi ve Günaydın 1997 yılında yaptıkları ampirik çalışmada GSMH'daki %1'lik bir artışın doğrudan yatırımları, %1.765 birim arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 7).

Kar ve Tatlısöz, 2008 yılında yaptıkları çalışmada, sekiz açıklayıcı değişken kullanarak Türkiye'ye yönelen doğrudan yabancı yatırımların belirleyicilerini bulmaya çalışmışlardır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirlenmesinde iki tür faktörden bahsedilir. Bunlardan bir tanesi itici faktörler olarak tabir edilen ve uluslararası konjonktörden kaynaklanan faktörlerdir. Diğer ise çekici faktörler olarak ifade edilen sermayenin yöneldiği ülkenin özellikleridir. İtici faktörler, bölgesel ticaret anlaşmaları ve gelişmiş ülkelerde azalan karlar ve düşük faiz oranlarıdır. Gelişmiş ülkelerin

yaşadıkları durgunluklar nedeniyle, 1990'lı yıllarda doğrudan yabancı yatırımlar gelişmekte olan ülkelere yönelmişlerdir.

Çekici faktörler ise sermaye hareketleri üzerinde kontrollerin kalkması, ulaşım ve haberleşme teknolojilerindeki gelişmeler, gelişmekte olan ülkelerin yeni pazarlar olması, hammadde ve işgücü maliyetlerindeki düşüklük, vergi oranları, döviz kuru politikaları, mali teşvikler, özelleştirme uygulamaları, makro ekonomik istikrar, bürokrasinin kalitesi ve politik istikrar olarak sayılmıştır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 9-13).

Kar ve Tatlısöz tarafından yapılan çalışmada işgücü maliyetleri, GSMH, grevlerde kaybolan işgücü sayısı, reel döviz kuru, uluslararası net rezervler, dışa açıklık, elektrik enerjisi üretimi ve yatırım teşvikleri kullanılmıştır. Grevlerde kaybolan işgücü sayısı dışındaki değişkenlerle ilgili beklenen sonuçlara ulaşılmıştır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 13-15).

2.2 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Aslında yukarıda tartışılan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicileri başlığının altında ve daha önceki ticaretle ilgili bahislerde doğrudan yatırımların az çok ekonomide nelere fayda sağlayacağı başka bir deyişle hangi konularda fayda sağlayacağına dair beklentiler açıktır. Ancak pekçok çalışma, doğrudan yatırımların yararlarının yanı sıra beklenen zararlardan da bahsedilmesi gerektiğini ifade ederek, muhtemel zararları inceler. Bu bölümde yine hem teorik hem de ampirik çalışmalara dayanılarak doğrudan yatırımların avantajlarına ve dezavantajlarına yer verilecektir.

2.2.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Çıkışının Kaynak Ülkeye Etkileri

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, doğrudan yabancı yatırımcıların küresel piyasalarda baskın olmasından dolayı, doğrudan yabancı yatırımların kaynak ülkeye etkileri ilk olarak ABD'de tartışılmaya başlanmıştır. Doğrudan yatırımların ihracatın yerini alması konusundaki tartışmaların nedeni, ödemeler bilançosu üzerinde ve istihdamda yaratılacak kötü etkilerden kaynaklanmıştır. 1974 yılından sonra doğrudan yatırımları engellemeye dönük çabalar, firmaların büyümesine engel olunması nedeniyle, yerini teşviğe bırakmıştır. Lipsey çalışmasında, doğrudan yabancı yatırımlar ve ihracat arasındaki ilişkinin tamamlayıcı mı yoksa ikameci mi olduğuna dair yapılan pekçok çalışmaya yer vermiş, ancak bunun tam açıklaması olan bir sorun olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Yapılan çalışmaların sonuçları, kaynak ülke dışında yapılan yabancı üretimin, kaynak ülkenin ihracatına çok küçük bir etkisi olduğu yönünde yorumlanabilir (Lipsey, 2002: 7-14).

Doğrudan yabancı yatırımların üretimin yerine ve kaynak ülkenin ihracatına bir etkisi olmasa bile, firma içindeki üretim tiplerinin tahsisindeki değişimlerden dolayı kaynak ülkedeki faktör talebine ve faktör fiyatlarına bir etkisi olabilir. Lipsey literatür taramasında, bu konuda yapılan çeşitli ülkelerin doğrudan yabancı yatırımlarına ilişkin sonuçları ortaya koymuş ve bunu yaparken, ev sahibi ülkeler ve kaynak ülkelerdeki farklı niteliklerdeki işgücü faktörüne odaklanmıştır. Japonya, İsviçre ve ABD gibi ülkelerin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını genellikle işgücü yoğun ülkelere yönlendirdiklerini, böylece kaynak ülkede üretim dışı işgücü (non production worker) olarak tabir edilen mühendis, tasarımcı ve yönetici gibi işgücüne talebin arttığını ve onların ücretlerinin yükseldiğini ifade etmiştir (Lipsey, 2002: 15-18).

Tüm bu ülkelerin çokuluslu şirketleri, yabancı üretimi, sadece yabancı piyasalarda kendilerine özgü varlıkları kullanmanın bir yolu olarak değil, aynı zamanda kaynak ülkedeki istenmeyen gelişmelere karşı pazar paylarını

korumanın bir yolu olarak da görürler. Kaynak ülkedeki istenmeyen gelişmelere örnek olarak, döviz kurundaki değerlenme, vergilerdeki artış, ücretlerdeki artış, ya da kaynak ülkenin üretim yeri olarak coğrafi avantajını azaltacak diğer değişimler verilebilir (Lipseý, 2002: 19).

2.2.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Girişinin Ev Sahibi Ülkeye Etkileri

2.2.2.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Avantajları

Ongun'a göre ev sahibi ülkenin yabancı doğrudan yatırımlardan beklentisi şöyledir; doğrudan yabancı sermaye yatırımları sayesinde ülkenin üretim, gelir ve istihdam düzeyleri yükselecektir, ülkenin ihracatı ve döviz gelirleri artacaktır, işgücünün eğitilmesi ve bilgi ve beceri kazanması mümkün olacaktır, iç piyasada monopolleşmenin gözlemlendiği üretim dallarında bu eğilim kırılabilir (Ongun, 2009: 71).

Doğrudan yatırımlar üzerine yapılan pekçok çalışmada öncelikle ele alınan temel faydalardan bahsedilir ki, bunlar büyüme ve istihdam üzerinde yaratılacak gelişmelerdir. Aslında bu başlık incelenirken belki de öncelikli olarak ele alınması gereken küreselleşme kavramı açısından durum değerlendirmesidir. Çünkü doğrudan yatırımlar ve küreselleşmenin birbirlerini karşılıklı olarak etkilediklerini kabul ettik. Küreselleşme genellikle hizmet, mal, sermaye, teknoloji ve bilginin serbest dolaşımını ifade eden bir terim olarak tanımlanır. Küreselleşmenin özellikle gelişmekte olan ülkelerle ilgili olarak pozitif bir fenomen olarak ele alınıp alınmaması, kalıcı bir argümandır. Küreselleşmenin hem büyüme ve ülkeler arasındaki farklılıkları gidermekte olumlu sonuçlar yarattığına dair, hem de gelişmekte olan ülkeler aleyhine gelir dağılımında çarpıklıklar yarattığına dair güçlü argümanlar bulunmaktadır. Küreselleşme tarafından yaratılan etkilerin belli bir ölçüde yerel sosyo-ekonomik şartlara bağlı olduğu ifade edilmektedir. Örneğin

Borzenstein 1998 yılında bir ülkenin doğrudan yatırımlardan kaynaklanan teknoloji taşmalarını kullanabilecek beşeri sermayeye sahip olması halinde, doğrudan yatırımların büyümeyi arttıracacağını göstermiştir. Carkovic ve Levine tarafından 2002 yılında büyüme üzerinde doğrudan yatırımların kalıcı pozitif etkilerinin ancak ülkeye özgü faktörler ve milli gelir, eğitim olanakları ve yurtiçi finansal gelişim gibi diğer büyüme belirleyicilerinin kontrol edilmesiyle ortaya çıkacağını saptarlar. Diğer yandan Alfaro 2004 yılında bir ülkenin ancak gelişmiş finansal piyasalara sahip olması halinde doğrudan yatırımlardan fayda elde edebileceğini iddia etmiştir. Bir diğer çalışma, Agenor tarafından 2004 yılında yapılmış ve o da düşük gelir seviyesine sahip ülkelerin eşik gelir düzeyine sahip olmadıkları sürece küreselleşme sürecinden daha kötü etkileneceğini, ancak eşik değere ulaşan ülkelerde temel ekonomik reformların ve kurumsallaşmanın sağlanması halinde yoksulluğun daha fazla bütünleşme sayesinde düşürülebileceğini ileri sürmektedir (Cheng ve Mitterhammer, 2008: 860-862).

Çokuluslu şirketlerin yöneldikleri ev sahibi ülkeleri ve onların işçilerini sömürerek zarar verdikleri görüşü tutarsızca öne sürülmektedir. Eğer bir ülke doğrudan yatırımları çekmek istiyorsa açıkça bir çekim merkezi olmak zorundadır. Bir başka deyişle politik istikrara ve ucuz işgücü veya kullanılabilir doğal kaynaklar gibi ekonomik avantajlara sahip olmalıdır. Yatırımları çekme oyununda bazı ülkeler, bu tür unsurların eksikliği nedeniyle basitçe kaybedeceklerdir. Doğrudan yatırımları çekmek konusunda yetersiz olan ülkelere Sachs gibi ekonomistler tarafından diz refleksi yardımları (knee-jerk aid) uygulamaları önerilmektedir. Ancak burada gözden kaçırılan husus, bu yardımların ülkedeki çarpıklıklar tarafından emileceği ya da bu fonların israf edileceği ve böylece ülkenin kendi kendisine zarar vereceği gerçeğidir. Bu konu üzerine gerçek savaş, fakir ülkelere yönelen çokuluslu şirketler üzerinedir. 1950'li yıllarda ilk kalkınma ekonomistlerinin şikayeti, çokuluslu şirketlerin girdikleri ülkelerde bir yerleşim bölgesi yaratmaları ve bu bölgelerden ev sahibi ülkeye iyi ya da kötü hiçbir taşmanın meydana gelmemesidir. Günümüzde çokuluslu şirketlerin girdikleri ülkeler üzerinde

kötü bir etkiye sahip oldukları ve girdikleri ülkelerde yararlı oldukları görüşleri arasındaki tartışma akut bir hal almıştır. Ancak gerçekleşenler doğrultusunda yararlı oldukları görüşü daha ikna edici konuma gelmiştir (Bhagwati, 2007: 212).

Bhagwati'nin Balasubramanyam'ın çalışmalarından esinlenerek yazdığı makaleye göre, çokuluslu şirketlerin zararlı etkilerinden biri; girdikleri ülkelerde yaşanan vergi rekabeti ve ülkelerin vergileri en aza indirmek konusunda yarışmalarıdır. Bir diğeri, büyük firmalar ve küçük ülkeler; büyük firmaların küçük ülkelere girerken yatırımlarını getirmeleri konusunda gerçekleşecek karşılıklı görüşmeler esnasında küçük ülkelerin daha da zayıflamasına neden olacağı gerçeğidir. Oysa küçük ülke bu durumu kendi lehine çevirebilir. Dev bir şirketi bir diğerine karşı kullanarak pazarlık gücü kazanabilir. Bir diğer zararlı etki politik zorla girmedir. Çokuluslu şirketlerin ülkenin politik sürecinde yaşanan boşluklardan faydalanarak ülkeye girebilmeleri durumudur. Son olarak girilen ülkedeki işçilerin sömürülmesi, düşük ve yetersiz ücretlerle çalıştırılmaları sözkonusudur. Bhagwati bunlardan bahseder ancak hepsine karşı savunmasını da ortaya koyarak bunu yapar. Ayrıca çokuluslu şirketlerin zararlı etkilere neden olmalarının nedenlerinden biri olarak kötü yurtiçi politikalardan bahseder. Oxford'lu ekonomist Ian Little'in da belirttiği gibi *“Doğrudan yatırımlar kendi politikalarınız kadar iyi ya da kötüdür”*. Burada ithal ikameci bir strateji izleyen ülkelere giren doğrudan yatırımların yaratacağı sorunlara değinmektedir. İthal ikameci stratejinin pekçok ülke tarafından doğrudan yatırımı çekmek için bir taktik olarak kullanıldığını, çokuluslu şirketlerin ihracat yoluyla pazara giriş engellerini aşmak için yatırıma yönlendirildiklerini ifade eder. Ancak sonuçta, gelen doğrudan yatırımların ithalata bağılılığı nedeniyle ülkenin ithalatında aşırı artışlar meydana geleceğini söyler (Bhagwati, 2007).

Bhagwati daha sonra çokuluslu şirketlerin yaratacağı güçlü iyi etkilerden bahseder. Çokuluslu şirketlerin yaratacağı güçlü etkilerden en önemlisi, ekonomistler tarafından taşma (spillover) diye adlandırılmaktadır.

Endüstriye daha iyi bir teknoloji ve yönetim deneyimleriyle giren yabancı firmalardan, yurtiçi firmalar yarar sağlarlar mı? Örneğin onlardan verimliliği arttırmak için teknikler öğrenirler. Böylece daha nitelikli yönetim deneyimleri hakkında gözlemleyerek ve duyarak yönetim öğrenilebilir veya çokuluslu şirketlerde çalışanların yerel firmalara transfer edilmeleri halinde onlardan öğrenebilirler. Gana ve Birleşik Krallık üzerine bu taşmalar hakkında yapılan çalışmaları örneklendirir (Bhagwati, 2007: 222-223).

Doğrudan yatırımların ev sahibi ülkelerde büyüme, yatırım ve teknolojik değişme üzerindeki etkilerini ele alan geniş bir literatür bulunmaktadır. Bu çalışmaların çoğu, ülkelerdeki belli endüstrilere, belli ülkelere veya bölgelere odaklanırlar. Durum analizlerinin çoğu da doğrudan yatırımların büyüme üzerinde olumlu ve önemli etkiler yarattığını ortaya koyar. Doğrudan yatırımların büyüme üzerindeki olumlu etkileri ele alınırken bunun ayrı ayrı kanallar vasıtasıyla gerçekleştiği belirtilmiştir. Bu kanallardan bazıları, teknoloji yayılımı, artan beşeri sermaye, fiziksel sermaye stoğu ve ticaret olarak sayılmıştır. Doğrudan yatırımlar ve büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen pekçok çapraz ülke çalışması da, doğrudan yatırımların büyümenin önemli bir belirleyicisi olduğunu bulmuştur (Butkiewicz ve Yanikkaya, 2008: 17).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ekonomik etkinliği arttırmak suretiyle büyümeye katkı sağlarlar. Doğrudan yatırımların yarattığı bu etki, dışa açık yani ihracata dönük gelişim stratejisi benimseyen ülkelerde içe dönük yani ithal ikameci gelişim stratejisini benimseyen ülkelere göre, daha yüksek olmaktadır. Bhagwati'nin bu hipotezi ampirik bulgularla da desteklenmiştir (Nourzad, 2007: 26). Kısaca doğrudan yabancı sermaye akımları, açık ekonomilerde 20. yüzyılın sonunda gerçekleşen büyümenin motoru olarak hareket etmiş, kapalı ekonomilerde ise hareket etmemiştir (Greenaway, Sapsford ve Pfaffenzeller, 2007: 208). Bhagwati'nin hipotezine, Nourzad yaptığı ekonometrik çalışmayla yeni bir sonuç daha eklemiştir. Nourzad'a göre doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ev sahibi ülkeye

katkısını etkileyen bir diğ er unsur, ev sahibi ÷lkenin gelişmişlik düzeyidir. Gelişmişlik düzeyi daha yüksek olan ÷lkelerde doğrudan yabancı yatırımların çıktı düzeyi üzerindeki etkisi daha fazla olacaktır (Nourzad, 2007: 34).

Artan yabancı yatırımlar, beraberinde yurtiçi sermaye birikimini, istihdamı, Ar-Ge'yi ve ihracatla ilgili pekçok aktiviteyi artırır. Bilinen bu etkilerin yanı sıra ABD ekonomisi üzerine yapılan ampirik çalışmalarla firmaların yurtdışında yaptıkları işlemler arttıkça yurtiçi işlemlerin de artacağı ortaya konulmuştur. Daha fazla yabancı üretim, ABD'deki verimli faktörlerin talebini ve işlem düzeyinin artmasını beraberinde getirecektir (Desai, Foley ve Hines, 2005: 24-25).

Yabancı firmaların girişleri, işlem yaptıkları ev sahibi ÷lkedeki ücretleri pekçok yolla değıştirebilir. Yabancı firmalar, yerel firmalara göre ev sahibi ÷lkede daha yüksek ücret öderler. Çünkü, bu firmalar girdikleri ÷lkelerdeki firmalara göre daha yüksek kar marjına sahiplerdir. Ev sahibi ÷lkenin işçileri, yerel firmalarda çalışmayı tercih ederler. İşçileri bundan vazgeçirip kendileri istihdam edebilmek için daha yüksek ücret öderler. Ancak bu nedenler arasında, günümüzde en çok tartışılan, yabancı firmanın girdiğı ÷lkede sahip olduğu teknolojinin daha düşük hızla yayılmasını isteyerek, işçi giriş çıkışlarını engellemek için daha yüksek ücret ödemeyi göze almasıdır. Ayrıca ev sahibi ÷lke pazarıyla ilgili bilgilere daha fazla sahip olabilmek için yetişmiş işçilere ihtiyaç duyar ve onları çekebilmek için yüksek ücret öder (Lipse y, 2002: 19-22).

Yabancı firmaların, ev sahibi ÷lkede yaptıkları ücret ödemeleri, yerel firmalardan yüksek olmasa bile ücretlere bir etkileri olabilir. Bu etkiler, ücret taşmaları (wage spillover) olarak adlandırılırlar. Bu etkilerin yönü konusunda, çeşitli çalışmalarda araştırılmış bazı ÷lkelerde bu etkinin önemsizliğine dikkat çekilmiştir. Ancak Lipsey, ücret taşmalarının negatif etkilerini öngören bir panel data çalışmasına rağmen bu taşmaların pozitif olacağı yönünde görüş beyan etmektedir (Lipse y, 2002: 30-32). Lipsey, yabancı firmalar, yerel

firmalardan daha yüksek ücret ödeseler de ödemeseler de, ve yüksek ödeme durumlarında bir ücret taşması olsa da olmasa da ev sahibi ülkedeki ortalama ücretlerin etkilenebileceğini açıklamalarına eklemiştir. Çünkü daha yüksek ücret ödemeleri, ya da işgücüne talebi artırmaları, ortalama ücreti arttıracaktır (Lipsey, 2002: 32).

Verimlilik konusunda yapılan çalışmalar, yabancı firmalardaki üretkenliğin yerli firmalardan daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Yabancı firma bir ülkeye girerken, gireceği sektörde çalışan firmalar arasından daha etkin olanı satın alma yoluna gidecektir. Yahut yabancı firma, yurtiçi firmaların pazar paylarının bir kısmına hakim olacağı için bu firmaları daha az etkin üretime zorlayacaktır. Eğer yabancı firmaların ev sahibi ülkeye yararı varsa bu durum yabancı firmaların üstün etkinliğinden kaynaklanır. Verimlilikle ilgili sorulara cevap verebilmek için önce etkinliğin tanımlanması gerekir. Etkinliği tanımlayacak pekçok yol vardır. Bunlardan en basiti, birim işgücünün kattığı değerdir. En zor tanımı ise, birim başına işgücü, sermaye ve aramalar çıktısının değeri ve birim sermaye ve işgücünün kattığı değerdir. Verimliliğin araştırılması, aslında teknoloji boşluklarının ve teknolojiye değişimlerin ölçülmesi için yapılan denemelerdir (Lipsey, 2002: 34-40).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, ev sahibi ülkeler üzerindeki etkilerine ait teoriler, genellikle yabancı sahipli firmaların üstün teknolojiye sahip olduklarını ve bu teknolojik bilginin bir kısmının ev sahibi ülke ekonomisine taşıacağını baştan kabul ederler. Birçok çalışma, verimlilikteki taşmaların temel olarak yabancı firmanın işlem yaptığı sektörde oluşacağını varsayarlar. Blomström ve Kokko'nun 1998 çalışmalarına göre verimlilikteki taşmalar tedarikçi sektörlerle de yayılabilir. Çünkü çokuluslu firmalar, ara mamullerin kalitesinin artması için de çalışırlar (Lipsey, 2002: 41). Taşmalara ilişkin kesin bir kanıt bulunmamakla birlikte gelen doğrudan yabancı yatırımlar, çokuluslu şirketin bağlı ortaklığının çok da gerisinde olmayan yerel firmalara katkı sağlayacaktır (Lipsey, 2002: 50).

Pekçok hükümet, yeni yabancı yatırımcıları çekebilmek için arsa hibeleri, vergi tatilleri, istihdam sübvansiyonları gibi çok çeşitli teşvikler uyguladılar. Teşviklerin temel teorik nedeni, doğrudan yabancı yatırımların eninde sonunda yurtiçi piyasaya bazı katkılar sağlayacağı yönündeki beklentilerdir. Doğrudan yabancı yatırımlar, hem istihdam yaratmak ve vergi hasılatı yoluyla direkt olarak, hem de yerel firmalara teknoloji ve verimlilik taşmaları vasıtasıyla dolaylı olarak katkı sağlarlar (Blomström ve Kokko, 2003: 19-20). Bazı çalışmalarda, özellikle gelişmekte olan ülkeler için doğrudan yabancı yatırımların yararları arasında en önemlisi teknoloji ve verimlilik taşmaları olarak tanımlanır. Bunun nedeni, çokuluslu şirketlerin girdikleri piyasada faaliyet gösteren yerel firmalara göre daha gelişmiş teknolojiler kullanmalarıdır (Blomström ve Kokko, 1998) (Aktaran: Kokko ve Kravtsova, 2008: 57).

Doğrudan yatırımlardan sızan pozitif dışsalılıklara, taşma (spillover) adı verilmektedir. Bu taşmalar 1960'lı yıllarda tartışılmaya başlanmıştır. Doğrudan yatırımların olanaklı sonuçları arasında, taşmaları sistematik olarak ele alan ilk yazar McDougall'dır. McDougall, yabancı yatırımların genel refah etkilerini analiz etmiştir. Bu konuda diğer katkılar ise, optimal tarife politikaları üzerinde doğrudan yatırımların etkisini ele alan Corden'dan (1967) ve doğrudan yatırımların refah etkileri ve endüstriyel şekillerini ele alan Caves'den (1971) gelmiştir (Blomström ve Kokko, 2003: 9). Doğrudan yatırımlar kanalıyla gerçekleşen diğer taşma türleri, doğrudan yatırımların kanalıyla gerçekleşen teknoloji yayılımı başlığı altında sonraki bölümlerde işlenecektir.

2.2.2.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dezavantajları

Yukarıda belirtildiği üzere doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının olumlu etkilerinin yanısıra olumsuz etkileri de olasıdır. Bunlar şöyle

özetlenebilir; doğrudan yatırımların kurdukları montaj sanayiiler yüzünden, ev sahibi ülkenin ithalat eğilimini ve giderlerini artırarak döviz giderlerinin artmasını sağlayacaktır. Doğrudan yatırım ile kurulan tesisler, gelişmekte olan ülkelere yerli katma değeri düşük mallar ürettikleri için üretim, gelir ve istihdama büyük katkı sağlamayacaktır, çokuluslu şirketler lisans anlaşmaları ile sahip oldukları bilgileri yerli şirketlere satarak yüksek kazançlar transfer edeceklerdir, çokuluslu şirketler izledikleri politikalarla gelişmekte olan ülkelere teknoloji transferini engelleyeceklerdir, çokuluslu şirketler transfer fiyatlaması uygulamak suretiyle gizli kar transferi gerçekleştirerek ev sahibi ülkenin vergi gelirlerini azaltacaklardır, çokuluslu şirketler girdikleri ülke pazarında monopolistik bir güç sahibi olabilmektedirler, ev sahibi ülkede gücü artan çokuluslu şirket bu gücü iç ve dış politikalarda etkin olmak için kullanabilecektir (Ongun, 2009: 71).

Verimlilik taşmaları konusunda ise gerek yatay taşmaların, gerekse dikey taşmaların negatif etkilerinden bahsetmek olanaklıdır. Çokuluslu şirketler, en azından kısa dönemde teknoloji ve maliyet avantajlarıyla yerel üreticilerden pazar çalabilirler (market stealing effect). Bir başka deyişle yerel firmalara dönük talebin bir kısmını kendilerine çekebilirler. Bu durum yerel firmaların ortalama maliyetlerini arttıracak ve üretimlerini azaltmalarına neden olacaktır. Ayrıca yabancı girişimciler, yurtiçi piyasadaki yetenekli çalışanların danışmanlığını isteyecek ve piyasadaki beşeri sermaye stoğunu yerel firmalar aleyhine eritecektir. Bunların yanı sıra çok uluslu şirketler aramal alımları için yurtdışını tercih ederek dikey negatif taşma yaratabilirler. Böylece varolan tedarik zinciri kırılacak ve yurtiçi tedarikçilerin üretimleri kesilecektir. Ampirik bulgulara bakıldığında ise gelişmekte olan ve geçiş ekonomilerinde daha çok yatay taşmaların olanaklı, dikey taşmaların ise nispeten sınırlı olduğu görülmektedir. Ancak bazı çalışmalar, bunun aksi bulgular da elde etmektedirler (Marcin, 2008: 158).

2.3 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ DÜNYADAKİ SEYRİ VE DAĞILIMI

2.3.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dünyadaki Dağılımı

Yabancı sermaye yatırımı kavramı, sömürgecilik dönemine dayanmaktadır. Ondokuzuncu yüzyıl boyunca sanayileşen Batı devletleri, Sanayi Devrimi sonrasında mevcut sermaye birikimlerini başka ülkelerin en fazla karı sağlayacak yatırım alanlarında değerlendirmek istemişlerdir. Bu yönde tercihleri, genellikle ucuz işgücüne ve hammaddeye sahip sömürge devletler ve bazı az gelişmiş ülkeler yönünde olmuştur. Özellikle İngiltere'nin ihtiyaç duyduğu maden ve petrolün çıkartılabilmesi için sömürge devletlerdeki girişimleri, doğrudan yabancı yatırımların başlangıcı olarak kabul edilmektedir.

1800 ve 1890 yılları arasında yün, petrol, mineral, kauçuk, meyva gibi doğal ve tarımsal kaynaklara odaklanan doğrudan yatırımlar, 1891 ve 1940 yılları arasında kimyasal maddeler, ilaç, yiyecek ve motorlu taşıtlarda; 1941 ve 1945 yılları arasında ulaştırma ve savunma sanayiinde; 1946 ve 1960 yılları arasında finansal hizmetler, haberleşme, makine, otelcilik ve mühendislik sektörlerinde yoğunlaşmıştır. 1960 ve 1970'li yıllarda elektronik eşya, araştırma, turizm, eğitim, gıda, sağlık ve temizlikle ilgili sektörler en çok yabancı sermaye yatırımlarına konu olurken, 1985 yılından sonra turizm, bilgi işlem, otomotiv, telekomünikasyon ve nükleer maddeler yabancı sermayeyi çeken yatırım konuları haline gelmiştir.

Sömürgecilik döneminde yani 1850 ve 1945 yılları arasında Batı Avrupa'dan Asya'ya, Afrika ve ABD'nin gelişmemiş bölgelerine yönelen yabancı sermaye yatırımları, özellikle Birinci Dünya Savaşı sonrasında ABD'de yoğunlaşmaya başlamıştır. Ancak 1930'lu yıllarda yaşanan Büyük Buhran'ın ardından doğrudan yabancı yatırımlar sektöre uğramış ve mevcut yatırımların dahi tasfiyesi gerçekleşmiştir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ise

yabancı yatırımlar içerisinde o güne dek baskın olan portföy yatırımları olmasına rağmen doğrudan yatırımların miktarı artmaya başlamıştır. Bu gelişmenin ardında yatan nedenlerden birinin 1950'li yıllardan sonra çokuluslu şirketlerin artmaya başlaması olduğu düşünülmektedir (Bayraktar, 2003: 6-7).

Kore Savaşı'ndan, dünya petrol bunalımına kadar geçen dönemde dünyada, doğrudan yatırımlar hızlı bir artış göstermiştir. Özellikle Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulmasından sonra Amerikan şirketlerinin Batı Avrupa'ya yaptıkları yatırımlarında ciddi artışlar meydana gelmiştir. Bu dönemde gerçekleşen doğrudan yatırımlar içerisinde ABD'nin payı, %60'lara ulaşmıştır. Batı Avrupa devletleri ise, daha çok portföy yatırımlarına yönelmiş ancak buna rağmen dünyada gerçekleşen doğrudan yatırımların dörtte üçü Batı Avrupa devletlerine girmiştir. Japonya bu dönemde doğrudan yatırımlara kapısını tamamen kapatırken, az gelişmiş ülkelere yönelen yatırımların amacı, daha çok petrol ve maden gibi kaynaklar ve geniş iç piyasalar olmuştur (Harmancı, 2004: 70).

1960'lı yılların ortasından 1980'li yılların ortasına kadar süren dönemde, hammadde arayışıyla gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımları azalmış, bunların yerini daha çok maliyet avantajı sağlama amacı güden doğrudan yabancı sermaye yatırımları almıştır. Bu dönemde doğrudan yabancı sermaye yatırımları konusunda yapılan çalışmaları gerçekleştiren araştırmacılar, çokuluslu şirketlerin motivasyonlarına yönelmişlerdir. Çünkü bunlar aynı zamanda doğrudan yatırımları anlamak için gerekli motivasyonlardır. İşte bu noktada başlangıç yatırımları ile genişleyen yatırımların motivasyonlarının da farklılaşabileceği konuşulmaya başlanmıştır (Coyne, 1995: 6-7).

Dünya Petrol Krizi'nden pekçok gelişmekte olan ülkenin dış borç bunalımına kadar olan dönemde; doğrudan yatırımların hızı yavaşlamıştır. Japonya ve Batı Avrupa şirketlerinin doğrudan yatırımları, önemli oranda

artmış ancak gelişmekte olan ülkelere yönelen doğrudan yatırımlarda bir azalış meydana gelmiştir. Bunun nedeni olarak, gelişmekte olan ülkelerin pek çoğunda, yabancı yatırımlara karşı izlenen olumsuz politikalar ve petrol alanındaki yabancı sermayeli şirketlerin millileştirilmesi verilebilir. Bu dönemde Çin, 1979 yılında yasal düzenlemelerle yabancı sermayeyi teşvik edecek politikalar uygulamaya başlamıştır. Çin'in bu politikalarla gerçekleştirmek istediği, ülke ekonomisini modernleştirmek ve ihracat piyasalarını geliştirmektir. 1981 yılı sonrasında gelişmekte olan ülkelerin bir kısmının dış borçlarını ödeyememesi üzerine 1982 yılında Uluslararası Borç Krizi ortaya çıkmış ve gelişmekte olan ülkeler çekiciliklerini yitirmişlerdir. Bunun sonucunda GOÜ'lerde dışa açılma politikalarının bir gereği olarak yabancı sermaye yatırımlarına karşı daha liberal ve özendirici politikalar uygulanmaya başlanmıştır (Harmancı, 2004: 70).

1980'li yıllarda yabancı sermaye yatırımlarında gerek konu itibariyle gerekse şekil ve hacim itibariyle önemli değişiklikler olmuştur. Yabancı sermaye stoğunun çok fazla artmış olması dünya genelinde şirket birleşmeleri ve şirket edinimlerinin artmasına bağlı olarak yüksek teknolojiye bağlı üretim miktarının artması, ayrıca gelişen bilgi teknolojisinin uluslararası organizasyonlara yansımaları, yabancı sermaye yatırımlarını yönlendiren en önemli unsurlar olmuştur. Özellikle hizmet sektöründe yabancı yatırımlar, hızla ticaretin yerine geçmektedir. Çünkü birçok hizmetin ticareti olanaklı olmamaktadır (Batmaz ve Tunca, 2003: 72).

1980'li yıllar, doğrudan yabancı sermaye yatırımları için bir dönüm noktası olmuştur. Artan uluslararası ilişkilere bağlı olarak ekonomik rekabet, siyasi rekabetin önüne geçmiş, bilgi teknolojileri ve haberleşmedeki gelişmeler nedeniyle coğrafi uzaklıkların bir önemi kalmamıştır (Bayraktar, 2003: 8).

Gelişmekte olan ülkeler, çokuluslu şirketlere uzun yıllar sömürgeciliğin bir türü gibi bakmış ve bu finansman aracından uzun yıllar

yararlanamamışlardır. Gelişmekte olan ülkeler, ülkesine giren çokuluslu bir şirketin orta ve uzun vadede daha fazla döviz çıkışına neden olacağı, yerli firmaları zora sokacağı ve egemenliğine müdahale edileceği korkusuyla ÇUŞ'ların ülkeye girişine kısıtlı ölçülerde izin verilmiş ve katı kısıtlamalar getirilmiştir. 1989 yılında Doğu Bloku'nun yıkılmasıyla bu bakış açısı da değişmiş, 1990'lı yıllarda gerek geçiş ekonomilerinde, gerek diğer gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yatırımları çekmek konusunda bir yarış başlamıştır. Ülkeler bunun için yatırım iklimlerini değiştirerek, yabancı sermayenin girişini sağlayacak önlemler almaya çalışmışlardır. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin dünyadaki doğrudan yatırımlardan aldıkları pay artmaya başlamıştır (Bayraktar, 2003: 8-9).

1970'li yıllarda, kullanılan teknolojilerin emek üretkenliğini artırma kapasitesinin sınırına gelinmesi, hammadde fiyatlarının artması ve işçi mücadelelerinin artması nedeniyle üretimde kâr oranlarının düşmesi sözkonusu olmuş ve dolayısıyla yatırımlar azalmıştır. Böylece merkez ülkelerdeki sermaye, finans sektörüne kaymaya başlamıştır. Kâr oranları düştüğünden ve pekçok şirket ancak borçlanarak ayakta kalabildiğinden kredi talepleri de artmıştır. Sonuç olarak, gelişmiş ülke ekonomilerinde, bir finans sektörü patlaması gerçekleşmiştir. Tüm bunlardan çevre ülkeler de nasibini almış ve kâr oranlarının düşmesiyle birlikte gelişmekte olan ekonomilere doğru bir sermaye akışı ortaya çıkmıştır. Bu kredi sürülüşü nedeniyle çok sayıda gelişmekte olan ülke, büyük borçlar altına girmişlerdir. Dünyanın içerisinde bulunduğu bu kriz döneminde gelişmekte olan ülkelerin borçlanma gereksinimi her geçen gün artmış ve 1982 yılında Meksika'nın mevcut borçlarının faizini dahi ödeyememesi ve peşi sıra pekçok gelişmekte olan ülkenin borç ertelemesi istemesi, bir borç krizine yol açmıştır.

Borç krizini takiben eleştirilmeye başlayan Keynesyen politikalar, devlet müdahalesinin, sermaye birikimine engel teşkil ettiğine dair görüşler neticesinde, yeni liberal politikalar ortaya çıkarak, tüm dünya konjonktörünü etkilemiştir. Bahsi geçen politikalar ABD'de Reagan ve İngiltere'de Thatcher

eliyle somutlaştırılmıştır. Buna göre devletin ekonomideki payının azaltılması, birçok sektörde kontrollerin kaldırılması bir başka deyişle deregülasyon, çevre ülkelerin liberalize edilmesi ve özelleştirme önem kazanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin içine düştükleri buhrandan kurtulma reçeleri, IMF tarafından yazılmış ve borç ertelemesi isteyen her ülkeye liberalizasyonu gerçekleştirmesi için yapısal uyum politikaları şart koşulmuştur. Böylece gelişmekte olan ülkelerin küreselleşme sürecine uyum sağlaması, bu programlar yahut politikalar eliyle sağlanmaya çalışılmıştır. 1989 Washington Uzlaşısı'yla belirlenen yeni düzenin prensipleri, 1980'li yıllardan itibaren hızla uygulanmaya ve yaygınlaştırılmaya başlanmıştır. 1989 yılında FED, Dünya Bankası ve IMF arasında belirlenen prensipler doğrultusunda dünyaya liberalizmin hızla yayılmasını sağlayan Washington Uzlaşısı yürürlüğe konulmuştur. Gelişmiş ülkelerdeki ilk uygulayıcıları Reagan ve Thatcher olan Uzlaşısı'nın temelinde yer alan 'devlet'in küçülmesi' 'özelleştirme' ve 'kuralsızlaşma (deregülasyon)' gibi ilkelerle gelişmekte olan ülkelerin tanışması ise IMF ve Dünya Bankası aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Devlet'in işlevinin küçülmesi paralelinde bir yanda hızla özelleştirmeler yapılırken diğer yanda ise 'Sivil Toplum Örgütleri' devletten boşalan yerlerde faaliyet göstermeye başlamışlardır. Hiç kuşkusuz Sovyetler Birliği'nin çöküşü ve Soğuk Savaş'ın bitişi, süreci hızlandırmış ve önemli ivme kazandırmıştır. Özelleştirme, deregülasyon (kuralsızlaştırma), liberalizmin yayılması gibi temel ilkeler paralelinde sermayenin dönüşümü gerçekleşirken toplumsal dönüşüm de gerçekleşmiştir (Azer, 2009: 1-2).

Gelişmekte olan ülkelerin, uyguladıkları ithal ikameci stratejiler, ulusal sermayelerin belli duvarlar ardında korunmasını sağladığından, dünya çapındaki üretkenliğe zarar vererek sermaye birikimini engellediği görüşü yaygınlaşmıştır. Böylece GOÜ'lerin pazarlarını dışa açmaları ve korumacılık duvarlarını kaldırmaları istenmiştir. GOÜ'nin borçlarını ödeyebilmeleri için ihracata dönük üretim yapmaları gerektiği ortaya konulmuştur. IMF tarafından uygulatılan yapısal uyum politikaları, farklı ülkelerde farklı bileşimlerde uygulanmıştır. Ancak; ithal ikameci büyüme modeli terkedilerek, ihracata

dönük büyüme modelinin benimsenmesi, gelişmiş ülke sermayesine yeni pazar ve yatırım olanaklarının yaratılması ve GOÜ'lere borçlarının ödettirilmesi en önemli hedefleri olmuştur. Bu doğrultuda GOÜ'lerde enflasyonun azaltılması, ihracatın arttırılması, cari işlemler açığının azaltılması, tasarruf ve özel yatırımların arttırılması, finans sektörünün liberalizasyonu ve kamu kesiminin yeniden yapılanması ortak noktalar olarak sayılabilmektedir (Balkan, t.y.). Tüm bu gelişmeler neticesinde GOÜ'lerin dış kredilerden yararlanması zorlaşmış ve alternatif sermaye akımlarına ihtiyaç duyulmuştur.

Ayrıca doğrudan yabancı yatırımlar, 1970'li ve 1980'li yıllarda daha çok sermaye ihraç eden gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşmiş, 1990'lı yıllarla birlikte, giderek artan oranlarda gelişmekte olan ülkelere de gitmeye başlamıştır. Bunun temel nedenlerinin başında, 1980'li yılların sonunda yaşanan borç krizi gelmektedir. Devletler arasında ya da uluslararası finans kurumlarıyla devletler arasında varolan borç-alacak ilişkilerinin bir tıkanma noktasına gelmesi ve borç alan ülkelerin birçoğunun aldıkları borçların anaparalarını değil, faizlerini dahi ödeyemez duruma düşmeleri sonucu, özellikle gelişmekte olan ülkelere akmayan doğrudan yabancı yatırımlar teşvik edilmeye başlanmış, bunun sonucunda, 1990'lı yılların başında dünya toplam yatırım hacmi içinde yüzde yirmiden az bir paya sahip bulunan gelişmekte olan ülkelere giden yatırımlar artarak, 1990'lı yılların ortalarında yüzde kırklar seviyesine yükselmiştir (DPT, 2000).

1980'li yılların başlarından itibaren yukarıda anlatılan süreçte, doğrudan yabancı yatırımların artması için şüphesiz birçok neden sayılmıştır. Ancak 1990'lı yılların ortalarında gerçekleşen Uruguay Round'u ve bu tur sonunda imzalanan ticaret anlaşmalarının bu konudaki katkıları göz ardı edilmemelidir. 1995 yılında imzalanan Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri Anlaşması (TRIMs) bu konuda birçok engeli ortadan kaldırmaktadır. Sadece mal ticaretine yönelik olan Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri Anlaşması (TRIMs), bazı yatırım tedbirlerinin ticareti kısıtladığı ve bozduğu gerçeğinden

hareketle, üye devletlerce yabancı mallara veya yabancılara karşı ayrımcı yatırım tedbirlerin uygulanmamasını öngörür (GATT Madde III, Ulusal Muamele İlkesi). Ayrıca, miktar kısıtlamalarına neden olan yatırım tedbirlerinin uygulanmasının engellenmesini amaçlar. Bu çerçevede, yabancı sermaye yatırımları için yerli ürün kullanma koşulu veya ihracat yapma zorunluluğu gibi hususlar TRIMs Anlaşması hükümleri çerçevesinde yasaklanmıştır. Anlaşma uyarınca, gelişmiş ülkeler iki yıl, gelişmekte olan ülkeler beş yıl, en az gelişmiş ülkeler ise yedi yıl içinde sözkonusu tedbirleri kaldıracaklardır.

1980'li ve 1990'lı yıllarda dünya çapında doğrudan yatırımlar, eş görülmemiş bir şekilde artmıştır. Sınır ötesi yatırımlar, dünya GSYİH'dan ve uluslararası ticaret akımlarından bile daha hızlı büyümüştür (Markusen, 1995) (Aktaran: Gast ve Herrmann, 2008: 509). UNCTAD'ın 1991 Dünya Yatırım Raporu'na göre 1983 ve 1989 yılları arasında dünyada doğrudan yatırımların yıllık ortalama büyüme oranı, % 28.9'dur. Bunun yanında aynı dönemde dünya ihracatının yıllık ortalama büyüme oranı, % 9.4 ve dünya GSYİH yıllık ortalama büyüme oranı, % 7.8'dir.

1980'li yılların sonu ve 1990'lı yılların başlarında maliyet avantajının motive ettiği doğrudan yabancı sermaye yatırımları artmaya devam eder. Bu dönemde gerçekleştirilen doğrudan yabancı sermaye yatırımları, genellikle ihracat eksenli yatırımlar olarak anılırlar. Ulaşım ve iletişimdeki ilerlemeler dünya çapında yatırımların gerçekleştiği yerleşim merkezlerinin potansiyelini görmeyi gerektirmiştir. 1990'lı yıllardan itibaren gelişmekte olan ülkelere dönük ilgi artmıştır ve bunların doğrudan yabancı sermaye yatırımları çekmek için ortaya koydukları yatırım özendirme paketlerine (Investment Attraction Package) çokuluslu şirketlerin bakış açısı önem kazanmıştır. Çokuluslu şirketlerin başlangıç ve genişleme yatırımlarının motivasyonlarının farklı olduğuna inanıldığı için başlangıç ve genişleme yatırımlarının farklı ülkelere yapıldığı görüşü kabul görmüştür (Coyne, 1995: 6-7).

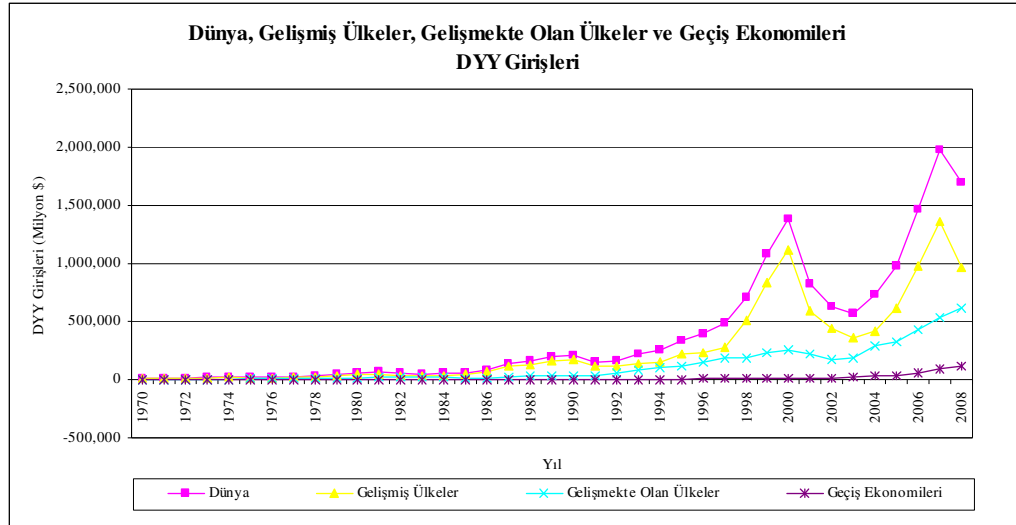
Benzer bir bulgu, Blomström ve Kokko'nun 2003 yılında yaptıkları çalışmada da ortaya konulmuştur. Son yirmi yıllık süreç içerisinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına dönük uygulanan politikaların serbestleşmesinden ve bunun da ülkelerin bu yatırımlardan bekledikleri potansiyel ekonomik katkılardan kaynaklandığını ifade etmişlerdir. Özellikle uluslararası ekonominin bölgeselleşmesi ve küreselleşmesi, doğrudan yatırım teşviklerini ulusal hükümetler açısından daha da önemli ve ilginç hale getirmiştir. Ticaretin liberalleşmesi küresel olarak GATT ve WTO aracılığıyla ya da bölgesel olarak Avrupa Birliği, NAFTA, AFTA ve diğer bölgesel anlaşmalar aracılığıyla piyasa bütünleşmesinin artmasına ve yatırım yerleşimine dönük bir belirleyici olarak piyasa boyutunun öneminin azalmasına neden olmuştur. Böylece küçük ülkeler bile yatırım teşvik paketleri hazırlayarak doğrudan yatırımlar için mücadele edebilir duruma gelmiştir (Blomström ve Kokko, 2003: 1-2).

Tablo 1: DYY Miktarları (Milyon \$)

	Dünya		Gelişmiş Ülkeler		Gelişmekte Olan Ülkeler		Geçiş Ekonomileri	
Yıl	DYY Girişleri	DYY Çıkışları	DYY Girişleri	DYY Çıkışları	DYY Girişleri	DYY Çıkışları	DYY Girişleri	DYY Çıkışları
1970	13,346	14,151	9,491	14,100	3,854	51	0	0
1971	14,282	14,440	10,651	14,395	3,631	45	0	0
1972	14,933	15,770	11,509	15,657	3,424	113	0	0
1973	20,646	25,938	15,470	25,808	5,176	130	0	0
1974	24,127	24,474	21,661	24,185	2,466	289	0	0
1975	26,567	28,594	16,858	28,057	9,709	536	0	0
1976	22,002	28,414	15,535	27,920	6,467	494	0	0
1977	27,139	28,741	20,148	28,124	6,992	616	0	0
1978	34,358	39,352	25,368	38,578	8,990	774	0	0
1979	42,292	62,884	33,787	62,454	8,506	431	0	0
1980	54,076	51,550	46,576	48,397	7,477	3,153	24	0
1981	69,567	51,503	45,512	49,932	24,043	1,572	13	0
1982	58,059	27,310	31,682	24,802	26,377	2,508	0	0
1983	50,268	37,381	32,680	35,373	17,569	2,009	18	0
1984	56,839	50,120	39,237	47,746	17,610	2,374	-8	0
1985	55,887	61,975	41,696	58,063	14,176	3,912	15	0
1986	86,345	96,879	70,612	91,751	15,761	5,128	-28	0
1987	136,548	141,413	114,831	134,712	21,710	6,701	7	0
1988	162,834	180,296	132,409	168,273	30,404	12,023	22	0

1989	196,617	231,755	165,736	212,012	30,866	19,743	15	0
1990	207,273	239,111	172,115	227,202	35,087	11,909	71	0
1991	155,686	200,464	115,769	186,979	39,778	13,486	139	0
1992	166,594	204,054	111,927	179,250	53,128	23,238	1,538	1,566
1993	222,408	241,964	142,451	201,578	76,884	39,342	3,073	1,044
1994	256,785	287,887	151,110	240,034	103,688	47,533	1,988	320
1995	341,144	361,679	221,104	306,048	115,973	55,007	4,068	624
1996	390,443	398,324	237,480	333,355	147,078	64,021	5,885	948
1997	485,808	476,125	284,737	398,977	190,724	73,724	10,347	3,424
1998	705,330	688,505	506,553	636,523	190,752	50,584	8,026	1,398
1999	1,078,606	1,078,189	841,942	1,007,320	228,178	68,579	8,486	2,291
2000	1,381,675	1,213,795	1,117,795	1,075,804	256,883	134,799	6,998	3,192
2001	820,430	745,662	595,284	660,034	215,421	82,882	9,725	2,747
2002	629,675	536,572	442,448	482,283	175,935	49,642	11,293	4,647
2003	565,160	563,399	361,265	507,183	183,994	45,540	19,901	10,677
2004	734,892	929,641	414,186	795,061	290,397	120,445	30,308	14,135
2005	973,329	878,988	613,089	741,972	329,292	122,707	30,948	14,308
2006	1,461,074	1,396,916	972,762	1,157,910	433,764	215,282	54,548	23,724
2007	1,978,838	2,146,522	1,358,628	1,809,531	529,344	285,486	90,866	51,505
2008	1,697,353	1,857,734	962,259	1,506,528	620,733	292,710	114,361	58,496

Kaynak: <http://stats.unctad.org/FDI>



Şekil 2: Dünya, Gelişmiş Ülkeler, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Geçiş Ekonomileri DYY Girişleri
Kaynak: <http://stats.unctad.org/FDI>

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) verilerine göre, 2006 yılında 1,41 olan dünya toplam uluslararası doğrudan yatırım girişleri, 2007 yılında bir önceki yıla göre %30'luk bir artışla 1,83 trilyon dolar seviyesine ulaşmıştır. Bu artışta yüksek büyüme rakamları ve

güçlü kurumsal performanslar etkili olmuştur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki uluslararası şirketlerin karlarının artması ile birlikte yeniden yatırımda kullanılan kazançlar, toplam uluslararası doğrudan yatırım girişlerinin %30'una ulaşmıştır. Doların diğer para birimleri karşısındaki değerinin düşmesi de 2007 yılındaki artışın bir diğer nedeni olmuştur. 2007 yılında, gelişmiş ülkelere yapılan uluslararası doğrudan yatırımlar, bir önceki yıla göre %33 oranında artarak 1,3 trilyon dolara, gelişmekte olan ülkelere yapılan yatırımlar ise %21 oranında artarak 500 milyar dolarlık tarihi rekor seviyesine ulaşmıştır (UNCTAD, 2008: 16).

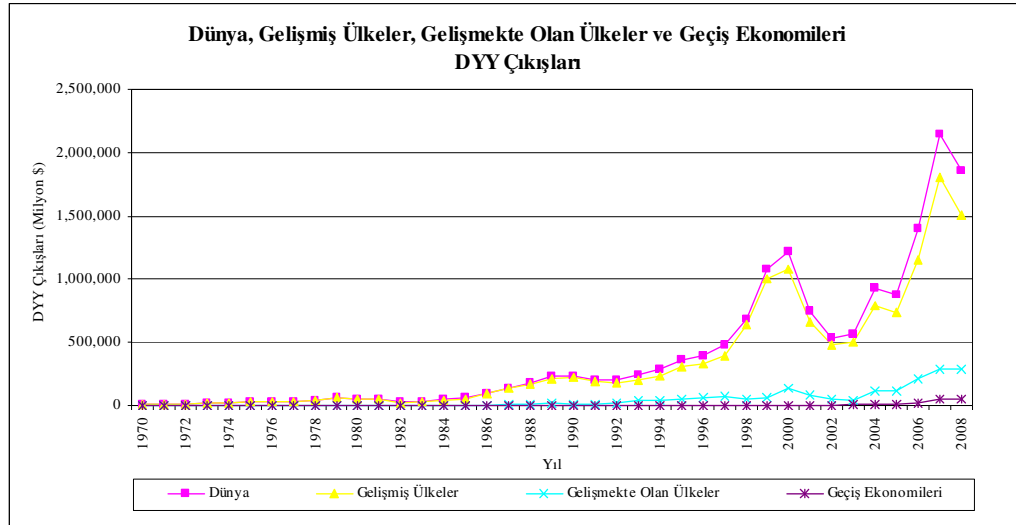
Küresel finansal ve ekonomik kriz doğrudan yatırımlar üzerinde olumsuz bir etki yaratmıştır. Sonuç olarak, 2010 yılında yavaş bir toparlanma olmasına rağmen doğrudan yabancı sermaye akımlarının 2009 yılında 900 ile 1200 milyar dolar aralığına düşmesi beklenmektedir (UNCTAD, 2009).

2008 yılında ve 2009 yılının başlarında küresel doğrudan yabancı sermaye akımları, 2003 ve 2007 yılları arasındaki kesintisiz büyüme dönemini takiben azalmıştır. Bu arada küresel doğrudan yabancı sermaye akımları içerisinde gelişmekte olan ülkelerin ve geçiş ekonomilerinin payı artmıştır (UNCTAD, 2009).

Küresel düzeyde DYY akımı, dünya GSYİH'sinden daha hızlı artmaktadır. 1980 yılından 1990 yılına kadar dünya GSYİH'nın binde beşinden, yüzde birine yükselen DYY akımları, 1990 ve 2000 yılları arasında çok daha hızlı artmış ve dünya GSYİH'sinin yüzde dörtbuçuğuna ulaşmıştır (Yılmaz, 2006: 4).

Son otuz yıllık dönem içerisinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları, dünya ekonomisinde hızlı bir şekilde artmıştır. 1975 yılında OECD ülkelerindeki doğrudan yatırım stoklarının, çıktıya oranı % 4,5 seviyesindeyken 1995 yılında bu oran % 10'lara ulaşmıştır. OECD ülkelerinin yurtiçi şirketlerinin yabancı bağlı ortaklıkları tarafından yapılan satışların değeri,

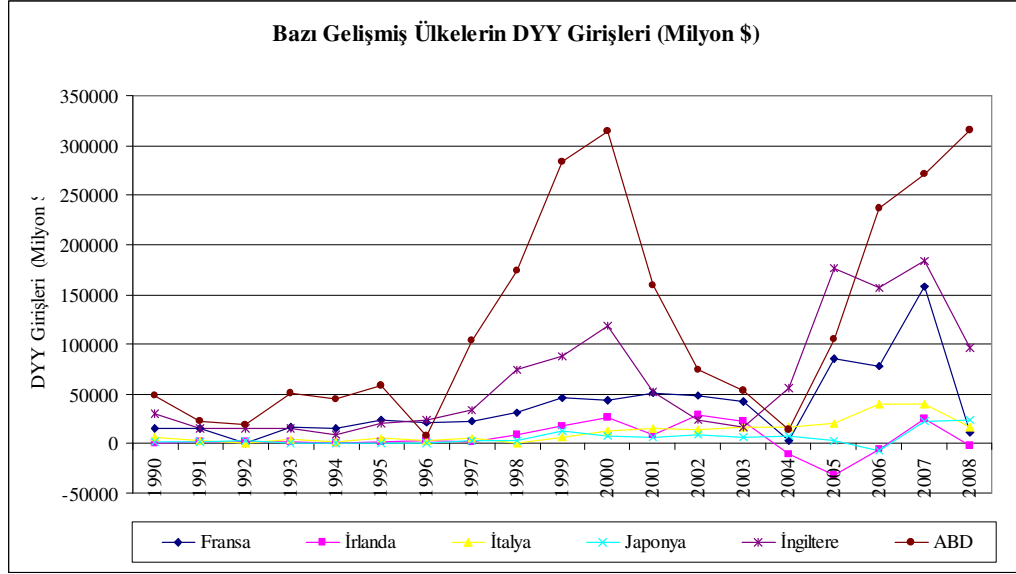
dünya ihracatının değerini aşmıştır. Ulusal ürün ve sermaye piyasalarının deregüle edildiği döneme denk gelen 1980'li yılların ortalarından beri, özellikle Avrupa Birliği üyesi ülkelere yapılan yeni yatırımlar artmaktadır (Barrell ve Pain, 1997: 1771). OECD ülkelerine gelen ve bu ülkelerden çıkan doğrudan yabancı sermaye yatırımları 2006 yılında artmıştır. Bu ülkelerden çıkan doğrudan yatırımlar 1,120 milyar dolar ile yüzde yirmi dokuzlara, giren yatırım akımları ise 910 milyar dolar ile yüzde 22'lere ulaşarak, tarihteki en yüksek ikinci düzeyine ulaşmıştır. Bu ülkeler arasında özellikle bazı ülkeler dikkat çekicidir (OECD, 2007: 15).



Şekil 3: Dünya, Gelişmiş Ülkeler, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Geçiş Ekonomileri DYY Çıkışları
Kaynak: <http://stats.unctad.org/FDI>

2007 yılında dünyada gerçekleşen uluslararası doğrudan yatırımların %85'i gelişmiş ülkeler kaynaklıdır. Gelişmiş ülkelerin yurt dışındaki doğrudan yatırımları 1.7 trilyon dolar seviyesine ulaşmıştır. 2007 yılında da gelişmiş ülkeler en büyük uluslararası doğrudan yatırımcı olma özelliklerini korumuşlardır. Gelişmiş ülkeler arasında ABD (313,8 milyar dolar), İngiltere (265,8 milyar dolar), Fransa (224,7 milyar dolar), Almanya (167,4 milyar dolar) ve İspanya (119,6 milyar dolar) 2007 yılında gelişmiş ülkelerin yurt dışındaki doğrudan yatırımlarının %64'ünü yaparak en çok dış yatırım yapan ilk 5 ülke olmuşlardır. Gelişmekte olan ülkelerin yaptığı toplam 253 milyar

dolarlık doğrudan yatırım içerisinde Hong Kong (53,2 milyar dolar), Rusya (45,7 milyar dolar) ve Çin Halk Cumhuriyeti (22,5 milyar dolar) önemli yere sahiptir (UNCTAD, 2008) (Aktaran: Hazine Müsteşarlığı, 2008: 3).



Şekil 4: Bazı Gelişmiş Ülkelerin DYY Girişleri (Milyon \$)
Kaynak: <http://stats.unctad.org/FDI>

ABD çektiği 232,8 milyar dolarlık uluslararası doğrudan yatırımla dünya ülkeleri arasında ilk sıradaki yerini korumuştur. ABD'yi İngiltere (224,0 milyar dolar), Fransa (158,0 milyar dolar), Kanada (108,7 milyar dolar) ve Hollanda (99,4 milyar dolar) takip etmektedir. 2007 yılında Avrupa Birliği ülkeleri gelişmiş ülkelere yapılan yatırımların 2/3'ünü çekmeyi başarmıştır (UNCTAD, 2008: 16) (Aktaran: Hazine Müsteşarlığı, 2008: 3).

Dünya çapında son beş yıllık dönem göz önüne alındığında en çok doğrudan yatırım çeken ülkeler; ABD, İngiltere, Fransa, Kanada ve Hollanda'dır. Gelişmekte olan ülkelere bakıldığında ise Çin ve Hong Kong dikkat çekmektedir (UNCTAD, 2008). Yukarıdaki ülkeler de bu nedenle seçilmiştir. İtalya'da dönem dönem çok ciddi yatırım girişlerine konu olan bir ülke olmasına rağmen son beş yıldır, İspanya daha fazla doğrudan yatırım

almaktadır. Japonya'nın seçilme nedeni, daha çok teknolojik gelişme konusundaki üstünlüğünden kaynaklanmaktadır. Asya Krizi'nin ardından doğrudan yatırımlar konusunda biraz daha önemli hale gelmiştir. Bu ülkeye giren doğrudan yatırımlar hizmetler sektörüne yönelmekte ve imalat sektörünün payı oldukça düşük kalmaktadır (Batmaz ve Tunca, 2003: 84). İrlanda'nın seçilmiş olma nedeni ise bu ülkenin doğrudan yatırımlar konusunda başarılı bir geçmişe sahip olmasından kaynaklanmaktadır ve bu ülke üzerine yapılmış pekçok çalışma bulunmaktadır. Aslında İrlanda'nın bu konudaki üstünlüğü, doğru zamanda doğru politikaları uygulamış olmasındandır. Ülkenin 1950'li yılların sonunda yaşadığı ekonomik çöküntü, politika yapıcılarını, birtakım değişiklikler yapmaya zorlamıştır. Sonuçta ilk adım, yabancı sahipliğini engelleyen imalatçıların kontrolüne dair anlaşmanın fesh edilmesiyle gerçekleşmiştir (Barry ve Bradley, 1997: 1798). Planlı ekonomiye ve ihracata dayalı ekonomiye geçiş için ilk adımların atıldığı 1958 yılı, İrlanda ekonomisi için önemli bir dönüm noktası olmuştur. 1950'lerde ülke ekonomisinin geri kalmışlığı ile ortak pazarın kurulması birleşince, devletin tutumunda belirgin değişiklikler gözlenmiştir. İhracat potansiyeli bulunan sanayilerde dış yatırıma olumlu yaklaşılmaya başlanmıştır. 1956 yılında yeni yatırımcıların ihracattan elde ettiği kazançlar 15 yıllık bir dönem için vergiden muaf tutulmuştur. İhracat potansiyeli bulunan sanayiiler için düşük maliyetli ithal mallarının önemi anlaşıldığından, gümrük tarifelerinin yarattığı engeller azaltılmıştır. 1960 ve 1980'li yılların ortasına kadar olan dönemde İrlanda çok hızlı bir büyüme süreci yaşamış ve 1990'lı yıllarda ekonomik performans açısından daha da güçlenmiştir. İrlanda'da yaşanan bu sürecin arkasında yatan nedenler; daha eğitilmiş ve deneyimli bir işgücünün ortaya çıkması, fiziksel altyapının büyük çapta iyileştirilmiş olması, 1980'li yılların ortasında uyguladığı başarılı mali istikrarın faydalı sonuçlarıdır. İrlanda'nın en ilginç noktalarından bir tanesi, aldığı doğrudan yatırımların büyük bir kısmının yeni yatırımlar olarak gelmesidir. Aslında İrlanda'nın durumu, Vernon'un ürün devreleri modelini sembolize etmektedir. Basit standardizasyonu sağlamış ürünlere gelen ilk doğrudan yatırımlar zaman içerisinde olgunlaşmış ürünlere doğru kayarlar ve yeni ürünler alanında daha

fazla ARGE harcaması çekecek bir potansiyele kavuşurlar (Barry ve Bradley, 1997: 1808-1809). İrlanda'nın 1980 yılında, 32,4 milyar dolarlık doğrudan yabancı yatırım giriş stoğu, 2002 yılında yüzde 384 oranında artarak 157,2 milyar dolara ulaşmıştır.

Gelişmiş ülkelerdeki DYY girişleri, 1970'li yılların ilk yarısında artmıştır. 1970'li yılların ikinci yarısında önce bir azalma trendi görülmüş ancak hemen arkasından yeniden artmaya başlamıştır. Aşağıda da izah edildiği gibi bu durumun nedeni, ÇUŞ'ların yatırımlarını ana ülkelere kaydırma çabalarıdır. Bu dönemde GÜ'lerde doğrudan yatırımlarda hafif bir azalma yaşanmasına rağmen GOÜ'lerin aksine çok büyük doğrudan yatırım çıkışlarıyla karşılaşılmamıştır. 1980'li yılların başında dünya konjonktöründen ötürü yeniden doğrudan yatırım girişlerinde bir gerileme gerçekleşmiş ancak 1984 yılı sonrasında GÜ'lere yönelen doğrudan yatırım girişlerinde ciddi artışlar yaşanmıştır. 1986 yılında, GÜ'lere gelen doğrudan yatırımlar, bir önceki yıla göre % 75 düzeyinde bir artış, 1987 yılında ise bir önceki yıla göre % 65 düzeyinde bir artış meydana gelmiştir. 1986 yılında dünyada gerçekleşen doğrudan yatırımların %81'i gelişmiş ülkelere yönelmiştir. Bundan sonraki süreçte, 1990'lı yılların başında görülen iki yıllık bir gerilemenin dışında GÜ'lere gelen doğrudan yatırım miktarı 2001 yılına dek hep artmıştır. Ancak 2001 yılında gerçekleşen bu durum gelişmiş ülkelere özgü bir durum değildir. Dünya çapındaki doğrudan yatırım miktarı, bir önceki yıla nazaran % 40 bir gerileme yaşamıştır. Gelişmiş ülkelerdeki durgunlukla beraber sınır ötesi birleşme ve satın almalarda meydana gelen gerileme, ülke borsalarında ve bilgi teknolojileri ağırlıklı sektörlerdeki gerileme ve 11 Eylül terör olayları bu durumun nedeni olarak görülmektedir (Çalışkan, 2003) (Aktaran: Batmaz ve Tunca, 2003: 77). 2003 yılına kadar gerileyen dünya çapındaki doğrudan yatırım miktarı, 2004 yılından itibaren yeniden artmaya başlar ve gelişmiş ülkelerin paylarındaki artış da devam eder. 2008 yılında gerçekleşen 1,697 milyar dolar doğrudan yatırımın % 57'si gelişmiş ülkelere, %36,5 ise gelişmekte olan ülkelere gitmiştir.

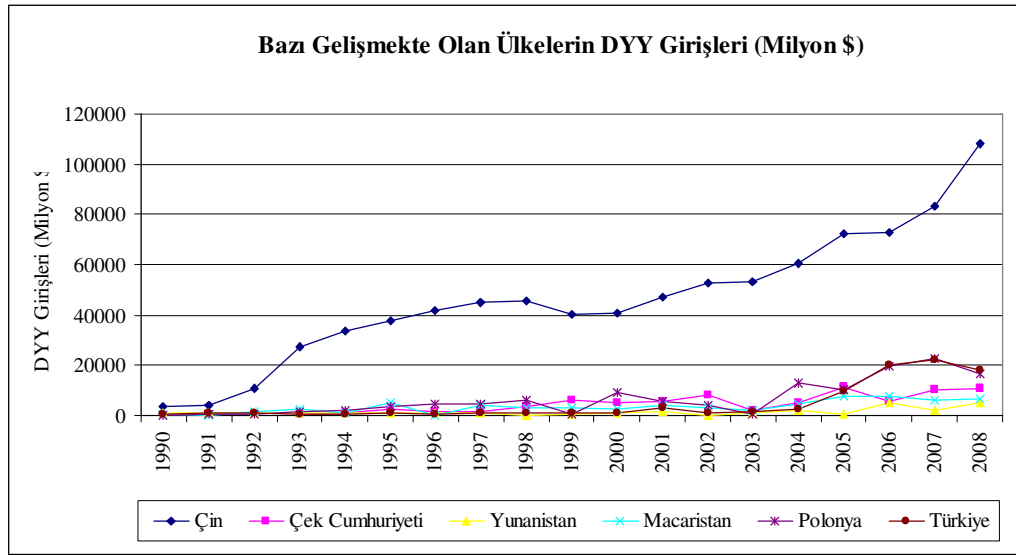
2.3.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türkiye ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Seyri

1980'li yıllarda gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı borç krizi, çokuluslu şirketleri gelişmiş ülke piyasalarına yöneltmiştir. 1970'li yıllarda çokuluslu şirketlerin yaptığı dünya çapındaki yatırımların miktarı, 300 milyar dolar civarındayken bunun yalnızca % 25'i gelişmekte olan ülkelere gitmiştir (Kazgan, 1988: 92) (Aktaran: Batmaz ve Tunca, 2003: 72). 1970'li yılların ikinci yarısında çokuluslu şirketler, yatırımlarını gelişmekte olan ülkelere ana ülkelere ya da gelişmiş ülkelere kaydırmışlardır. Bu nedenle bu dönemde GOÜ'lere yabancı sermaye girişleri, ortalama olarak 7-8 milyon dolar civarında gerçekleşmiş, ancak doğrudan yatırım çıkışları, ortalama 600 milyon dolar civarında olmuştur. 1990'lı yılların başlarından itibaren gelişmekte olan ülkelere gelen doğrudan yatırımlarda bir artış yaşanmıştır. GOÜ, 1990 yılında dünyadaki doğrudan yatırımların %12'sini alırken 1994 yılında bu oran % 43'lere kadar çıkmıştır. 1997 yılında yaşanan Asya Krizi sonucunda bu artış trendinde bir duraklama görülmüş ve 1998 yılında GOÜ'lerin doğrudan yatırımlardan aldığı pay, % 28'lere gerilerken, gelişmiş ülkelerin payı %69'a çıkmıştır (Batzmaz ve Tunca, 2003: 76).

2000 yılında dünya çapında gerçekleşen doğrudan yatırımların miktarı, 1,381 milyar dolar iken 2001 yılında 820 milyar dolara gerilemiştir. GOÜ'ler, bu durumdan gelişmiş ülkeler kadar etkilenmemişler ve doğrudan yatırım girişleri %15 azalırken çıkışlar, istikrarlı seyretmiştir. 2004 yılından itibaren paylarında yeniden bir artış gerçekleşmiştir. Hatta 2008 yılında bile DYY girişleri artmıştır.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki uluslararası şirketlerin karlarının artması ile birlikte yeniden yatırımda kullanılan kazançlar, toplam uluslararası

doğrudan yatırım girişlerinin %30'una ulaşmıştır. Doların diğer para birimleri karşısındaki değerinin düşmesi de, 2007 yılındaki artışın bir diğer nedeni olmuştur. 2007 yılında, gelişmiş ülkelere yapılan uluslararası doğrudan yatırımlar, bir önceki yıla göre %33 oranında artarak, 1.3 trilyon dolara, gelişmekte olan ülkelere yapılan yatırımlar ise %21 oranında artarak 500 milyar dolarlık tarihi rekor seviyesine ulaşmıştır (UNCTAD, 2008). 2008 yılında ise 620 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.



Şekil 5: Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerin DYY Girişleri (Milyon \$)
Kaynak: <http://stats.unctad.org/FDI>

Gelişmekte olan ülkeler arasında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmek konusunda en başarılı olan ülke şüphesiz Çin'dir. Yukarıdaki grafikten de görülebileceği gibi Çin'in DYY içerisinden aldığı miktar, her yıl artış göstermektedir. Ancak gelişmekte olan ülkeler arasında aldığı paya bakılacak olursa bu oranın son yıllarda, yaklaşık % 20 düzeyinde sabit kaldığı görülecektir. 2008 yılında bu oran % 19.3 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'ye yönelen DYY girişleri 2001'deki gerilemenin ardından 2002 yılından beri yükselmektedir. Hatta 2005 yılında bir önceki yıla nazaran % 240 oranında bir artış kaydetmiştir ve bu artışlar, 2008 yılına dek sürmüştür.

Bunun arkasında yatan nedenler arasında; 2001 yılından bu yana yatırım ortamının iyileştirilmesi için atılan adımlar, 2003 yılında çıkan 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu ile yabancı yatırımlar için izin sisteminin kaldırılarak bilgilendirme sistemine geçilmesi, kar transferleri konusundaki tüm kısıtların kaldırılması ve yine bu kanun uyarınca gayrimenkul alımlarının serbestleştirilmesi, Türkiye'nin AB'ye üyelik beklentilerinin güçlenmesi ve özelleştirme politikaları sayılabilir.

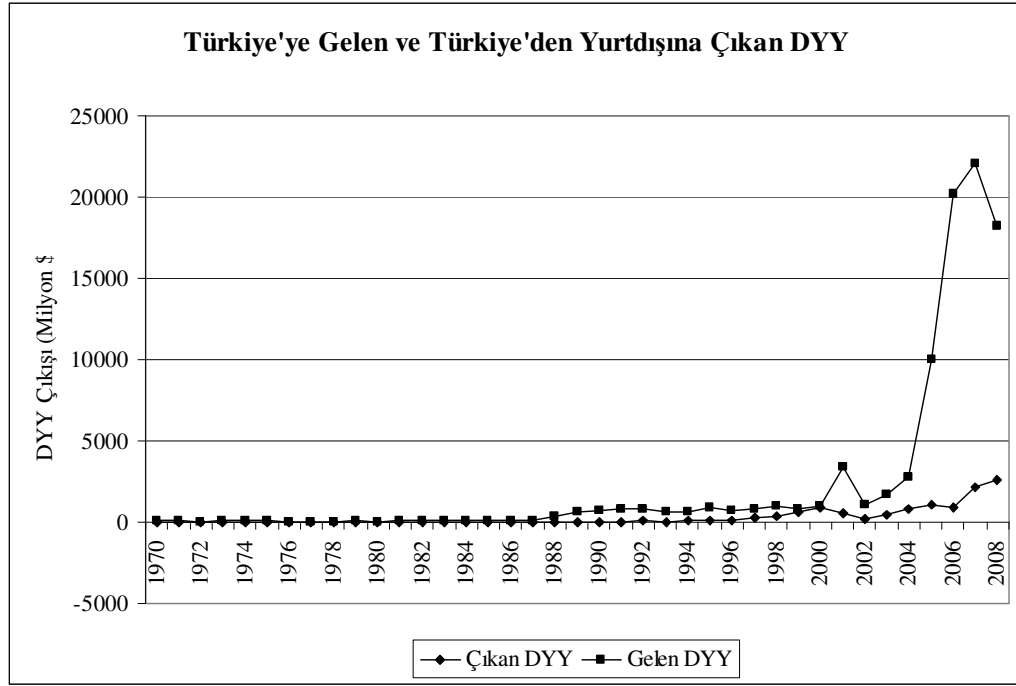
Tüm bu gelişmelere rağmen Türkiye son 20 yıllık dönem içerisinde doğrudan yatırımları çekmek konusunda çok da başarılı olamamıştır. Bu başarısızlık, yukarıdaki tablodan da görülebileceği gibi DYY girişleri konusunda rakip olarak nitelendirilebilecek Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Yunanistan'la karşılaştırıldığında daha da belirgin bir hal almaktadır. Geçiş ekonomileri olarak ifade edilen bu ilk üç ülke, 1990'lı yıllardan sonra DYY'ları çekmek konusunda bir sorun yaşamamışlardır. Geçiş dönemini hızlı bir şekilde tamamlayan Macaristan, 1995 ve 1999 yılları arasında ortalama 3200 milyon dolar DYY almıştır. Bu miktar Türkiye'nin aynı dönemde aldığı ortalama DYY girişinin, yaklaşık dört katıdır. Ancak Macaristan bu konudaki üstünlüğünü 2000'li yıllarda Çek Cumhuriyeti'ne kaptırmıştır. Aynı dönemde ortalama 3100 milyon dolar DYY alan Çek Cumhuriyeti, 2000 ve 2004 yılları arasında bu miktarı 5100 milyon dolara çıkartmıştır.

Her üç ülkede de 1990'lı yılların başından beri DYY çekmek konusunda gösterilen başarılar sonucunda DYY stokları sürekli artmış, 2004 yılında Macaristan'da, GSYİH'nin % 60'ına, Çek Cumhuriyeti'nde % 53'üne ve Polonya'da %26'sına ulaşmıştır. Türkiye'de ise % 10 civarında gerçekleşmiştir. Ayrıca yıllık DYY girişlerinin GSYİH içerisindeki paylarına bakıldığında Türkiye genellikle % 1'in altında kalırken bu ülkelerde % 4 ile %8 oranında değiştiği gözlenmektedir. Tüm bunların sonunda geçiş ekonomilerinde yaşanan bu artış sürecinin özelleştirmelerin bir sonucu olduğu söylenebilir. Ancak bu ülkeler özelleştirme dönemlerini 1990'lı yıllarda

tamamladılar. Dolayısıyla bundan sonraki dönemde de devam eden bu seyrin ardındaki gerçek nedenleri görmek gerekir. Türkiye ve bu üç ülke, eğitim, AR-GE harcamaları ve teknolojik altyapı konusunda karşılaştırıldığında ülkemizin ne yazık ki bu ülkelerin çok gerisinde seyrettiği görülmektedir (Yılmaz, 2006: 9-13).

2007 yılında gelişmekte olan ülkeler ve geçiş ekonomilerinin arasında Çin Halk Cumhuriyeti (83.5 milyar dolar), Hong Kong (59.9 milyar dolar) ve Rusya (52.5 milyar dolar) en çok uluslararası doğrudan yatırım çeken ülkeler olmuştur. Aynı dönemde, az gelişmiş ülkelere ise 13 milyar dolarlık uluslararası doğrudan yatırım yapılmıştır. Türkiye 2007 yılında çektiği 22 milyar dolar tutarındaki uluslararası doğrudan yatırımla dünya genelinde 23. gelişmekte olan ülkeler arasında ise 9. sırada yer almıştır.

1950 ve 1980 yılları arasında Türkiye’de, siyasi açıdan büyük çalkantılar yaşanmış ve ekonomi politikalarında köklü değişiklikler görülmüştür. 1960 askeri darbesiyle Demokrat Parti’nin siyasi hayatı son bulmuştur. Ekonomide liberal politikaları savunan Demokrat Parti döneminde, 1954 yılında 6224 sayılı “Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu” çıkartılarak yabancı sermayeye, yerli özel teşebbüse açık alanlarda çalışma izni verilmiş ve kanundan yararlanılarak faaliyet kolları genişletilmiştir. Yine 1954 yılında çıkartılan “Petrol Kanunu” na göre yabancı sermaye yatırımları, Türkiye’de petrol arama, sondaj, üretim, tasfiye ve dağıtım işlemleri ile ilgili olarak faaliyette bulunabilmektedir (Batmaz ve Tunca, 2003: 103).



Şekil 6: Türkiye'ye Gelen ve Türkiye'den Yurtdışına Çıkan DYY
Kaynak: <http://stats.unctad.org/FDI>

1954 yılında getirilen Kanun ile birlikte pasif bir yabancı sermaye politikasının izlenmesi ve ülkenin içerisinde bulunduğu istikrarsızlıklar, beklenen düzeyde yabancı sermaye çekilememesine neden olmuştur. 1954 ve 1980 yılları arasında Türkiye'nin çekebildiği yabancı sermaye miktarı, 200 milyon dolar civarında olmuştur (Güven, 2008: 76). 1954 yılında çıkartılan kanunun uygulanması ancak 1980 yılından sonra mümkün olabilmiş ve 1980 yılında yürürlüğe konulan İstikrar Paketi ile Türkiye ekonomisi bir dönüşüm içerisine girmiştir. Bu paketteki kararlarla, Türkiye dışa açık bir dış politika izlemeye başlamış, ülkede politik ve ekonomik istikrar yeniden kurulmuş, yabancı sermayeye uygulanan politikalarla güven verilmiştir (Karluk, 2000: 104). 1980 sonrasında uygulanan liberal politikalar, yabancı sermaye girişlerini de büyük ölçüde özendirici mahiyette olmuştur. Yabancı Sermaye Yasasında yapılan iyileştirmeler, bürokrasinin azaltılması, gümrüklerin indirilmesi, kambiyo rejiminin serbestleştirilmesi, çeşitli ülkelerle yatırımların karşılıklı teşviki ve korunması anlaşmalarının yapılması, özelleştirmelerden yabancıların da yararlanması yabancı sermaye girişi üzerinde teşvik edici

olmuştur. Bu adımlar sonucu dış ticaret hacminde önemli artışlar, kendisini sermaye hareketlerinde de göstermiştir (Erdilek, 1988) (Aktaran: Güven, 2008: 77).

Türkiye’de yabancı sermayeyi düzenleyen 1954 tarih ve 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, 1980 sonrasının liberalleşme sürecinde yetersiz bulunmuş ve 24.01.1980 tarihinde 8/168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi ve 1989 yılında Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile ilgili diğer mevzuat yürürlüğe girmiştir. Bu düzenleme yabancı sermaye girişinde artışa neden olmuş, ancak DYY’daki artış, portföy yatırımları ve kısa vadeli yatırımlarda görülen artışın gerisinde kalmıştır (Öniş, 1994) (Aktaran: Güven, 2008: 77).

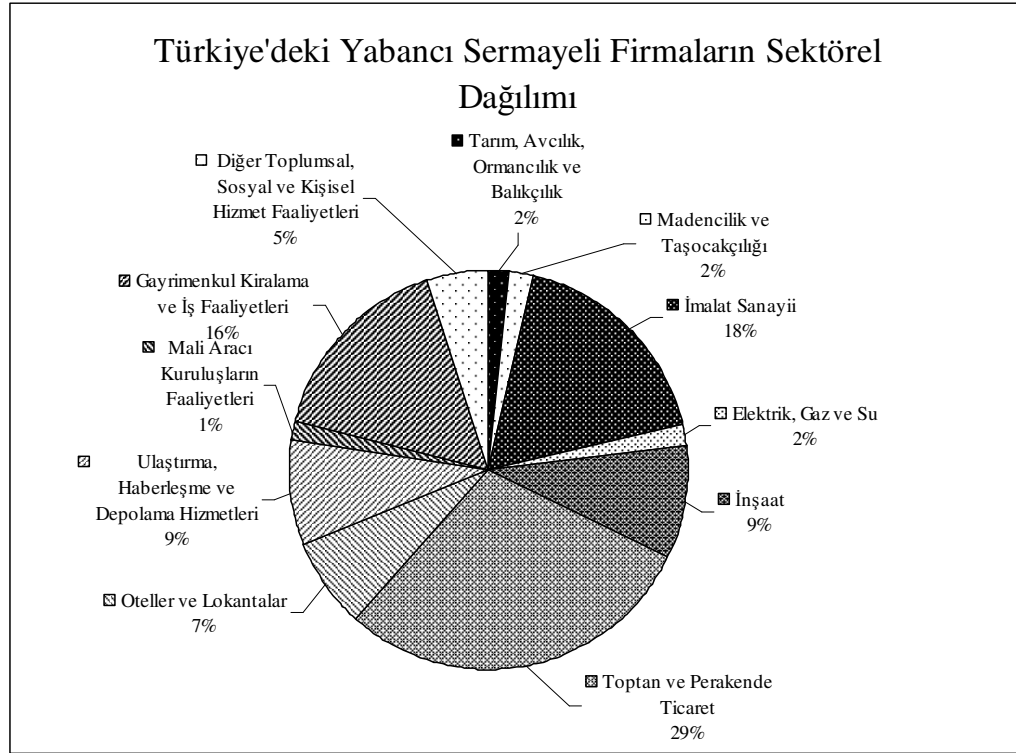
1983 yılından itibaren mali serbestleşme yönünde atılan adımlar, yabancı sermaye yatırımlarına ivme kazandıran başka bir faktör olmuştur. Bu serbestleşmeye örnek olarak, Serbest Bölgelerin örgütlenmesi, Özelleştirme Yasası ve Sermaye Piyasası yasaları örnek olarak verilebilir. Bu dönemde izin verilen yabancı sermaye miktarında bir artış trendi izlenmektedir. 1980 yılından itibaren Türkiye’nin dışa açık bir büyüme stratejisi izlemesi ve 1989 yılıyla birlikte getirilen finansal serbestleşme, yabancı yatırım miktarında bir artış ortaya çıkarmıştır. Hem verilen yabancı sermaye izinleri hem de fiili yabancı sermaye girişindeki bu artış, 1994 yılında yaşanan krizle duraksamış ve doğrudan yabancı sermaye girişinde bir gerileme görülmüştür. Bu duraklama dönemi, 2000 yılına kadar sürmüş, 2000 yılında 982 milyon dolar olan doğrudan yabancı sermaye girişleri 2001 yılında 3.3 milyar dolara ulaşmıştır. Bu dönemde yaşanan artışta etkili olan unsur, bankacılık sektöründe yaşanan birleşme ve satın almalarıdır (Batmaz ve Tunca, 2003: 107).

Tablo 2: 1995–2008 Döneminde Uluslararası Doğrudan Yatırım ve Bileşenlere Göre Dağılımı (Milyon \$)

	1995-2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
DYY (Toplam)	8,469	1,082	1,702	2,785	10,031	20,185	22,046	18,187
DYY	8,469	1,082	704	1,442	8,190	17,263	19,120	15,250
Sermaye (Net)	8,469	566	556	888	8,053	16,876	18,099	14,672
Giriş	9,547	571	564	986	8,454	17,533	18,842	14,707
Çıkış	-1,078	-5	-8	-98	-401	-657	-743	-35
Yeniden Yatırımda Kullanılan Kazançlar	-	-	132	204	81	106	294	204
Diğer Sermaye	-	516	16	350	56	281	727	374
Gayrimenkul (Net)	-	-	998	1,343	1,841	2,922	2,926	2,937

Kaynak: TCMB

Ülke ekonomisinde yabancı sermayeye verilen izinler ve fiili girişlerin incelenmesi yerine net yabancı sermaye girişlerinin incelenmesi, daha faydalı sonuçlar verebilir. Çünkü ev sahibi ülkeler, yabancı sermayenin elde ettiği karları, yeniden yatırıma dönüştürmesini arzu ederken, diğer yandan yabancı yatırımcılar karları üzerinde tasarruf hakkına sahip olmak ve gerekirse yatırımlarını tasfiye etme kararı vermek isterler. Bu açıdan yabancı sermayenin ülke ekonomisinde yaratması beklenen olumlu etkiler; yabancı sermayenin artış hızının, transfer edilen sermaye gelirleri ve tasfiye edilen yabancı yatırımların artış hızından daha fazla olmasına bağlıdır (Batmaz ve Tunca, 2003: 107).



Şekil 7: Türkiye'deki Yabancı Sermayeli Firmaların Sektörel Dağılımı
Kaynak: Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Raporu, 2008

Türkiye'de yabancı sermaye yatırımları sektörel açıdan incelendiğinde imalat sanayii ve hizmetler sektörünün büyük bir ağırlığa sahip olduğu görülmektedir. Hazine Müsteşarlığının 2002 Yılı Yabancı Sermaye Raporu'na göre, 1980-2002 dönemine toplu olarak bakıldığında verilen 33.995 Milyon ABD Doları tutarındaki izninin, 17.931 Milyon Doları imalat (%52,75); 15.138 Milyon Doları hizmetler (%44,53); 608 Milyon Doları tarım (%1,79) ve 318 Milyon Doları ise madencilik (%0,94) sektöründeki yatırımlara dağılmış durumdadır. Görüldüğü üzere, tarım ve madencilik sektörleri yabancı sermaye açısından oldukça az ilgi görmektedir.

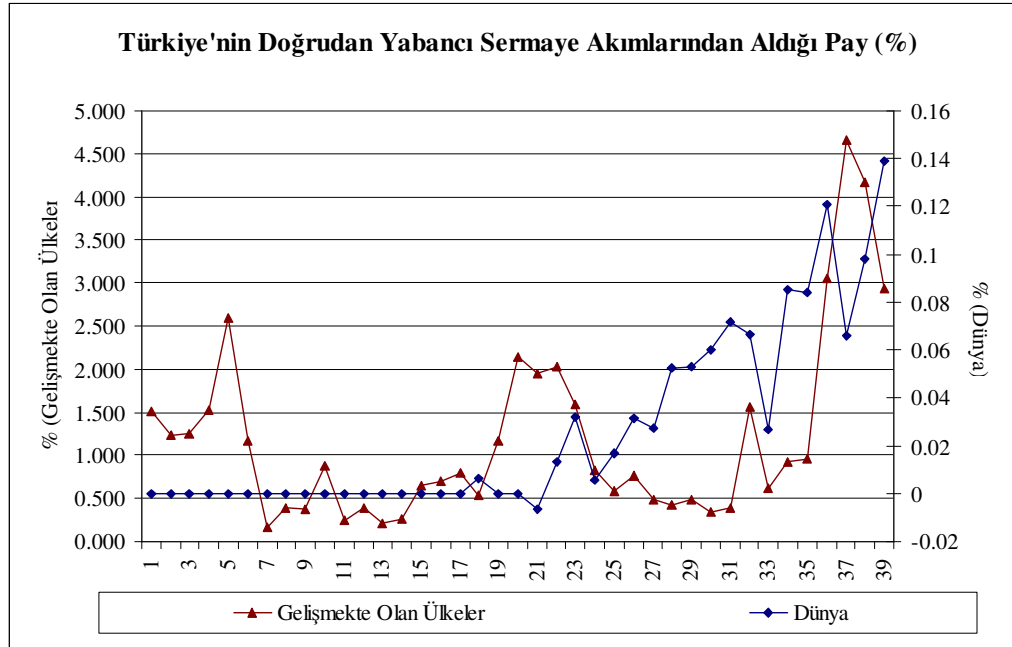
Hazine Müsteşarlığı'nın 2008 Uluslararası Doğrudan Yatırım Raporu'na göre dünyada 2007 yılında bir önceki yıla göre %30'luk bir artışla, 1,83 trilyon dolar tutarında uluslararası doğrudan yatırım gerçekleşmiştir. Bu şimdiye kadar kaydedilen en yüksek değer olmuştur. Dünya genelinde 2007

yılında, imalat sanayiindeki doğrudan yatırım girişleri; birincil sektör ve hizmetler sektöründen daha hızlı bir artış göstermiştir. Türkiye’de de imalat sanayii sektörü, dünyadaki artışa paralellik göstererek büyük birleşme ve satın alma işlemleri arasında yer almıştır. 2008 yılında gerçekleşen 5 büyük birleşme ve satın alma işleminin ikisi mali aracı kuruluş faaliyetleri, biri toptan, perakende ticaret, biri ana metal sanayi ürünleri imalatı ve biri de tütün ürünleri imalatı sektörlerinde gerçekleşmiştir. Türkiye’deki uluslararası yatırımlar açısından önemli sektör olarak nitelendirilebilecek sektörler mali aracı kuruluşların faaliyetleri, öne çıkan diğer hizmet sektörlerinin faaliyetleri (toptan ve perakende ticaret, gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyetleri, inşaat), gıda ürünleri, içecek ve tütün imalatı, ana metal ve fabrikasyon metal ürünleri imalatı, ulaştırma, depolama ve haberleşme ve elektrik, gaz, buhar ve sıcak su üretimi ve dağıtımı’dır. 2008 yılında uluslararası doğrudan yatırımların %65,4’ü; Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri (%39,7) ile İmalat (%25,7) sektörlerinde gerçekleşmiştir.

1980 öncesinde, Türkiye’deki yabancı sermaye daha çok ABD ve İsviçre gibi ülkelerin öncülüğünde gerçekleşmiştir. 1990’lı yıllarla birlikte Fransa, Almanya, Hollanda gibi ülkelerin öne çıkmasıyla ülkeler arasındaki dağılım daha dengeli bir nitelik kazanmıştır (Batmaz ve Tunca, 2003: 104). Hazine Müsteşarlığı’nın 2008 Uluslararası Doğrudan Yatırım Raporu’na göre, Türkiye’de 152 farklı ülkeden yatırımcı bulunmaktadır. Türkiye’deki uluslararası yatırımlar açısından önemli menşee ülke olarak nitelendirilebilecek ülkeler Hollanda, Almanya, İngiltere, Lüksemburg, ABD, Fransa, Yunanistan, Belçika, İspanya ve Suudi Arabistan’dır. 2002 ve 2008 yılları arasında Hollanda, ABD ve Yunanistan ilk üç sırayı almaktadır. 2008 yılı uluslararası doğrudan yatırım girişlerinde orijin ülke bazında ilk 3 sırayı İngiltere (%15,4), Lüksemburg (%14,0) ve Hollanda (%11,8) almıştır. Ereğli Demir Çelik hisseleri için Arcelor-Mittal ve Tekel Sigara hisseleri için British American Tobacco tarafından transfer edilen tutarlar İngiltere’nin ilk sırada yer almasında önemli rol oynamıştır. Moonlight Capital tarafından Migros için ödenen sermaye Lüksemburg’un, ING Bank’ın sermaye arttırmaları ve Oyak

Emeklilik hisseleri için ING tarafından transfer edilen tutarlar ise Hollanda'nın üst sıralarda yer almasında belirleyici olmuştur.

Dünya ekonomisindeki sınır ötesi birleşme ve satın alma işlemlerinin toplam değerinin gerçekleşen toplam uluslararası doğrudan yatırım tutarına oranı %89,3 olmuştur. Söz konusu oran, Türkiye'de 2008 yılında yaklaşık %51,8 seviyesindedir. 2008 yılı içerisinde ödemeler dengesine uluslararası doğrudan yatırım olarak yansıyan birleşme ve satın alma işlemleri toplamı yaklaşık 8,8 milyar dolar seviyesindedir. Ödemeleri 2008 sonu itibarıyla gerçekleşmemiş işlemlere ilişkin sermaye girişlerinin, 2009 ve izleyen yıllarda ödemeler dengesine yansması beklenmektedir. Türkiye'de de 2008 yılında büyük ölçekli sınır ötesi birleşme ve satın alma işlemlerine istinaden gerçekleşen uluslararası doğrudan yatırım girişlerinin yaklaşık %45'i finans sektöründedir.



Şekil 8: Türkiye'nin Doğrudan Yabancı Sermaye Akımlarından Aldığı Pay (%)
Kaynak: <http://stats.unctad.org/FDI>

Hazine Müsteşarlığı'nın 2008 Yatırım Raporu'na göre gelişmekte olan ülkeler dünya toplam yurtiçi uluslararası yatırım stokunun, %31'ine sahiptir. Söz konusu ülkeler arasında Hong Kong, Brezilya, Çin Halk Cumhuriyeti, Rusya, Meksika ve Singapur başı çekmektedir. Türkiye 145,6 milyar dolarlık stoku ile dünya genelinde 21. sırada yer almaktadır.

Türkiye'nin dünyadaki yabancı sermaye yatırımlarından aldığı en yüksek pay, %0.1 ile 2005 ve 2008 yıllarında gerçekleşmiştir. 2000 yılı öncesinde ortalama %0.03 ve %0.05 şeklinde seyreden bu oran 2000 yılı sonrasında %0.08 oranlarında gerçekleşmiştir. Türkiye'nin gelişmekte olan ülkeler arasında doğrudan yatırımlardan aldığı en yüksek pay ise, 2006 yılında %4.6 oranında olmuştur. 2008 yılında %0.13 oranı ile dünya doğrudan yatırımlarından aldığı pay, tarihinin en yüksek oranına ulaşmış buna karşın gelişmekte olan ülkelerin doğrudan yatırımlarından aldığı pay, %2.9 oranına gerilemiştir. 2000 yılı sonrasında doğrudan yatırım paylarında, artış olmasının yegane nedeni, 2001 yılında yaşanan kriz sonrasında iflas eden bankaların satışının gündeme gelmesinden kaynaklanmaktadır.

Türkiye'nin doğrudan yatırım girişleri analiz edildiğinde dikkat çeken noktalar, Türkiye'nin doğrudan yatırımları çekmek konusunda pekçok geçiş ekonomisinin gerisinde kaldığı, gelen doğrudan yatırımların yeni yatırım olarak girişlerinin az olduğu, daha ziyade birleşme ve satın alma yoluyla gelen doğrudan yatırımların dikkat çektiği görülmektedir. Sonuç itibarıyla Türkiye tüm liberal politikalarına rağmen doğrudan yatırım çekmek konusunda başarılı bir ülke değildir. Bundan sonraki süreçte gerçekleşmesi arzu edilen yeni yatırım girişleri ve özellikle teknoloji-yoğun yatırımların ülkeye çekilmesidir. Ancak bunun gerçekleşebilmesi için öncelikle Türkiye'nin teknoloji alanına yaptığı yatırımlarını artırması ve yabancı yatırımcıya daha çekici bir yatırım ortamı sunulması olmalıdır. Bir başka deyişle bir ülkenin kendi kaynaklarıyla iç dinamiklerini düzeltmeksizin, yabancı sermayeye bel bağlaması kabul edilebilir bir görüş değildir.

Bundan sonraki bölümde teknoloji kavramı, teorik ve ampirik bulguların yanı sıra, ülkelerin teknolojik gelişim adına attıkları adımlar ve teknolojik yayılımın ya da transferinin yöntemlerine yer verilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TEKNOLOJİK GELİŞMENİN TEORİK ALTYAPISI VE TÜRKİYE ÖRNEĞİ

3.1 TEKNOLOJİNİN TEORİDEKİ YERİ VE TEKNOLOJİ GÖSTERGELERİ

"Everything that can be invented has been invented."

Charles H. Duell, U.S. Commissioner of Patents, in 1899.

3.1.1 Teknolojinin Teorideki Yeri

Teknoloji, Yunanca τέχνη (sanat) ve λογία (bilmek) sözcüklerinin birleşiminden oluşmuştur. İnsanoğlunun gereklerine uygun yardımcı alet ve araçların yapılması ya da üretilmesi için gerekli bilgi ve yetenektir. Teknoloji ayrıca, bir sanayii dalıyla ilgili üretim yöntemlerini, kullanılan araç, gereç ve aletleri kapsayan bilgidir. Yukarıda verilen teknolojinin sözlük anlamına baktığımızda teknolojinin her defasında bilgi olarak tanımlandığını görmekteyiz. Bizler ise teknolojiyi basitçe tanımlarken neoklasik kuramdan hareketle girdileri, çıktıya dönüştürme yöntemi olarak ifade ederiz. Aslında tanımlar arasında pek fazla fark yoktur. Her ikisi de teknolojinin fayda yaratacak bir bilgi niteliği taşıdığı noktasına odaklanmaktadır.

Teknolojinin, hem makineler, dizaynlar, formüller gibi unsurlarda içerilen ya da taşınan (embodied) fiziksel üretim hakkında belli bir bilgi olduğu hem de üretim, tedarik, pazarlama ve AR-GE faaliyetlerinde koordinasyonla ilgili örgütsel prosedürleri kapsayan know-how'ları içerdiği düşünülmektedir (Hewett, 1975: 377). Teknoloji, soyut bir varlık (intangible asset) olarak algılanmakta ve uluslararası olarak hem içerilen hem de içerilmeyen

(disembodied) şekillerde ticareti gerçekleştirilmektedir. İlk şekli, göç eden uzmanların yeteneklerinde taşınan veya makine dizaynlarına dahil olan bilginin transferidir. İçerilmeyen bilgi ise sözleşmeler aracılığıyla transfer edilmektedir (Kumar, 1997: 3).

İktisatçılar, teknoloji kavramının kendisinden çok elbette teknolojik ilerleme ya da gelişme kavramlarıyla ilgilenmişlerdir. Çünkü teknolojik gelişme, bir ülkenin hem iktisaden hem sosyal anlamda ilerlemesinin en önemli sorunsallarından biri olarak ele alınmaktadır. Teknoloji, küresel ekonomi içerisinde ekonomik büyüme ve çıktı artışı sağlayan en önemli sürücü güçtür. Teknoloji ve teknolojik gelişme kavramı, iktisadi büyüme literatüründe defalarca ele alınmış, ilk büyüme modellerinde teknolojik gelişme, dışsal kabul edilmesine rağmen 1980'li yıllarda ortaya çıkan içsel büyümeciler, teknolojinin içsel bir kavram, üretim sürecinin kendisinden kaynaklanan bir sonuç olduğunu ortaya koymuşlardır. Neoklasik teori, çıktı artışının kaynağı olarak, faktör birikimini görmüş ve teknolojik ilerlemeyi dışsal kabul etmiştir. İçsel büyüme modellerinde ise yenilik, AR-GE faaliyetlerinin sonucunda ortaya çıkan bilgiye bağlıdır. AR-GE faaliyetleri aynı zamanda bilgi stoğunun artışına da katkı sağlamaktadır. Buradan hareketle yapılan teknoloji yatırımlarının sadece yatırımı yapana değil, aynı zamanda bilgi tabanına katkı sağladığı, dolayısıyla mevcut yatırımların hepsinin bundan faydalandığı anlaşılr. Bu dışsallıklara teknoloji taşmaları adı verilmektedir (Zhu ve Jeon, 2007: 955).

Teknolojik gelişme, ürün ve üretim süreçleriyle ilgili bilgi ve deneyim artışıdır. Teknolojik gelişmenin ardında firmaların iktisadi güdüleri yatmakla birlikte, toplumsal yapı ve hükümetlerin bu konudaki politikaları da belirleyici bir rol üstlenmektedir. Firmalar, teknolojik gelişmeyi, AR-GE faaliyetleri ve zaman içerisinde işçilerin yaparak öğrenmesi şeklinde sürdürmektedirler. Ancak gelişmekte olan ülkelerin AR-GE faaliyetleri için bugüne dek ayırdıkları veya ayırabildikleri parasal imkanlar sınırlı olduğundan, teknoloji transferi yoluyla teknolojik ilerlemeyi dışsal olarak elde etmeye çalışmaktadırlar.

Teknolojiyi transfer etmek için kullanılabilecek yöntemler; ticaret, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, lisanslama ve son dönemde literatürde ele alınmaya başlanmış olan bilgi teknolojileridir. Bu konudaki tartışmalara aşağıda değinilecektir. Teknoloji transferi konusunda gelişmekte olan ülkelerde karşılaşılan en önemli engellerden bir tanesi, TRIPs Anlaşması'dır. Bu anlaşmanın sonuçlarına patent kısmında yer verilecektir. Ancak burada belirtmek gerekir ki, gelişmekte olan ülkelerin teknoloji transferleri için yapmak zorunda kaldıkları harcamalar, büyük ihtimalle kendi teknolojilerini üretmekten daha pahalıya mal olmakta ve ne yazık ki sonuçları açısından da büyük verim artışları yaratmamaktadırlar.

Teknolojik gelişme genellikle; ürün yeniliği, süreç yeniliği ve kalite iyileştirmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Ürün yeniliği mevcut bir ürünün geliştirilmesi veya yeni bir ürünün üretilmesi iken süreç yeniliği kısaca maliyetin düşürülmesi olarak tanımlanmaktadır. Kalite iyileştirilmesi ise mevcut girdi miktarı ve girdi niteliğini değiştirmeksizin çıktı kalitesinin artırılmasıdır. Kalite ve ürün yeniliği, AR-GE faaliyetleri sonucunda gerçekleştiklerinden AR-GE faaliyetleri aynı zamanda büyümenin motoru olarak nitelendirilmektedir (Zhu ve Jeon, 2007: 955). Teknolojik gelişme konusunda çok farklı yaklaşımlar olmasına karşın, Neoklasik Teori ve Schumpeterci/Evrımcı Teori, teknoloji ve yenilik iktisadında baskın konumdadır (Taymaz, 2000).

3.1.1.1 Neo-Klasik Yaklaşım

Neo-klasik yaklaşım, üretimi, bir takım girdilerin çıktılarına dönüşmesi olarak tanımlamaktadır. İşte bu dönüşümün nasıl gerçekleştirileceğini belirleyen faktör teknolojidir. Firmalar, mevcut faktör fiyatlarına göre girdi bileşimlerindeki faktörlerden kendilerine en uygun olanını seçerler ve bu tekniklerin kullanıcısı olurlar. Ekonomide tam rekabet koşulları geçerliyken ve tüm firmalar aynı üretim fonksiyonu üzerinde hareket etmekte iken,

ekonomide istikrarlı ve kararlı bir denge vardır. Bu durumda firmalar, bu teknikleri geliştirme yoluna gitmezler. Nelson ve Winter'a göre zaman içerisinde, üretim faktörlerinin arzında ve üretim setinde genişlemenin artması nedeniyle sistemde büyüme meydana gelir. Üretimdeki artışın, temel üretim faktörlerindeki artışa atfedilen kısmı çıktıktan sonra kalan kısım, teknolojik gelişme kabul edilmiştir. Neo-klasik yaklaşımda, teknolojinin nasıl geliştirildiği göz ardı edilmiştir. Üretimin sadece emek ve sermaye bileşenlerinden oluştuğu kabulüne bağlı olarak, ürünün niteliği, kalifiye işgücü gereksinimi, hammadde temin imkanı gibi diğer bileşenler de göz ardı edilmiştir (Ansal, 2004: 37-38).

3.1.1.2 Schumpeter ve Evrimci Kuram

Schumpeter, 1942 yılında yayımlanan Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi adlı kitabında teknoloji kavramını yaratıcı yıkım olarak tanımlamıştır. Schumpeter, kapitalizm'in kendine has özelliği yüzünden ekonomik bir değişim metodu olduğunu ve durgun bir durum göstermeyeceğini ifade ederek tanımlamış ve ardından sistemin özelliklerinden bahsetmiştir. Rejimin gelişimci niteliğinin, nüfusun otomatik olarak artmasına, sermayenin aynı şekilde çoğalmasına veya para sistemlerinin "kapislerine" bağlı olmadığını, kapitalist mekanizmayı çalıştıran asıl faktörlerin; yeni tüketim maddeleri, yeni üretim metodları, yeni ulaşım metodları, yeni pazarlar, yeni endüstriyel organizasyonlar olduğunu dile getirmiştir. Bütün bu faktörlerdeki gelişmeler, kapitalist sistemi durmadan, yorulmadan içinden bir devrim ve yenileme havasında tutmaktadır. Bu tür gelişmelerin sonucunda eski faktörler ortadan kaldırılmakta ve yerine yenileri gelmektedir. Bu "yaratıcı yıkım gelişimi" kapitalizmin esas temelidir. Tüm kapitalist teşebbüsler, ister istemez bu gelişime ayak uydurmak zorundadırlar (Schumpeter, 1966/1942: 118-119).

Schumpeter, yeni ürünlere dayanan rekabetin, varolan ürünlerin fiyatları üzerindeki marjinal değişikliklerden daha önemli olduğunu vurgulamıştır (Ansal, 2004: 40). Schumpeter'e göre teorisyenler, kendilerine fiyat rekabetinden başka hiçbirşeyi göstermeyen engellerden kurtulmalıdırlar. Kapitalist sistemde önemli olan rekabetin tipi değil, bir ürünün ortaya çıkışı, bir tekniğin, kaynağın, yeni bir organizasyon şeklinin doğması, bir başka deyişle, maliyet ve kalite bakımından kesin bir üstünlüğe dayanan ve sadece kâr hadleri ile marjinal üretime değil, firmaların varlıklarına, temellerine hücum eden bir noktanın doğuşudur (Schumpeter, 1966/1942: 121).

Schumpeter, ilerlemenin en çok tüketim mallarında ortaya çıktığını, bu tüketim mallarının incelenmesi durumunda, bunun bizi tam rekabetçi firmalara değil, büyük şirketlere doğru götüreceğini ifade etmiştir (Schumpeter, 1966/1942: 117). Schumpeter'e göre modern endüstri koşulları içinde tam rekabetin uygulanamayacağını, kontrol mekanizmasının zorunluluğunu kabul etmek gereklidir. Belki de daha ileri gitmek ve dev işletmelerin, ekonomik gelişmenin motoru ve uzun vadeli toplam üretim artışını sağlayan tek unsur olduğunu kabul etmemiz gerekmektedir (Schumpeter, 1966/1942: 143). Dolayısıyla Schumpeter, kapitalist sistemin özelliklerini ortaya koymaya çalışırken, bu sistemin temeline oturttuğu teknolojik yenilik kavramını da iki unsur ile ilişkilendirmiştir. Bunlardan bir tanesi, firma büyüklüğü; diğeri ise piyasa yapısıdır.

Schumpeter, kapitalist sistemin işleyiş dinamiklerini ortaya çıkarmak amacı ile, kapitalist ekonomik gelişmenin büyük ölçekli bir analizini yapmış ve bu işleyiş içerisinde teknolojik yeniliği merkezi bir konuma oturtmuştur. Schumpeter'in yaklaşımında, teknolojik yenilik kavramı, sürekliliği olmayan, mevcut teknolojiden bir kopuş ifade eden, nitel ve radikal bir değişikliktir. Üretimi artırır, fakat Neoklasik yaklaşımdaki teknik yenilikten daha geniş bir kavramdır. Müteşebbis ortaya çıkardığı teknolojik yenilik sayesinde normalin üstünde kar elde eder ve monopol konumuna gelir. Bu yenilik, diğer firmalar tarafından uyarlandığında kar azalır ve süreç başka bir müteşebbis teknolojik

yenilik yaratana kadar devam eder. Bu durum ekonomide iş çevrimlerine (business cycles) neden olmaktadır. Dolayısıyla girişimcilerin gayretleriyle yaratılan teknolojik yenilik, ekonominin içsel bir unsuru olarak, ekonomik gelişimin dinamiğini sağlayan en önemli faktördür (Ansal, 2004: 41).

Ancak son dönemlerde Schumpeter'in 1911 yılında yaptığı Ekonomik Gelişme Teorisi adlı çalışmadan esinlenen yeni bir eğilim ortaya çıkmıştır. Yeni Schumpeterci olarak tanımlanabilecek bu yaklaşımda, teknolojiye belirsizlikler nedeniyle teknolojik yenilik sürecinin bir deneme yanılma sürecine dönüştüğü ortaya konulmaktadır. Buna göre sürekli olarak piyasalara giren yeni ve küçük firmalar bu deneme yanılma sürecine aktif olarak katılacak ve risk üstleneceklerdir. Bu firmaların büyük bir kısmı özellikle finansman sorunları nedeniyle başarısız olmakta ve başarılı olanların bir kısmı ürün piyasasında tutunmaktadırlar. Dolayısıyla teknolojik ve ekonomik olarak başarılı olan az sayıda küçük firma, teknolojik gelişme sürecinde etkili olmaktadır (Taymaz, 2000). Buradan da anlaşılacağı gibi, Schumpeter'in, imkanlarından ötürü teknolojik gelişmeyi ortaya çıkartacak çalışmaları ancak büyük firmalar yapabilir görüşü, burada yerini aksine teknolojik gelişim, ancak ve ancak küçük firmalar tarafından gerçekleştirilebilir görüşüne bırakmıştır. Neoklasik yaklaşımda teknoloji, ürün piyasalarının rekabetçi olmasına bağlıydı. Schumpeter buna karşı çıkarak rekabetçi piyasalarda bunun oluşamayacağını çünkü imkanların olmadığını ifade eder. O halde buradaki görüş, piyasada rekabetin olması gerektiğini ancak imkanların da yeterli olması gerektiğini söylediğine göre, oligopolistik piyasaların teknolojik gelişme konusunda daha başarılı olabileceğini ima etmektedir.

Evrimsel Kuram'da teknoloji, yalnızca girdilerin çıktılarına dönüştürüldüğü fiziksel bir süreç olarak tanımlanmaz, teknolojik bilgi ve bu bilginin organizasyonda nasıl kullanıldığı üzerine odaklanır. Yenilik kavramı ise sadece ürün ve üretim süreciyle ilgili olarak ele alınmamış, aynı zamanda yönetim, bilgi, organizasyon ve finans gibi konulardaki gelişmeleri de

içermiştir. Evrimci Kuram'a özgü kavramlardan biri, teknolojik yenilik sürecinin belirsizlik içermesidir. Teknolojik yeniliğin ortaya çıkarılmasına dönük olarak yürütülen AR-GE çalışmalarının sonuçları, önceden tahmin edilemeyeceği için, ARGE çalışmalarına yapılan yatırımların başarılı olup olmayacağı da belirsizdir. Evrimsel teori, teknolojik değişim ve bilgiyi ekonomik sistemde dışsal bir unsur olarak görmez. Teknolojik değişim, firmaların ARGE faaliyetleri sonucunda ortaya çıkmaktadır. Ancak firmalar, organizasyonel zayıflıkları nedeniyle makinelerin verimli veya verimsiz kullanılabilecekleri sosyal sistemlerdir. Aynı şekilde hareket etmedikleri gibi, aynı üretim eğrisi üzerinde hareket etmeleri de beklenmez ve birbirlerinden farklı kararlar verirler. Lucas tarafından ortaya konulan, yaparak öğrenme süreci de pekçok sektörde, ARGE faaliyetlerinin yerine geçebilmektedir. Bir firmanın ARGE faaliyetleri sonucunda ortaya çıkartacağı teknolojik yenilik ve teknolojik yenilikle elde edilecek ticari başarılar, bir ülkenin refahını bütün olarak arttıracaktır. Teknolojik yenilik, bireysel ve toplumsal ihtiyaçların daha iyi bir düzeyde karşılanmasını sağlayacaktır. Ayrıca tüm girişimlerin rekabet güçlerini sürdürebilmek için sürekli yenilenmeye ihtiyaçları vardır. Ülkeler yeni fikirleri, teknik ve ticari başarıya dönüştürdükleri sürece, ekonomik büyüme ve istihdam olanaklarını da devam ettirebileceklerdir (Ansal, 2004: 42-43).

3.1.1.3 Marksist Kuram

Marksist iktisat kuramı ise teknolojiyi tamamen sınıf ilişkileri temelinde değerlendirmektedir. Marks'a göre üretici insan, yapacağı işi hem ürün hem de üretim süreci açısından tasarlar ve tasarladığı emek süreci sonunda tüm yeteneklerini, yaratıcı güçlerini kullanarak bir kullanım değeri yaratır. Ancak kapitalizmde üretimin amacı, üretici insanın kullanım değerleri üretmesi değil, sermayedarın pazarda kârla satması için mübadele değerleri üretimini sağlamasıdır. Emek sürecinde sermaye, işçinin işi yapış yöntemlerini ve bilgisini kullanma biçimi üzerinde tam bir denetim elde ederek, yaratılan kâr miktarını maksimize etmeye, başka bir deyişle geliştirdiği çeşitli yöntemlerle

işin yoğunluğunu arttırarak emeğin verimlilik oranını yükseltmeye çaba gösterir. Ayrıca işin yapılış biçimini katı kurallara bağlayarak bu verimliliği garanti altına almaya çalışır. İşçiler herhangi bir nedenle yapılan işi yavaşlattıkları, dolayısıyla artık değer üretimi tehlikeye girdiği zaman ise sermaye, emeğe olan bağımlılığını azaltmayı amaçlar. Böylece tarihi olarak değerlendirildiğinde teknik buluş ve makinaların işçi direnişleri dönemlerine denk geldiği ve icatların, emeğin yerini alacak şekilde tasarlandığı görülecektir. Dolayısıyla kapitalist emek sürecinde teknolojik gelişmeler, toplumsal yapıyı, sınıf ilişki ve çelişkilerini içerisinde barındırmaktadır (Ansal, 2004: 44-45).

3.1.1.4 Gelişme İktisadı Açısından Teknoloji

Gelişmekte olan ülkelerin, kalkınma süreçlerinde teknolojinin yerini araştıran iki temel yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan biri, Bağımlılık Kuramı'dır. Buna göre, teknoloji bir bağımlılık unsurudur. Sanayileşmiş ya da merkez ülkelerde yaratılan teknolojiler, gelişmekte olan ya da uydu ülkelere transfer edilmekte ve bu ülkeler, merkez ülkelere bağımlı hale getirilmektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin farklı sosyo ekonomik yapılarından dolayı transfer edilen bu teknolojilerin verimli kullanılması pek olanaklı değildir. Teknolojik gelişme konusunda monopolleşmiş olan çokuluslu şirketlerden teknolojinin satın alınması için çok ciddi ödemeler yapılmasına rağmen kullanılmasında gerekli fayda düzeyi sağlanamayacaktır. O halde gelişmekte olan ülkeler açısından, önemli olan doğru teknolojinin seçilmesi, başka bir deyişle, kendi bilgi ve becerilerine uygun olan teknolojilerin seçilmesi ve alınan teknolojinin benimsenmesini sağlayacak yerel teknolojik yeteneklerin geliştirilmesidir (Ansal, 2004: 46).

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınma sürecinde teknolojinin yerine odaklanan diğer yaklaşım, Uygun Teknoloji yaklaşımıdır. Buna göre teknoloji, üretilen alet edevat değil, bunların yaratılmasında ve yararlanılmasında

gereken tüm bilgi, beceri ve süreçlerdir. Stewart'a göre teknoloji, bir sürü teknikten oluşur ve bu tekniklerin gelişimi, tarihi bir süreç meselesidir. Bir tekniğin bulunması ve uygulamaya konulması arasında yıllar geçmesi mümkündür. Yeni tekniğin ortaya çıkması için, ülke kaynaklarının ne kadar kullanılması gerektiği ve ülkenin üretim ve tüketim kalıplarıyla ne kadar uyumlu olduğu önem kazanmaktadır. Stewart tüm bunların ışığında, teknolojinin sosyal ve ekonomik koşullardan bağımsız olamayacağını ortaya koymuştur (Stewart, 1978) (Aktaran: Ansal, 2004: 47).

Üretim tekniklerinin çok büyük bir kısmı, gelişmiş ülkelerce geliştirilmektedir. Gelişmiş ülkelere yapılan teknoloji transferleri, gelişmekte olan ülkelere, hem çok büyük maliyetlere, hem de sermaye-yoğun niteliklerinden dolayı işsizliğe neden olmaktadır. Öte yandan gelen teknoloji, gelişmekte olan ülkelerin bunu kullanabilecek beceriye haiz olmaması nedeniyle, teknik ekibiyle birlikte gelmekte ve bu durum gelişmekte olan ülkeleri, gelişmiş ülkelere bağımlı kılmaktadır. O halde gelişmekte olan ülke, teknoloji transferi gerçekleştirirken, kendi emek-yoğun yapısına ve sınırlı pazar büyüklüğüne uygun teknolojileri seçmelidir. Ayrıca gelişmekte olan ülkeler, kendi bilimsel ve teknik yeteneklerini geliştirerek, ülkenin sosyo-ekonomik yapısına uygun olan kendi teknolojilerini yaratmalıdırlar (Ansal, 2004: 48).

3.1.2 Teknoloji Göstergeleri

Ülkelerin bilim ve teknoloji seviyelerinin ölçülmesinde OECD tarafından bazı göstergeler geliştirilmiştir. Bu göstergelerin hesaplanmasındaki yöntemler de OECD kaynaklarınca kesinleştirilmiştir. Dolayısıyla, bilimsel ve teknolojik faaliyetlere ilişkin istatistik verilerinin toplanması, değerlendirilmesi ve rapor edilmesine ilişkin usul ve esaslar standardize edilmiş olup, OECD tarafından periyodik olarak yayınlanmaktadır. OECD'nin belirlediği bu göstergeler, Türkiye'de de

benimsenmiştir (Karacasulu,t.y.). Teknolojinin ölçülmesi konusunda OECD tarafından kullanılan bu kriterler, belli açılardan eleştirilmektedir. Teknolojinin ölçülmesinde kullanılan en önemli iki kriter, araştırma geliştirme harcamaları ve patent sayılarıdır. Ancak bir ülkede ya da bir girişimde, gerçekleştirilen araştırma geliştirme faaliyetlerinin mutlak başarıyla sonuçlanması olası değildir. O halde araştırma geliştirmeye ayrılan her fonun teknolojik gelişmeye katkı sağladığını iddia etmek pek de tutarlı bir davranış olmayacaktır. Patent sayıları konusunda benzer bir eleştiri yapılmaktadır. Çünkü patent buluşa ait bir kavramdır. Ortaya çıkartılan her buluşun ticarileştirilerek yeniliğe dönüştürüleceğini söylemek keza olanaklı değildir. Tüm bu tartışmalar, doğru olmasına rağmen, teknolojik gelişmenin ölçülmesi çok güç bir durumdur. Bu nedenle tüm ülkelerde kabul edilen bu kriterlerin en azından belli bir ölçüme yarar sağladığını kabul etmek doğru olacaktır.

Aslında OECD tarafından bilim ve teknoloji göstergesi olarak kullanılan yetmiş altı çeşit gösterge vardır. Bunların ana başlıkları; ARGE harcamaları ve personeli, hükümetin bütçe ödeneği veya bütçede ARGE harcamaları, yabancı ortaklıkların ARGE harcamaları, patentler, teknoloji ödemeleri dengesi ve ARGE yoğun endüstrilerde uluslararası ticaret olarak sıralanmaktadır. Bunlar içerisinde OECD'nin, ülkelerin bilim ve teknoloji seviyelerinin karşılaştırılmasında kullandığı genel kabul gören başlıca üç gösterge şöyledir:

- AR-GE harcamalarının GSYİH içindeki payı (% olarak),
- 10.000 iktisaden faal (çalışan) nüfus başına düşen AR-GE personeli sayısı,
- Science Citation Index (SCI) tarafından taranan dergilerdeki makalelerin sayısı.

3.1.2.1 Araştırma Geliştirme

Birleşmiş Milletlerin tanımına göre ARGE, bilgi stoğunun arttırılmasını ve bunu kullanarak yeni uygulamaların oluşturulmasını amaçlayan yaratıcı ve sistematik bir insan etkinliğidir. Bilim ve teknoloji ise bunun ürünüdür (Aktaran: Sevgi ve İnce, 2004). Bu bölümde uluslararası ölçütlerde kabul edilen ARGE faaliyetlerinin Türkiye ve bu konudaki üstünlüğü yadsınamaz bazı ülke verilerine yer verilecektir.

Son 30 yıl içerisinde çok sayıda değişiklik meydana gelmiş, yani teknoloji yaratma şekilleri ve teknolojinin yurtdışına transferi için önemli uygulamalara sahip olunmuştur. Bilgi ve iletişim teknolojileri, biyoteknoloji ve gelişmiş materyaller gibi yeni çekirdek teknolojilerin evrimini ve bunların ticari potansiyelini vurgulayan farklı endüstrilerde geniş çaplı kullanımlarını kapsayan bu gelişmeler, endüstriyel dünyada teknolojik korumacılık ve teknoloji milliyetçilik rüzgarlarını, teşvik etmiştir. Teknolojik yaratımın kurumsal çerçevesi, fikri mülkiyet sisteminin güçlenmesi ve uyumlaştırılması için yapılan çok taraflı ticaret görüşmelerinin Uruguay Round'ının bir parçası olan Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları (TRIPs) Anlaşması'nın benimsenmesiyle değişmiştir. Avrupa ve Kuzey Amerika'da derinleşen ekonomik entegrasyon, dünya çapında bir yeniden yapılanmaya neden olmuştur. Sonuçta ÇUŞ'lar tarafından gerçekleştirilen ARGE faaliyetlerinin uluslararasılaştırılması, yerleşen bir trend olmuştur (Kumar, 1997: 3).

Kumar 1997 yılında yaptığı çalışmasında dünyadaki on teknoloji devinin durumunu, teknoloji faaliyetlerinin birkaç göstergesiyle ortaya koymuştur. Bu göstergeler; ARGE harcamaları, ABD'den alınan patent sayıları, teknoloji ödemeleri (fees) ve doğrudan yatırım çıkışlarıdır. Bu göstergeler, teknolojinin hem girdilerini hem de çıktılarını içermektedir. ARGE harcamaları, teknolojik faaliyetlerin en önemli girdisi olarak düşünülmektedir. Teknoloji çıktı göstergelerinden biri olarak da farklı ülkelerin ABD'den aldıkları patent sayıları kullanılmaktadır. Dünyanın en büyük pazarı olan ABD'den alınan patentler, hem uzun bir süre hem de sıkı bir koruma

sağlamaktadır. Bu nedenle, ABD patentleri, uluslararası karşılaştırmalarda teknoloji çıktısının vekili olarak geniş bir kabul görmektedir (Kumar, 1997: 5). Patentlere ilişkin veriler aşağıdaki bölümde aktarılacaktır.

İçsel büyüme teorileri temelde, taşma (spillover) modelleri ve ARGE modelleri olmak üzere iki kategoride incelenebilir. Taşma modelleri, bir ekonomide teknolojinin özel araştırma etkinlikleri ve beşeri sermaye birikimi tarafından yaratıldığını iddia etmektedir. Varsayım olarak teknoloji, beşeri sermaye birikimi ve firmaların araştırma faaliyetleri sonucunda üretilir. ARGE tabanlı modeller ise eksik rekabeti büyüme modeline dahil etmekle bir adım ileri gitmişlerdir. ARGE faaliyetlerinin temelinde Schumpeter'in kavramsal çerçevesi bulunmaktadır. Bu modeller üç sektör üzerine oturur; Nihai ürün sektörü, ara mallar sektörü ve ARGE sektörü. ARGE sektörü beşeri sermayeyi kullanarak yeni fikir ve tasarımları üretir. Bu yeni fikirlerin yaratılmasından sonra bu fikirler ara malı sektörüne satılır. Ara malı sektörü bu yeni fikirlerin patentlerini alarak bu fikirler tarafından tasarlanan yeni ürünlerin tekel ve tek üreticisi durumuna geçer. Daha sonraki aşamada ara malı sektörü bunları nihai ürün sektörüne satar. ARGE sektörü, bu modelde sürdürülebilir büyüme açısından anahtar sektördür. Jones (1995) Fransa, Almanya, Japonya ve ABD için basit zaman serilerini kullandığı ARGE tabanlı büyüme modeli çalışmasında TFV (Toplam Faktör Verimliliği) yerine bilim adamı ve mühendis sayılarındaki artış oranlarını kullanmış ve mühendis ve bilim adamı sayılarının büyüme oranında sürekli bir artışa karşın, TFV'inde her hangi bir artışın olduğuna dair bir kanıt bulamamıştır. Jones bu sonuçları "bilgi birikimi zaten vardır fakat sorun ona ulaşmadadır" şeklinde yorumlamıştır (Özer ve Çiftçi, 2009: 39-40).

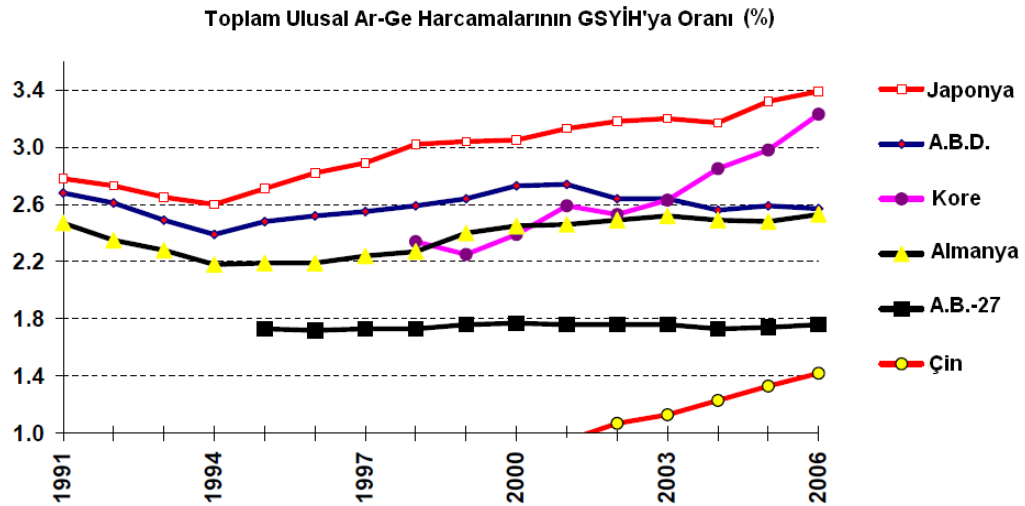
Ito ve Wakasugi tarafından 2007 yılında yapılan çalışmaya göre, günümüzde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artmasıyla birlikte ÇUŞ'ların ARGE faaliyetlerinde de hızlı bir artış olmuştur. 2001 yılında OECD ülkelerinde toplam ARGE harcamaları içerisinde yabancı bağlı ortaklıklarının ARGE payı % 15 olarak hesaplanmaktadır. Japon ÇUŞ'larının deniz aşırı

ARGE harcamaları 1995 yılında 2.1 milyar dolardan 2000 yılında 3.3 milyar dolara çıkmıştır. Aynı zamanda deniz aşırı araştırma laboratuvarlarının sayısı da hızlı bir şekilde artmıştır. ARGE faaliyetlerinin geleneksel tipi, kaynak ülkede yaratılan teknolojinin ev sahibi ülkedeki yerel üretime, imalat şartlarına, düzenlemelere ve tüketici tercihlerine uyarlanmasını kapsamaktadır. ARGE faaliyetlerinin bu türüne, destekleme odaklı ARGE denilmektedir. Günümüzde hızlanan denizaşırı ARGE faaliyetlerinin diğer bir türü, yerel piyasalardan yetenekli bilim adamları ve mühendisleri kiralayarak ve yerel bilgi temelinde zaten varolan uzmanlara ulaşarak teknolojik bilgi yaratmak için yerel ve dünya çapındaki ARGE kaynaklarından yararlanmayı amaçlar. Bu durum çokuluslu şirketlerin bilgi temelli görünüşüyle ilişkilidir ve 1960'larda Hymer tarafından ortaya atılmıştır. ARGE faaliyetlerinde bu genişlemenin nedenlerini anlayabilmek için öncelikle ARGE faaliyetlerinin iki kısımda ele alınması gerekmektedir. Aksi takdirde daha önceki çalışmalarda olduğu gibi bir sonuca ulaşılamaz. ARGE faaliyetleri, destek odaklı ARGE ve bilgi kaynaklı ARGE olmak üzere iki tanedir. İmalat sanayiinde çalışan ÇUŞ'ların bağlı ortaklıklarının bazıları ARGE faaliyetleri yürütmezler. ARGE faaliyeti üstlenen diğerlerinin çoğu da destekleyici ARGE faaliyeti gerçekleştirir. Bir kısmı da destekleyici ARGE faaliyetlerinin yanı sıra, teknolojik bilgi kaynaklı olarak çalışır. Bu çalışma Japonya verilerine dayanılarak gerçekleştirilmiştir ve sonuçlarına göre, bağlı ortaklıkların ihracat eğilimi, ARGE faaliyetlerinin deniz aşırı genişlemesinde pozitif etkilere sahiptirler. Ev sahibi ülkedeki yüksek düzeyli teknoloji birikimi ve beşeri sermayenin görece bolluğu, ÇUŞ'ların bilgi kaynaklı ARGE faaliyetlerini genişletmelerine neden olmaktadır. Ayrıca ev sahibi ülkede fikri mülkiyet haklarının güçlü bir şekilde korunması, ÇUŞ'ların bilgi kaynaklı ARGE faaliyetlerini arttırmaktadır. ÇUŞ'ların ARGE faaliyetleri, ev sahibi ülkedeki teknolojik gelişimin önemli bir kaynağıdır. Ayrıca bir ülkede ARGE faaliyetlerini teşvik eden politik uygulamalar gibi ülkeye ve firmaya özgü faktörler de ÇUŞ'lar tarafından gerçekleştirilen ARGE faaliyetlerinin arttırılmasında belirleyici bir rol üstlenmektedirler (Ito ve Wakasagi, 2007).

ARGE istatistikleri, 1920'li yılların başında ilk olarak ABD sonra Kanada ve Büyük Britanya tarafından toplanmaya başlanmıştır. 1950'li yıllardan önce ARGE'nin ölçülmesi, genellikle tek tek sektörler tarafından yapılıyordu. Firmalar hem endüstri hem de kamu ARGE harcamalarını araştırıyorlardı. Bernal, bir Batı ülkesinde bilimin performansını ölçmek için ilk akademik çalışmayı yapanlardan biridir. Bernal, 1939 yılında bilim bütçesi diye adlandırdığı ARGE için yapılan harcamaların ne kadar olduğunu tahmin etmeye çalışmıştır. Bernal, teknoloji ve bilimin ana göstergesi olarak, araştırma bütçesinin milli gelir içindeki yüzdelik payını kullanmıştır. ABD için % 0.6, Sovyetler Birliği için %0.8 ve Büyük Britanya için % 0.1'lik bir harcama gerçekleştiğini ortaya koymuştur (Godin, 2003: 4-5). Verilerden anlaşıldığı kadarıyla Türkiye'de bugün gerçekleşen ARGE/GSYİH oranı, ABD'nin 1934'deki verileriyle aynıdır. OECD, günümüzde ulusal araştırma bütçelerinden bahsederken kullandığımız terminolojinin kaynağıdır. Günümüzde bu bütçeye, ARGE için Gayrisafi Harcama (Gross Domestic Expenditure on R&D- GERD) denilmektedir. Bu hesaplanırken dört ayrı sektörün payı göz önünde bulundurulur: özel sektör, devlet, özel ama kar amacı taşımayan kuruluşlar ve yüksek eğitim kurumları bir başka deyişle üniversiteler.

1975 yılında OECD, OECD alanındaki ülkeler için ARGE istatistiklerine dair üçüncü çalışmasını yayınladı. Bu rapora göre ARGE açısından ülkeler beş ayrı gruba ayrılmışlardı. İlk grupta, büyük ARGE harcamaları yapan ve ARGE yoğunluğu çok olan ülkeler yer alıyordu. Bunlar; Fransa, Almanya, Japonya, Birleşik Krallık ve ABD idi. İkinci grupta, orta düzeyde ARGE harcaması yapan ve ARGE yoğunluğu yüksek ülkelerdi: Hollanda, İsveç ve İsviçre. Üçüncü grupta, orta düzeyde ARGE harcaması yapan ve ARGE yoğunluğuna sahip ülkeler yer alıyordu: Avusturalya, Belçika, Kanada, İtalya. Dördüncü grupta küçük ARGE harcaması yapan ve ARGE yoğunluğu olan ülkeler sayılmıştı: Avusturya, Danimarka, Finlandiya, İrlanda ve Norveç. Son grupta ise küçük ARGE harcaması yapan ve diğer ülkeler yer alıyordu: Yunanistan, İzlanda, Portekiz ve İspanya.

Bu Rapor'a göre o dönemin ARGE gücünü elinde tutan ülkeler, ABD, İngiltere, Japonya ve Almanya idi. Ayrıca tüm OECD, ARGE faaliyetlerindeki bilim adamları ve mühendislerin yaklaşık % 60'ı ABD tarafından, %15'i ise Japonya tarafından çalıştırılmaktaydı. 1971 yılında ABD'de bu oran %55'e gerilemiş, Japonya'da % 20'lere çıkmıştır. OECD ayrıca 1975 yılında yayımladığı raporda istikrarlı bir büyüme kaydetmek isteyen ülkeler için ARGE/GSYİH oranının %3'lere çıkarılması gerektiği konusunda uyarmıştır. OECD'nin 1984 yılında yayımladığı rapora göre, 1969 ve 1981 yılları arasında ARGE fonları, yıllık olarak % 3.5 artış göstermiştir. ABD'nin OECD GERD'lerindeki oranı; %55'den, % 46'lara düşmüş, Japonya bu oranı %11'den %17'ye çıkartmıştır. Özel sektör, GERD'in üçte ikisi ile ARGE fonlarının ana sağlayıcısı olma işini kamu sektöründen devr almıştır. Üniversitelerin payı ise düşmeye devam etmiştir (Godin, 2003).



Şekil 9: Toplam Ulusal Ar-Ge Harcamalarının GSYİH'ya Oranı (%)
Kaynak: OECD, Temel Bilim ve Teknoloji Göstergeleri

Bilim, teknoloji ve yeni buluşlara yönelik eylem programlarının eskisinden daha çok hizmet sektörünün ve artan küreselleşmenin gereklerine uyarlanması gerekmektedir. Hizmetler sektörü, OECD ülkelerinde ARGE çalışmalarından artan bir pay alıyor. Bu oran, toplam özel sektör ARGE

çalışmaları içinde 1991 yılında %15 iken 2000 yılında %23'e çıkmıştır. Hizmet sektörü firmalarının yaratıcı buluş kapasiteleri, hem büyümeyi, hem verimliliği ve istihdamı büyük ölçüde etkilemektedir. Buna karşın, yeni buluşlar konusunda hizmet sektörü, genel olarak imalat firmalarından daha geride kalmaktadır. Aynı zamanda, bilim, teknoloji ve yaratıcı buluşlar gitgide daha çok küreselleşmektedir. Çin, İsrail ve Rusya'nın toplam ARGE harcamaları, 2001 yılında OECD ülkelerinin %15'ine eşit olup 1995'teki %6,4 oranını çok gerilerde bırakmıştır. Birçok OECD ülkesinde ÇUŞ'ların yabancı bağlı ortaklıkları tarafından yapılan ARGE çalışmalarının payı da artmaktadır (OECD, 2004: 4).

1977 ve 1996 arasındaki dönemde ARGE faaliyetlerine yıllık olarak harcanan küresel kaynakların % 84'ü, 10 ülke tarafından gerçekleştirilmektedir. Bunlar aynı zamanda patentlerinde %95'ini kontrol etmekte, teknoloji ödemelerinin % 91'ini almaktadırlar ayrıca bu ülkelerin dünyadaki doğrudan yatırım çıkışlarındaki payı da yaklaşık % 80 dolaylarındadır (Kumar, 1997: 6).

Tablo 3: Ülkelerin ARGE/GSYİH Oranları (1996-2007)

Yıllar	Fransa	Almanya	İsrail	Japonya	Kore	Hollanda	Türkiye	İngiltere	ABD
1996	2.27	2.19	2.78	2.81	2.42	1.98	0.33	1.87	2.55
1997	2.19	2.24	3.03	2.87	2.48	1.99	0.35	1.81	2.58
1998	2.14	2.27	3.19	3.00	2.34	1.90	0.37	1.80	2.61
1999	2.16	2.40	3.67	3.02	2.25	1.96	0.47	1.87	2.66
2000	2.15	2.45	4.45	3.04	2.39	1.82	0.48	1.86	2.75
2001	2.20	2.46	4.77	3.12	2.59	1.80	0.54	1.83	2.76
2002	2.23	2.49	4.75	3.17	2.53	1.72	0.53	1.83	2.66
2003	2.17	2.52	4.47	3.20	2.63	1.76	0.48	1.79	2.66
2004	2.15	2.49	4.45	3.17	2.85	1.79	0.52	1.72	2.58
2005	2.11	2.49	4.51	3.33	2.98	1.75	0.59	1.77	2.61
2006	2.12	2.55	4.53	3.40	3.22	1.75	0.58	1.80	2.65
2007	2.10	2.55	4.74	3.45	3.47	1.75	0.71	1.84	2.67

Kaynak: <http://data.worldbank.org>

Son yıllarda ÇUŞ'ların ARGE faaliyeti uluslararasılaşma eğilimi taşısa bile, denizaşırı ARGE faaliyetlerinin önemli bölümü sanayileşmiş ülkelerde yoğunlaşmaktadır. GOÜ'ler ise Amerikan ve Japon ÇUŞ'larının denizaşırı

ARGE faaliyetlerinde sadece %5 oranında paya sahiptir. 1996 ve 2002 yılları arasındaki verilere göre bağlı şirketlerin gelişmekte olan ülkelerde ARGE harcaması artsa da, ARGE faaliyetlerinin az sayıda ülkede toplandığı görülür (UNCTAD, 2005) (Aktaran: Çelik, 2008). Ayrıca, gelişmekte olan ülkelere yürütülen ARGE çalışmalarının yaratıcı ve yenilikçi olmaktan öte uyarlayıcı nitelikte olduğu dikkat çekmektedir. Uluslararası yatırımcıların yenilikçi çalışmaları, evlerinde ya da birkaç gelişmiş ülkede yoğunlaşmıştır.

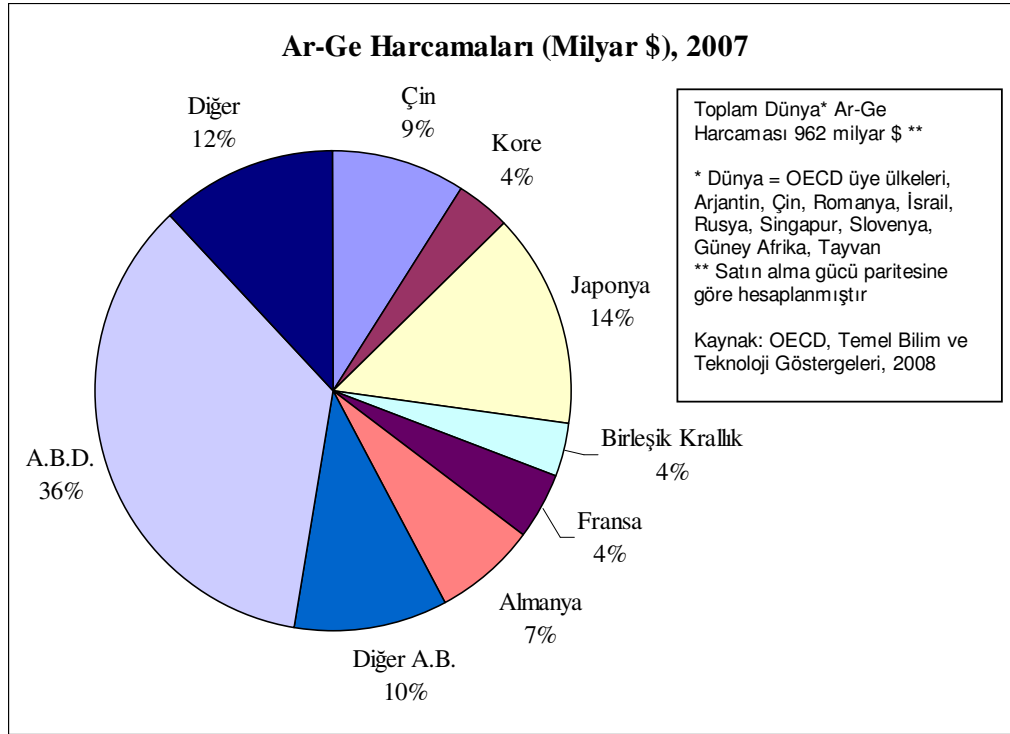
ÇUŞ'lar ARGE faaliyetini bütünüyle bir süreç olarak değil, sonuçlarını transfer etme eğilimindedirler. Çoğu endüstriyel ARGE faaliyeti, şirketin kendi ülkesinde gerçekleştirilmektedir. ÇUŞ'lar, araştırma performansının yetersiz olması ve altyapı problemlerinin varlığı gibi nedenlerle GOÜ'lerde laboratuvarlarını kurmaktan sakınmaktadırlar (UNCTAD, 2003: 12) (Aktaran: Çelik, 2008). ARGE faaliyetinin birkaç gelişmiş ülkede yoğunlaşması yanında, endüstriyel ARGE harcamalarının büyük bölümünün birkaç büyük çokuluslu şirket tarafından gerçekleştirildiği söylenebilir. Sanayileşmiş ülkelerin büyük bölümünde ulusal ARGE harcamalarının az sayıdaki büyük şirket tarafından yapıldığı göze çarpmaktadır. Örneğin; 1996'da ABD'de hemen hepsi çokuluslu olan 50 firma sanayiye yönelik ARGE harcamalarının yaklaşık yarısından sorumludur. 1980'li yılların başlarında İsviçre'nin ulusal ARGE harcamalarının yaklaşık %81'ini, 3 şirket gerçekleştirmiştir (UNCTAD, 1999: 199)

Gelişmekte olan ülkelerin ARGE harcaması da az sayıda ülkede yoğunlaşmıştır. Örneğin 1998 yılında gelişmekte olan ülkeler tarafından yapılan ARGE harcamalarının yaklaşık %90'ı yüksek ve orta gelirli ülkelere gerçekleştirilmiştir. Bunda Kore'nin %53, Tayvan'ın %14, Brezilya'nın %12 ve Çin'in %6'lık payı vardır (UNIDO, 2003: 36) 1996-2002 yılları arasında toplam ARGE harcamalarında önde gelen ilk 10 ülkenin payı %86.9'dur. Bu ülkeler sırasıyla ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere ve İsviçre'dir. Gelişmekte olan ülkelerin ARGE harcamasında da ilk 10 ülke %97'lik paya sahiptir. (UNCTAD, 2005: 105) (Aktaran: Çelik, 2008).

OECD'nin Bilim, Teknoloji ve Sanayi 2004 yılı Raporu'na göre, hükümetler, kamu araştırma sistemlerinin güçlendirilmesi ve bunların yeni buluşlara daha verimli ve etkin bir katkısının sağlanması için bir dizi reformlar uygulamaya koymuşlardır. Örneğin, Danimarka, Japonya ve Slovakya hükümetleri, üniversitelerin özerklik alanını genişletmiş, ya da onları özel ya da özel statülü kuruluşlara dönüştürerek sanayi ile işbirliği önündeki engelleri kaldırmışlardır. Birçok ülkede finansman yapıları da değiştirilerek üniversiteler ile devlet laboratuvarları kurumsal (yani blok hibe) türündeki finansmana daha az bağımlı, rekabet içerisinde verilen araştırma amaçlı proje fonlarına daha fazla bel bağlar hale getirilmiştir. Birçok ülke öğretim ve araştırma kalitesinin artırılması açısından kamu araştırma kuruluşlarının değerlendirilmesine yönelik çalışmaları arttırmıştır. Ülkeler ayrıca kamu araştırma kuruluşlarından sanayi alanına teknoloji transferini arttırmaya yönelik adımlar da atmaktadırlar. Danimarka ve Norveç'teki yeni yasalar sanayi alanına teknoloji transferini üniversitelerin somut bir misyonu haline getirirken, yeni Lüksemburg Üniversitesi sözleşmeli araştırma ve öğrenciler ile araştırma uzmanlarının dolaşımı aracılığıyla sanayi ile etkileşimi canlandırmaya teşvik etmiştir. Ülkeler kamu araştırma kuruluşlarının ürettiği fikri mülkiyet ile ilgili kurallarda reform yapmaya devam ederek, çoğu durumda bunların ticari olarak değerlendirilmesini kolaylaştırmak amacıyla fikri mülkiyet sahipliğini söz konusu kuruluşa vermektedir. Norveç ve İsviçre son yıllarda böylesi değişiklikler uygulamaya koymuş, İzlanda ve Finlandiya ise bu konuda yasa hazırlamaktadırlar. Avustralya ve İrlanda gibi birkaç ülke yasal değişiklik yapmamakla birlikte, araştırma sonuçlarının ticari olarak değerlendirilmesi, teşvik ve araştırma kuruluşları arasında fikri mülkiyet yönetiminde daha fazla tutarlılık sağlanması için yeni genelgeler çıkarmışlardır.

Özellikle hükümetler tarafından özel sektörün ARGE harcamalarını arttırması amaçlanırken, özel sektörün ARGE çalışmalarına destek, OECD çapında yeni buluşlara ilişkin politikaların, başlıca özelliği olmaya devam etmektedir. Birkaç Doğu Avrupa ülkesi dışında, özel sektör ARGE

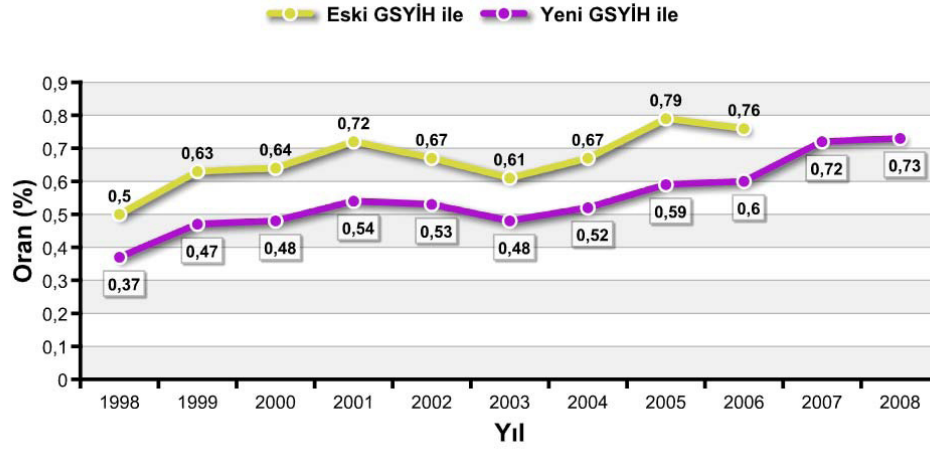
çalışmalarına doğrudan devlet desteği, gerek mutlak rakam olarak gerekse özel sektör ARGE çalışmaları içinde oluşturduğu pay cinsinden azalmaya yüz tutmuştur. Artık ARGE için vergi teşvikleri gibi dolaylı önlemlere daha fazla ağırlık verilmektedir. 2002 ve 2004 yılları arasında Belçika, İrlanda ve Norveç'in yeni vergi teşvik programları uygulamasıyla ARGE için vergi teşvikleri kullanan OECD ülkelerinin sayısı 18'e çıkmıştır. İngiltere'de de küçük firmalara uygulanan program tamamlanarak büyük firmalar için vergi teşviki getirilmiştir. OECD üyesi ülkeler, küçük ve orta ölçekli işletmelerde girişimciliği canlandırmak ve ARGE çalışmalarını arttırmak için de, örneğin girişim sermayesini destekleyerek ve KOBİ'lere öncelikli destek vererek gerekli çabayı göstermektedirler (OECD, 2004: 5).



Şekil 10: Ar-Ge Harcamaları (Milyar \$), 2007

2007 yılında dünyada gerçekleşen toplam 962 milyar dolarlık ARGE harcamasının % 36'sı ABD ve %14'ü Japonya'da gerçekleşmiştir. Bu ülkeleri Çin ve Almanya takip etmektedir.

Türkiye'de bilim ve teknoloji alanında belirli bir politika izleme arayışı, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından Planlı Dönem'le birlikte başlatıldı ve bilimsel etkinliklerin yönlendirilmesi için 1963 yılında TÜBİTAK kuruldu. 1963-1967 dönemini kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda Temel bilimlerde araştırma, ana politika olarak benimsendi. Uygulamalı bilimlerde ARGE etkinliklerinin başlatılması amacıyla 1972 yılında Gebze yerleşkesinde çok disiplinli TÜBİTAK-MAM, Marmara Araştırma Merkezi kuruldu. 1979-1983 yıllarını kapsayan Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda, ilk kez teknoloji politikalarından söz edildi. 1980'li yılların başında bilim ve teknoloji politikasına yönelik ilk ayrıntılı belge, Türk Bilim Politikası 1983-2003, hazırlandı. 4 Ekim 1983 tarihinde kurulan ve 1989 yılında ilk toplantısını gerçekleştirebilen Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK), 3 Şubat 1993 tarihinde yapılan ve Türk Bilim Politikası 1993 - 2003 başlıklı belgenin kabul edildiği ikinci toplantısıyla belli bir işlerlik kazanabildi. Bu toplantı, politika geliştirme sürecinde bir dönüm noktası olarak kabul edilir (ne yazık ki bu belgede yer alan ana atılımlar gelip geçen hiçbir hükümetin sahip çıkması ve ciddi kaynak ayırmaması nedenleriyle bu yirmi yıllık süre içerisinde uygulanamadı). Bunlara paralel olarak 1 Haziran 1991 tarihinde Hazine Müsteşarlığı aracılığıyla Dünya Bankası'ndan sağlanan 50 Milyon dolar kaynak ile Türk sanayisinde teknoloji geliştirme etkinliklerini desteklemek ve sanayi sektöründe ticari ARGE bilincini artırmak üzere Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) kuruldu. On yılı aşkın bu dönemde ihraç edilebilecek inovatif bir ürünün bu program kapsamında gerçekleştiği bilinmemektedir (Sevgi ve İnce, 2004).



Şekil 11: Ar-Ge Harcamalarının GSYİH'ye Oranı

Kaynak: TÜİK Ar-Ge İstatistikleri

Türkiye’de teknoloji ve yenilik politikalarının uygulanmasında ve ulusal yenilik sisteminin kurulmasında en önemli aşamalardan biri, 1995’de Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu’nun “Araştırma Geliştirme Yardımına İlişkin Kararı” ile, ARGE desteklerinin sistemleştirilmesidir. Bu tarihten itibaren TÜBİTAK-TİDEB (Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı) ve TTGV tarafından yürütülen destek programları ile özellikle imalat sanayiinde AR-GE faaliyetlerinin nitelik ve nicelik olarak geliştirilmesi ve bir yenilik kültürünün oluşturulmasına çalışılmıştır. Bu programların uygulanmaya başlanmasından kısa bir süre sonra, 1998’de, AR-GE destek programlarının etkilerinin ve bir bütün olarak ulusal yenilik sisteminin etkinliğinin değerlendirilmesi amacıyla TÜBİTAK ve TTGV tarafından Ulusal Yenilik Sistemi: Türkiye İmalat Sanayiinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçlerinin İzlenmesi adıyla bir çalışma başlatılmıştır.

Türkiye 2002 itibariyle ARGE yoğunluğu (%0.66) açısından, OECD ortalamasının (%2.26) ise dörtte bir düzeyinde bulunmaktadır. Özel sektör ARGE harcamalarının toplam ARGE harcamaları içindeki payı (%41.3) açısından da AB-25 ortalamasının (%55.4) gerisinde bulunmaktadır. 2002

itibariyle kişi başına düşen ARGE harcama miktarı AB-15 ülkelerinde 510 dolar, OECD-30 ülkelerinde 567 dolar iken, Türkiye’de on kattan daha az, 43 dolardır. Bilgi ve İletişim Teknolojileri, Biyoteknoloji ve Gen Teknolojileri, Malzeme Teknolojileri, Nanoteknoloji, Tasarım Teknolojileri, Mekatronik, Üretim Süreç ve Teknolojileri, Enerji ve Çevre Teknolojileri Türkiye’nin belirlediği öncelikli ARGE ve teknoloji alanlarıdır. Tüm bu gelişmelere rağmen Türkiye’de ne yazık ki, ARGE harcamaları açısından durum pek iç açıcı değildir. Türkiye son yıllarda ARGE/GSYİH oranını arttırmasına rağmen hala pekçok GOÜ’nin altında seyretmektedir. 2008 yılı itibariyle ARGE/GSYİH %0.7 düzeyindedir. Ülkemizde 2013 yılı ARGE/GSYİH hedefi %3’tür.

3.1.2.2 Patent

Teknolojik yenilik ve buluşlar, verimlilik ve iktisadi büyümenin en önemli faktörlerindendir. Etkili bir patent sistemi hem ülke içinde hem de ülke dışında iktisadi gelişmeyi teşvik eder. Tarihi gelişmeler, patent sisteminin ülkede uygulanması ile birlikte araştırma faaliyetlerinin arttığını ve ülke ekonomisini hızla geliştirdiğini göstermiştir. Etkili bir patent sistemi, hem ülke içinde hem de ülke dışında iktisadi büyümeyi beraberinde getirir. Fikir ürünlerinin etkin olarak korunmadığı, teknolojik ilerlemenin vazgeçilmez şartı olan buluş faaliyetlerinin teşvik edilmediği riskli bir ülkede yerli teknoloji üretiminin gerçekleştirilmesi beklenemeyeceği gibi, yabancı yatırımcının da yeni teknolojiye dayalı yatırım yapmak ve ARGE faaliyetlerinde bulunmak için böyle bir ülkeyi tercih etmesi beklenemez. Yabancı yatırımcının bir ülkeye yatırım yapma kararını, öncelikle ekonomik faktörler etkilemekle birlikte, özellikle yeni ve yoğun teknolojiye dayanan yatırımlar bakımından, sınai hakların korunması da önemli bir etken olmaktadır. Yeni teknolojilere dayalı olarak üretim yapma amacıyla bir ülkeye gelmeyi planlayan yatırımcı açısından, sınai hakların o ülkede korunuyor olması, yatırım kararını olumlu yönde etkileyen bir faktördür. (Yücel, t.y.).

Sınai Mülkiyet Hakları, sanayideki yeniliklerin, buluşların, yeni tasarımların ve özgün çalışmaların ilk uygulayıcıları adına; veya ticaret alanında üretilen ve satılan malların üzerindeki üreticisinin veya satıcısının ayırdedilmesini sağlayacak işaretlerin sahipleri adına kayıt edilmesini ve böylece ilk uygulayıcıların ürünü üretme ve satma hakkına belirli bir süre sahip olmalarını sağlayan gayri maddi bir haktır (Aktaran: Yücel, t.y.). Bu bölümde Türkiye ve bazı ülkelerin patent verilerine yer verilecektir.

Fikri ve sınai mülkiyet hakları genellikle altı temel grup içinde ele alınmaktadır:

- Buluşlarla ilişkili olarak patentler.
- Edebi ve sanatsal çalışmalarla ilişkili olduğu kadar, mühendislik tasarımları, bilgisayar yazılımları ve sanatın diğer alanlarını da kapsayan telif hakları (copyrights).
- Entegre devrelerin dizim-tasarımlarını da içeren, şekillendirme ve yapılandırmayla ilişkili olarak tasarımlar.
- Ürünün kaynağı ya da sponsorunu tanımlamak için hizmet veya ürünü niteleyen kelime ya da sembollerle ilişkili olarak ticari markalar (trademarks).
- 1978 Uluslararası Yeni Bitki Cinslerinin Korunması Birliği'ne dayalı bitki cinslerinin koruması (plant varieties protection).
- Gizli bilgiyi korumakla ilişkili ticari sır koruması (OECD,1997) (Aktaran: Soyak, 2005: 2).

GATT müzakereleri sonucunda yapılan, küresel nitelikli en kapsamlı düzenleme olan 31.12.1994 tarihli "WTO Kuruluş Anlaşması" ve eki "Ticarette Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması"nda (TRIPS) tanımlandığı biçimiyle fikri mülkiyet hakları; "kişilerin düşüncelerinin ürünleri üzerine verilen

haklardır. Bu haklar, genellikle bu düşüncüyü yaratan kişiye, onu belirli bir süre münhasıran kullanma hakkı verir". Anlaşmaya göre, geleneksel olarak bu hakların ikiye ayrıldığı belirtilmektedir: Birinci grupta bilgisayar yazılımlarını da kapsayan, telif hakkı ve telif haklarıyla ilişkili haklar bulunmakta; edebi ya da sanatsal çalışmaların yazarlarının hakları yazarı öldükten sonraki en az 50 yıllık bir süreç için telif haklarıyla korunmaktadır. İkinci grupta ise sınaî mülkiyet hakları bulunmakta; sınaî mülkiyete ilişkin haklar da genellikle iki alanda incelenmektedir. Birinci alan, coğrafi işaretler ve ticari markalar gibi ayırt edici işaretlerin korunmasıdır. Diğer sınaî mülkiyet tipleri ise teknolojinin yaratılması, tasarım ve teknolojik yeniliği uyarmaya yönelik, öncelikli koruma sağlamayı hedeflemektedir. Bu kategoride ise patentler, endüstriyel tasarımlar ve ticari sırlar yer alır. Bu hakların sosyal amacı, yeni teknoloji geliştirmeye yönelik yatırımların ürünlerini korumayı sağlamak ve böylece ARGE faaliyetlerini finanse etmek için teşvik ve araçlar sunmaktadır. Anlaşmaya göre iyi işleyen bir fikri mülkiyet rejiminin, lisans, ortaklık ve doğrudan yatırım biçimindeki teknoloji transferi biçimlerini de kolaylaştıracağı varsayılmaktadır. Bu haklarda koruma sınırlı bir süre için verilir. Patentler, günümüzde daha çok ARGE faaliyetinin bir ürünü olarak özel sektörün kullandığı buluşlar üzerine tekel hakkı sağlamaktadır. Patentler, genellikle diğer koruma biçimleriyle beraber kullanılmakla birlikte, sınırlı da olsa ARGE için temel teşvik mekanizmalarından biri olarak kabul edilmektedir (Soyak, 2005: 2).

Günümüzde teknoloji politikası iktisadi, patent korumasını, ARGE'ye eksik yatırıma ve optimal teknolojik değişim oranının düşük olmasına neden olan piyasa yetersizliklerinin azaltılması ya da önlenmesinin bir aracı olarak bakmaktadır. Patent, teknolojik değişim sürecinin ürünlerinin mülkiyetine olanak tanıyan ve teknolojik gelişme sürecini iktisadi yapıda dinamik kılan bir araç olarak yorumlanmaktadır. Hâlbuki birçok iktisatçı patentlerin kullanımını bir politika aracı olarak yorumlarken, ARGE faaliyetlerini uyarma biçimindeki sınırlı olan işlevinden ziyade, tekel hakkı sağlaması biçimindeki yaygın işlevi üzerinde durmaktadır (Soyak, 2005: 11). Mevcut teknolojik düzey ve iktisadi

yapı nedeniyle patentlerin; araştırmayı teşvik etme, araştırma ürünlerinden toplumu yararlandırma ve buluşu topluma mal etme işlevlerini büyük ölçüde yitirdikleri iddia edilmektedir. Peki bu sistem özellikle de TRIPS gibi küresel nitelikli düzenlemelerle niçin GOÜ'lere dayatılmaktadır? Bu sorunun yanıtı patentin günümüzde hâlâ etkin olan ve son küresel düzenlemelerle de daha da güçlenen GOÜ'lere karşı “tekel gücü yaratma” işlevi ile ilişkilidir. Gelişmiş ülkeler, GOÜ'lerin ekonomilerini serbestleştirme, yabancı yatırımlara ve ticarete açma konusunda önemli baskılar yaparken, fikri ve sınai mülkiyet hakları konusunda sıkılaştırma ve uyum sağlama yönünde küresel uygulamaları dayatmaktadır.

Bunda özellikle 1970 ve 1980'li yıllarda bir grup Doğu Asya ülkesinin tersine mühendislik, taklit ve uyarlama yoluyla teknolojik yeteneklerini yükseltmeleri ve bu durumun merkez ülkelerin yüksek nitelikli sanayilere dayalı karşılaştırmalı üstünlüklerini onarmaya yönelik baskılara neden olmasının büyük payı vardır. Merkez ülkeler bu kervana yeni GOÜ'lerin katılmasını istememekte ve patentlerin ilaç, kimya ve elektronik gibi özellikle kritik sektörlerde teknolojik imtiyaz ve tekel yaratma işlevinden sonuna kadar yararlanmayı arzu etmektedirler. Dolayısıyla GOÜ'ler açısından patent sisteminden ulusal yarar sağlanmasının bazı koşulları söz konusudur. Burada vurgulanması gereken önemli nokta; özellikle sınai mülkiyete yönelik kurumsal ve hukuki düzenlemelerin o ülkeye yarar sağlamanın, belirli bir sınai yapı ve teknolojik birikim aşamasını gerektirdiği ve yeni teknolojiler geliştirebilen, yani yenilikçi ARGE'nin yoğun olarak yapıldığı sanayileşmiş merkez ülkeler açısından bu tür düzenlemelerin daha olumlu sonuçlar doğurduğudur. Buna karşın, büyük ölçüde uyarlamacılık ve taklitçiliği içeren ve teknolojik birikimin ilk aşamalarında olan bir ülke için, sınai mülkiyete yönelik aşırı sıkı uygulamalar bu süreci olumsuz etkileyecek, GOÜ'lere özgü teknolojik yayılmayı esas alan bir teknoloji politikasıyla bu uygulamalar bağdaşmayacaktır.

Böylesine bir yapı içinde bulunan Türkiye gibi bir çok gelişmekte olan ülkede, yenilikçi ARGE yapılmamakta, bu durum buluşu ve yeni teknoloji geliştirmeyi teşvik etmek için uygulanan patent sistemi gibi araçların, ne derece ve kimler için yararlı olacağı sorularını beraberinde getirmektedir. Türkiye örneğinde olduğu gibi; sınaî profil açısından teknolojik gelişmelere motor olabilecek organize olmuş zayıf bir yatırım malları sanayisi olan ve bu sanayisinin teknolojik olarak oldukça dışa bağımlı olduğu; buna karşın tekstil, gıda ve metal gibi basit sanayilerin ağırlıklı olduğu ve dolayısıyla yenilikçi ARGE şeklinde yeni teknoloji geliştirme faaliyetlerinin bulunmadığı bir ülkede; bir de bilimsel ve teknolojik altyapının zayıflığı eklendiğinde, patent sisteminin kimlere hizmet edeceği sorusu önem taşımaktadır. Bu koşullardaki bir sanayiide teknoloji politikası aracı olarak genelde sınaî mülkiyeti koruma, özelde ise patent sistemi formel bir teknoloji transferi sürecini besleyerek, yabancıların teknolojik imtiyazlarını korumaya hizmet edecektir. Türkiye’de verilen patentlerin dağılımına bakıldığında %90’dan fazlası yabancılara verilen patentlerden oluşmaktadır. Bu durumda etkin ve güçlü bir sınaî mülkiyet koruması, küresel düzenlemelere uyumlu ulusal kanunlarla, yabancıların teknolojik haklarını ve tekel gücünü korumaktan, teknolojik bağımlılığı derinleştirmekten ve transfer edilen teknolojiye yapılan ödemelerin faturasını yükseltmekten başka bir işlev görmeyecektir (Soyak, 2005: 13-14).

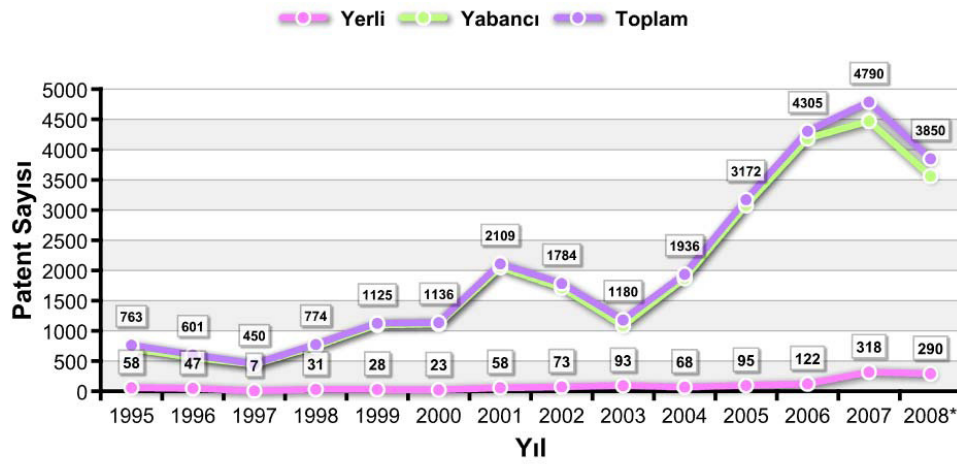
TRIPs Anlaşması ile yabancı doğrudan yatırımların özendirileceği, gelişmiş ülkelerde ARGE harcamalarının artacağı ve bilimsel-teknolojik gelişmelerin hızlanacağı, uluslararası ekonomik ilişkilerin saydam ve istikrarlı bir temelde gelişeceği ve gelişmekte olan ülkeleri, teknoloji üretmeye yönelteceği ifade edilmektedir. Buna karşılık GOÜ’lerin royalty ödemelerini artıracacağı, ithalat giderlerini artıracacağı ve tersine mühendislik ve taklit yoluyla teknoloji transferini zorlaştıracacağı da bilinmektedir (Ongun,1996: 74).

Patentlerle ilgili istatistikler genellikle ülkelerin patent ofislerinde tutulmaktadır. Bu şekilde tutulan istatistiklerin bir çok zayıf yanı bulunmaktadır. Genellikle, ülke içinden, ülke dışındakilerden daha fazla

patent başvurusu yapılmaktadır. Ayrıca patentler düzgün bir dağılım göstermemekte; çok sayıda düşük kaliteli patente karşılık, az sayıda kaliteli patent bulunmaktadır. Bu nedenle patent istatistiklerin kıyaslanabilmesi için, ulusal patent ofislerinin istatistikleri yerine OECD'nin geliştirdiği “üçlü patentler” (triadic patent families) göstergesi kullanılmaktadır. OECD'nin “üçlü patentler”i, Avrupa Patent Ofisi (EPO), Japonya Patent Ofisi (JPO) ve Amerikan Patent Ofisi (USPTO)'lerindeki patentleri içermektedir. Bu şekilde bir teknolojik yenilik veya icat tek bir patent olarak sayılmakta ve ülkelerin patent sayıları kıyaslanabilmektedir (Karasözen, t.y.: 34).

Ülkelerin araştırma geliştirme faaliyetleri sonucunda elde edilen sonuçların, marka veya patent alınarak tescillenmesi teknolojik bir göstergedir. Fikri mülkiyet haklarının korunması açısından marka ve patent tescili önemli bir noktadır. ABD Patent ve Marka Ofisinden, çeşitli ülkelere 1977 ile 1999 yılları arasında alınan patent sayıları, gelişmiş ülkelerin özellikle ABD, Japonya ve Almanya'nın almış oldukları patent sayısı, tüm dünyada alınan patentlerin %82 'sine tekabül etmektedir. Güney Kore, Tayvan gibi Uzak Doğu ülkeleri ile İrlanda ve İsrail tarafından alınan patent sayısında da önemli bir artış mevcuttur. Bu ülkelerin patent sayısı dünyadaki toplam patent miktarının %2,2'sine sahiptir. Türkiye, 1977 ve 1999 yılları arasındaki dönemde, ABD'de tüm dünyadan alınan 2188301 adet patentin içinden yalnızca 55 tanesine sahiptir. Bu sayı, 2009 sonu itibarıyla 4548072 patente çıkmış ve Türkiye'nin içerisinden aldığı pay 226'ya yükselmiştir. 1999 yılında ABD Patent ve Marka Ofisi tarafından verilen patentlerin, %53'ü ABD'ye, %16'sı ise AB ülkelerine aittir. Aynı yıl Avrupa Patent Örgütü'ne yapılan patent başvurularının %47'si AB ve %28'i ABD'ce gerçekleştirilmiştir. 2000 yılında Patent İşbirliği Anlaşması kapsamındaki patent başvurularında, ABD'nin %39.9, AB'nin %35.1, Japonya'nın %11.2 oranında payı vardır. Diğer ülkeler ise başvuruların %13.7'sine sahiptirler(OECD, 2003: 9-18) (Aktaran: Çelik, 2008).

2001 yılında ABD patentlerinde yabancıların payı %47,24 olup, bunun %42,36'sı Japonya'ya, %12.29'u diğer Asya ülkelerine (Güney Kore, Çin, Tayvan, Malezya), %34.44'ü AB'ye, %14.36'sı Almanya'ya, %5.36'sı Fransa'ya ve %5.06'sı İngiltere'ye aittir (NSF,2004). 2003'te ABD Patent ve Marka Ofisi'ne gelişmiş ülkelerce yapılan başvuruların oranı %83'ü bulmuştur (UNCTAD, 2005) (Aktaran: Çelik, 2008).



Şekil 12: TPE Tarafından Verilen Patent Tescillerinin Yıllara Göre Dağılımı
Kaynak: TPE

Türkiye'de Türkiye Patent Enstitüsüne yapılan patent başvuruları da alınan patentlerde de üstünlük yabancılar aittir. Yukarıdaki grafikten de görülebileceği gibi 2008 yılında yerlilerin aldıkları patent sayısı, 290 iken yabancıların aldıkları patent sayısı 3560'dır.

3.2 TEKNOLOJİK GELİŞMENİN YAYILMA KANALLARI

Teknolojinin yayılma kanalları, temelde üç başlık şeklinde ele alınmaktadır. Bu kanallar; ticaret, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve iletişim ya da bilgi teknolojileri olarak ifade edilmektedir. Hatta bunların ötesinde teknoloji yayılımının çoklu kanallarının eşanlı analizlerinin de

yapılması mümkündür. Teknoloji transferi, ya da ülkeler arası teknoloji yayılımı sözkonusu olduğunda, aktarım kanalları olarak ticaret ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yanısıra teknoloji transfer sözleşmelerinin kullanıldığı, hatta bunlara ek olarak eğitim ve kamuya sunulan teknik bültenler, konferans veya sempozyumlarında dolaylı bir kanal olarak çalıştığı ifade edilmektedir. Ancak konu başlığı, çokuluslu işletmelerin teknoloji transferini nasıl gerçekleştirdiği şeklinde ele alındığında, ticaret ve doğrudan yatırımlar ve bilgi teknolojileri başlıkları öne çıkmaktadır. Tezin ana amacı gereği, ele alınacak olan kanal, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır. Ancak konu hakkında daha fazla bilgi verebilmek adına ticaret kanalıyla gerçekleşen teknoloji yayılımına da değinilecektir. Bu başlık ele alınırken, teknoloji transferi ve teknolojik yayılma kavramları aynı kabul edilecektir.

Teknoloji veya bilginin yayılması ve edinilmesi, üretim süreçleri, yeni teknik ve makinelerin benimsenmesi, verimli büyümenin anahtar belirleyicisi kabul edildiği için, ekonomik gelişimin en önemli kavramlardandır. Pekçok ARGE ve yenilik faaliyeti, yüksek gelirli ülkeler tarafından üstlenilmiş, buna karşılık gelişmekte olan ülkeler, yeni verimli bilginin kaynağı olarak ithal edilen teknolojiye güven duymuştur. Buradan gelişmekte olan ülkelerin, hiç ARGE faaliyetinde bulunmadıklarını söyleyemeyiz, yeniliklerin takibi ve uyarlamaların kayda değer bir kısmı küresel bilgi stoğuna katkı yapılarak gelişmekte olan ülkelere gerçekleşir (Hoekman ve Javorcik, 2006: 1).

Hoekman ve Javorcik, -2006'ya göre- uluslararası teknoloji yayılımı, pekçok kanal vasıtasıyla gerçekleşebilir. Mal ve hizmet ticareti bunlardan birisidir. Ticaretin tamamı, teknolojik bilginin gönderilmesi için potansiyel taşımaktadır. İthal edilen sermaye malları ve teknolojik girdiler, üretim sürecinde kullanılarak direkt olarak verimliliği arttırabilirler. Alternatif olarak firmalar, ürün dizaynını ve üretim tekniklerini onlarla paylaşan, bilgili alıcılara ihracat yapmak vasıtasıyla teknolojileri hakkında bilgi edinebilirler.

İkinci kanal, doğrudan yatırımların veya proje bazlı ortak girişimlerin (joint venture) takibidir. Çokuluslu şirketler, genellikle bu alanların verimliliğini

direkt etkileyen teknolojik bilgiyi transfer ederler. Ek olarak ilişkili (associated knowledge) bilginin bir kısmı, ev sahibi ülkeye sızabilir. Her iki durumda da (hem ticaret hem de DYY) teknoloji, sergileme ya da taklit (demonstration) etkileri, işgücü devri (labor turnover), çoklu girdi sağlayıcılar ve ters mühendislik vasıtasıyla aynı endüstrideki veya bölgedeki diğer firmalara, onu edinen firmalardan uluslararası olarak yayılabilir.

Uluslararası teknoloji yayılımının üçüncü kanalı, lisanslama veya teknoloji satışları vasıtasıyla bilginin direkt ticaretinin yapılmasıdır. Bu durumda teknoloji transferi, firmalar arasında, ortak girişimler (joint venture) arasında veya ilişkisiz firmalar arasında gerçekleşebilir.

Lisanslama ve DYY, genellikle ikamecidir ancak tamamlayıcı da olabilirler. Fikri mülkiyet hakları için kaydedilen uluslararası ödemeler ve makbuzların çoğu, ana firmalar ve bağlı ortaklıkları arasındaki akımlar olarak firma içinde gerçekleşir. Fikri mülkiyet haklarının gücünü de içeren pekçok faktöre bağlı olan teknoloji sahibi olma konusunda, hangi şeklin benimseneceği meselesi tercihseldir.

Özet olarak, yeni teknolojiler, uluslararası olarak çeşitli aktiviteler vasıtasıyla gönderilebilirler. Teknolojiler, mallarda içeriliyor (embodied) olabilir, bu durumda, sermaye malları ve ekipmanları veya farklılaştırılmış ürünlerin yeni çeşitlerinin ithalatı vasıtasıyla transfer edilebilirler. Teknolojiler, yabancı yatırımcılar veya yabancı alıcıların açığa çıkartması (exposure) yoluyla sağlanabilirler veya fikri mülkiyet haklarına dair politikalar tarafından desteklenen anlaşmalar sayesinde içermeyen bilginin (disembodied knowledge), doğrudan ticareti yoluyla edinilebilirler (Hoekman ve Javorcik, 2006: 2-4).

Teknoloji transferinin uygulanabilirliği ve nispi maliyetleri, birbiriyle ilgili dört setten etkilenmektedir; transfer edilen ürünün ve üretim tekniklerinin karmaşıklığı, teknolojiyi alan ve veren ülkenin transfer ortamı, teknolojiyi alan firmanın bunu kavrama yeteneği, teknolojiyi getiren firmanın kar

maksimizasyonu stratejisi ve transfer yeteneği. Uluslararası firma tarafından verilen lisans veya doğrudan yatırım kararları, bu faktörlerin kombinasyonundan etkilenmektedir (Baranson, 1970: 435).

3.2.1 Teknolojinin Yayılım Kanalı Olarak Ticaret

Ticaret, teknoloji transferi için önemli bir kanal kabul edilmesine rağmen, hala teknoloji transferinde en etkili kanal olup olmadığı açık değildir. İçsel büyüme modelleri, teknolojik ilerlemenin ana motoru olarak yenilik çabalarını görmektedir. Teknolojik yayılımın, yurtdışından istenen gelişmiş ara malların kullanımı vasıtasıyla gerçekleşeceği vurgulanmaktadır. Ara malları satın almanın maliyetleri, onun fırsat maliyetinden küçük olduğu sürece yabancı ara mala erişimden fayda elde edilecektir.

Coe ve Helpman tarafından 1995 yılında, OECD ülkeleri arasında uluslararası ticaret kanalıyla gerçekleşen ARGE taşmaları ilk kez araştırılmıştır. Bilgi stoğu için bir vekil (proxy) olarak birikimli (cumulative) ARGE harcamaları kullanılarak, yurtiçi ARGE harcamalarının etkisi kadar ticaret ortaklarının ARGE harcamalarının da yurtiçi toplam faktör verimliliği (TFV) üzerindeki etkisi gözlenmeye çalışılmıştır (Zhu ve Jeon, 2007: 957). Coe ve Helpman, ülkenin verimliliğinin, yüksek ve düşük bilgi stoğuna sahip ülkelerden yapılan ithalat bağlamında artıp artmadığını araştırmışlardır (Keller, 2001: 21). Bu çalışmanın sonucunda ülkenin TFV'si üzerinde, hem yurtiçi hem de yabancı ARGE sermaye stoğunun pozitif ve istatistiksel olarak önemli etkilerinin olduğu bulunmuştur. Ayrıca çalışmayla iki ayrı sonuca daha ulaşılmıştır. Bunlardan bir tanesi, yurtiçi ARGE stoklarının etkisinin büyük ülkelerde küçüklere nazaran daha önemli olabileceği bulgusudur. Bir diğeri ise, yabancı ARGE stoklarının etkisinin dışa daha açık ülkelerde daha büyük olacağıdır (Zhu ve Jeon, 2007: 957). Coe ve Helpman'a göre, uluslararası ARGE taşmaları, ülkenin ithalat kompozisyonu ile ilgilidir ve ithalatın toplam düzeyi, teknolojinin uluslararası yayılımı için önemlidir (Keller, 2001: 21). Coe

tarafından 1997 yılında örneklem seti genişletilerek gelişmiş ülkelerden, 77 tane gelişmekte olan ülkeye doğru gerçekleşen ARGE taşmalarının etkisini tahmin etmiştir. Sonuçta endüstriyel ülkelerin ARGE stoklarında %1'lik bir artış olması durumunda, gelişmekte olan ülkelerin çıktılarında %0.06'lık bir artış olacağını bulmuştur (Zhu ve Jeon, 2007: 957).

Eaton ve Kortum, 1996 yılında, önce uzaklığı ve diğer etkileri kontrol etmiş ve iki taraflı (bilateral) ithalatın, iki taraflı patent faaliyetlerini tahmin etmeye yardımcı olmadığını ifade etmişlerdir. Onların modelinde, patent faaliyetleri, uluslararası teknoloji yayılımının göstergesi olarak olarak kullanılmıştır (Keller, 2001: 22).

Xu ve Wang'ın 1999 yılında yaptıkları çalışmada, ticaret ve ARGE taşmaları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Toplam ithal miktarı içerisinde sermaye malları ve sermaye malı olmayan mallar ayrıştırılmış ve ticaret akımlarında ARGE taşmalarının içerildiği bulunmuştur. ARGE taşmalarının özellikle sermaye mallarında taşındığı gösterilmiştir. Ayrıca OECD ülkelerinde ARGE taşmalarının büyük bir kısmının diğer bilinmeyen kanallar vasıtasıyla gerçekleştiğini iddia etmişlerdir. Her iki çalışma da ülkeler arasında ARGE taşmalarına neden olan, uluslararası ticaretin doğru bir kanal olduğu görüşü üzerinde uzlaşmaktadırlar (Zhu ve Jeon, 2007: 957).

Keller tarafından 1998 yılında yapılan çalışmada ise Coe ve Helpman'ın sonuçlarına itiraz edilmiştir. Keller, rasgele seçilmiş ticaret ortakları yaratarak uluslararası ARGE taşmalarını tahmin etmiştir. Bu gerçek karşıtı (counter factual) tahminlerin, daha geniş uluslararası ARGE taşmaları verdiği ve ülkeler arasındaki verimlilik farklarını daha iyi açıkladığı sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuç, uluslararası ARGE taşmalarının uluslararası ticaretten çok diğer kanallar aracılığıyla gerçekleşeceğini ima etmektedir (Zhu ve Jeon, 2007: 957). Keller, Coe ve Helpman'ın iddiasını onaylamaz ve uluslararası teknoloji yayılımı için ticaretin öneminden şüphe edilmesini gerektirecek bazı nedenler vardır der (Keller, 2001: 22).

3.2.2 Teknolojinin Yayılım Kanalı Olarak Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Bu bölümde öncelikle doğrudan yabancı yatırımların girdikleri ülke ekonomisinde yarattıkları taşıma etkileri incelenecek ve ardından doğrudan yatırımların teknoloji transfer kanalı olup olmaması konusunda yapılmış ampirik çalışmalara yer verilecektir. Son yirmi yıldır, çokuluslu şirketler tarafından yapılan doğrudan yatırımlar önemli ölçüde artmıştır. Çokuluslu şirketlerin yavru şirketlerinin satışları, dünya çapında gerçekleşen ihracattan daha büyüktür. O halde doğrudan yabancı sermaye yatırımları, uluslararası düzlemde mal ve hizmet transferi için baskın bir kanaldır. Küresel anlamda ARGE faaliyetlerinin büyük bir kısmı çokuluslu şirketler tarafından gerçekleştirildiği için, çokuluslu şirketler aracılığıyla gerçekleşen doğrudan yatırımlar, küresel piyasalarda gelişmiş teknolojiye erişim için potansiyel bir araç olarak düşünülmektedir. Yerel firmalar, tersine mühendislik veya taklit, işgücü devri veya ileri ve geri bağlantılı üretim vasıtasıyla yeni teknolojilerin yayılmasından fayda elde edebilirler. O halde doğrudan yatırımların teknoloji taşımaları yarattığını düşünmek haksız bir yargı olmayacaktır (Zhu ve Jeon, 2007: 958).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının büyüme üzerinde pozitif etki yarattığı konusunda genel bir kabul olduğu görülmektedir. Doğrudan yatırımlar, büyümeye pekçok kanal yoluyla katkı sağlayabilirler ancak belki de bu kanallar arasında en önemlisi teknoloji transferidir (Nourzad, 2007: 26).

Yukarıdaki bahisler esnasında da birçok kez tekrar ettiğimiz gibi doğrudan yabancı yatırımları, portföy yatırımlarından ayıran en önemli özellik ülkeye giren doğrudan yatırımın, işletmecilik ya da yönetim becerisi, teknoloji, üretim deneyimleri, finans tecrübelerine dair bilgileri de transfer ediyor olmasıdır. İşte bu bilgi etkileri, dışsallıklar ya da taşımalar olarak tanımlanabilir. O halde doğrudan yabancı yatırım, ev sahibi ülkede fabrika kurmak ya da şube açmaktan öte bir anlam taşımaktadır.

Doğrudan yatırım taşmaları basitçe, yurtiçi ekonomide yabancı firmaların bulunmasının bir sonucu olarak, yurtiçi firmaların verimliliklerinde bir artış meydana gelmesi olarak tanımlanabilir. Taşmalar, teknoloji, çalışma yöntemleri veya yönetim becerisi gibi pekçok şekilde ortaya çıkabilirler ve verimlilikte bir patlama yaratabilirler. Görg ve Greenaway 2003 yılında yaptıkları çalışmada doğrudan yatırım taşıma kanallarını belli bir sınıflama şeklinde vermişlerdir. Kanallar; işgücü hareketliliği yoluyla dağılan yetenekler, ihracat ve altyapıdaki iyileşmeler, taklit, rekabet ve dikey bağlantılardır. İşgücü hareketleriyle oluşan yeteneklerin; işgücünün verimliliği arttırmak için çalışan yabancı firmalarda açıkça veya zımni bir şekilde eğitilmeleri sonucunda yeni yetenekler kazanmaları ile açıklamaktadır. Çalışanlar yeniden yurtiçi firmalara döndüklerinde bu yetenekleri kullanacaklardır. İhracat ve altyapıdaki iyileşmeler; çokuluslu şirketlerle dağıtım ağları, lojistik hizmetler ve altyapının iyileşmesi sayesinde karşılaşılabilecek olan yurtiçi firmaların onlardan faydalanması ya da öğrenmesi olarak açıklanmaktadır.

Taklit; taşmaların en açık ve bilinen şeklidir. Yurtiçi firmaların tersine mühendislik yoluyla yabancı ortaklık tarafından üretilen hizmet ve mal şekillerine dayanarak benzer bir ürün yaratmasıdır. Ancak bunun gerçekleşebilmesi için yurtiçi firmaların benzer ürünleri üretebilecek girdilere ve teknik kapasiteye sahip olması gerekmektedir. Rekabet; eğer ÇUŞ piyasadaki tek sağlayıcı değilse ve yurtiçi ekonomide ürettiği malları satıyorsa piyasada direkt olarak yurtiçi firmalarla rekabet edecektir. Çokuluslu şirketlerin daha verimli olması, yurtiçi firmaları da başarılı bir şekilde rekabet edebilmeleri için daha verimli olmaya zorlayacaktır. Dikey bağlantılar; geri ve ileri bağlantılar, taşmaların ekonomiye iletilebilmesi için bir diğer yoldur. Yabancı firmalar, dikey üretim ağları kurdukları için onların üretim zincirleri içerisinde yurtiçi firmalar da yer alacaktır. Bu tedarikçiler, belli kalite standartlarını tutturmalıdırlar, bunun için yabancı firmanın bilgi ve tecrübesinden faydalanacaklardır. (Leshner ve Miroudot, 2008: 11).

Teori, bize sadece taşmaların nasıl iletildiği konusunda bilgi vermez aynı zamanda ÇUŞ'lar tarafından yaratılan bilginin etkin kullanılması için firmaların yapabilirliğini etkileyebilecek faktörlerden de bahseder. Dolayısıyla pozitif dışsallıklar, otomatik bir şekilde ortaya çıkmamaktadır. Taşmaların büyüklüğünde, yatırım yapmak için firmanın motivasyonuna ve yatırım tipine bağlı olarak farklılıklar vardır. Örneğin yatırımcının, yatırım motivasyonu, aynı zamanda onun yurtiçi ekonomiyle ne kadar ilişki içerisinde olacağını ve böylece oluşacak verimlilik taşmalarını kapsamını da etkileyecektir. Ayrıca her ülke, daha verimli yabancı yatırımcıların varlığından fayda elde edemez. Özellikle yurtiçi ve yabancı firmalar arasında bir teknoloji açığı, bu konuda büyük rol oynayabilir. Çünkü bu açık, ÇUŞ tarafından ülkeye getirilen bilginin, yurtiçi firma tarafından kullanılabilirliğini etkileyecektir. Bu bağlamda, ileri teknolojiyi yakalamak için yurtdışından lisanslı teknoloji gerekmektedir, burada da fikri mülkiyet hakları koruması, devreye girecektir. Teknoloji içselleştirilmeli ve yerel koşullara uyarlanabilmelidir. Şöyle bir düşünecek olursak; Boeing veya Airbus'un geliştirmekte olan bir ülkede kurduğu fabrikadan kaynaklanacak taşmalar, gelişmiş bir ülkede fabrika kurduğu durumdan daha düşük olacaktır (Leshner ve Miroudot, 2008: 12).

Bunlara ek olarak, yurtiçi firmaların özellikleri de taşmaların, yurtiçi ekonomiye iletilmesini etkileme olasılığına sahiptir. Bazı araştırmacılar, ihracat yapan yurtiçi firmaların, yabancı firmaların varlığından ötürü bir fayda sağlamayacaklarını çünkü onların zaten yabancı piyasalarda rekabet edebilecek verimliliğe sahip olduklarını iddia ederler. Onlara göre yurtiçi firmalar ihracat yapmadıkları zaman bu taşmaların oluşması söz konusu olacaktır (Leshner ve Miroudot, 2008: 12).

Teori, dikey üretim ağlarını bu konudaki en etkili kanallardan biri olarak ifade etmektedir. Dikey taşmalar; ana şirketler ve yabancı firmalardan aktif olarak gerçekleşen bilgi transferi, teknoloji sızmaları ve daha yoğun rekabete dayalı teşvikler şeklinde ortaya çıkmaktadır. Dikey verimlilik taşmaları, ileri ve geri bağlantılar yoluyla oluşabilir. İleri bağlantı; tedarikçilerden yurtiçi firmaya

bilgi transferini ima ederken, geri bağlantı; firmanın tüketicilerinden yurtiçi firmaya verilen bilgilerin transferini içermektedir. Tedarikçilere yapılan bilgi transferi, ÇUŞ'ların onlardan satın aldıkları girdileri hem daha ucuza hem de daha kaliteli alacakları anlamına gelmektedir. Tüketici firmalara yapılan bilgi transferi ise onların etkinliklerini arttırarak ÇUŞ'un satışlarını arttıracaktır. Yatay taşmalar için teşvik bulunmamaktadır. Aynı sektördeki firmalar genellikle rakiplerine teknolojinin rakiplerine sızabileceği riskine karşı, fikri varlıklarını koruma altına almayı tercih ederler (Leshner ve Miroudot, 2008: 14).

Bu konuda yapılan ampirik çalışmaların sonuçları, kesin değildir. Doğrudan yabancı yatırım taşmaları üzerine yapılan araştırmaların bazıları, taşmaların varolduğunu ancak, sadece yurtiçi firmaların taklit edebilmek için yeterli kapasiteye sahip olması durumunda ortaya çıkabileceklerini gösterir. Araştırmaların bir kısmı, ülke ve bölge düzeyinde ihracat odaklı olmak ve yurtiçi piyasa genişliği gibi özelliklerin doğrudan yatırım taşmalarının dağılımını etkileyeceğini iddia etmektedir. Diğer bir kısmı ise ÇUŞ bağlı ortaklığının yabancı sahipliği derecesinin, taşmaları etkileyeceği üzerine odaklanmaktadır (Leshner ve Miroudot, 2008: 14).

Birçok ampirik çalışma, yabancı sahipliği ve firmanın verimlilik artışı arasında güçlü ve pozitif bir korelasyon olduğunu göstermektedir. Yabancı sahipli firmaların verimlilik avantajı, genellikle çokuluslu şirketlerin yurtiçi firmalara göre teknolojik avantajlara sahip olması olarak görünür. Çokuluslu şirketlerin ana şirketten yurtdışındaki yavru şirkete sınırlar arasında kolayca transfer edebilecekleri know-how, teknoloji gibi firmaya özgü bir varlığa sahip oldukları varsayılır. Bu konu Markusen tarafından 2002 yılında tartışılmıştır. Bu, çokuluslu şirketlerin yurtiçi firmalara göre daha verimli olmasına izin verir (Girma ve Görg, 2007: 350).

Ancak yüksek verimlilik artışı, tam rekabetin, uzun dönem dengenin ve sabit ölçek getirisinin varsayıldığı Neo-klasik üretim çerçevesinde geçerli olan

verimlilik ve teknoloji arasındaki direkt ilişki, teorik olarak sadece teknik ilerlemeden türetilemez. Verimlilik artışı üzerine yapılan çalışmalardan bazıları, verimlilik artışı sağlayan kavram olarak ölçek ekonomilerinden, bazıları ise Lucas tarafından ortaya çıkarılan yaparak öğrenme sürecinden bahsetmektedir. Girma ve Görg ise çalışmalarında yabancı çokuluslu şirketlerin verimlilik avantajlarını, iki unsura ayırmışlardır. Bunlardan birincisi, teknoloji; diğeri ise ölçek ekonomileridir. Bu konu aynı zamanda yoğun şekilde politik bir konu olarak algılanmaktadır. Dünya üzerindeki pekçok hükümet, doğrudan yabancı yatırımları ülkesine çekebilmek için aktif olarak çalışmaktadır. Bunun arkasındaki neden, gelen doğrudan yatırımların eninde sonunda yurtiçi piyasaya yayılacak olan yeni teknoloji girişine neden olabilmesidir. Dolayısıyla hükümetler tarafından uygulanan bu politikalar, çokuluslu şirketlerin teknik etkinliğe sahip oldukları görüşüne dayandırılır. Ancak eğer yabancı firmaların verimlilik getirisinin baskın faktörü, ölçek ekonomileriye, bu politikalar yanlış yönlendirmeye neden olabilirler (Girma ve Görg, 2007: 351).

Şirketler, yurtdışında bir bağlı ortaklık kurdukları zaman, kurdukları bu şirketler, yurtiçinde varolan şirketlerden iki nedenle farklıdırlar. Bunlardan birincisi, onlar kendilerine ait olan teknolojinin bir kısmını beraberinde getirirler. Böylece hem diğr çokuluslu şirketlerle, hem de kendilerine göre yerel piyasa, tüketici tercihleri ve iş uygulamaları konusunda daha fazla bilgiye sahip olan yerel firmalarla, başarılı bir şekilde rekabet edebilirler. Çok hızlı değışen teknolojilere sahip endüstrilerde, çokuluslu şirketlerin rekabetçi varlıkları, muhtemelen yeni ürünler ve süreçlerle ilgilidir. Olgunlaşmış endüstrilerde ise çokuluslu şirketlerin rekabet edebilirliği, daha çok pazarlama yeteneklerine veya farklı ev sahibi ülkelerin yerel karşılaştırmalı avantajlarını kullanmak için uluslararası sınırlar arasında uzmanlaşma becerisi gibi organizasyonel avantajlarına dayanır. Çokuluslu şirketleri yerel firmalardan ayıran diğr neden, çokuluslu şirketlerin bağlı ortaklıkları piyasaya girdiğinde bozulacak olan mevcut dengenin, yerel firmaları piyasa paylarını ve karlarını korumak için önlem almaya zorlayacak olmasıdır. Bu değışikliklerin her ikisi

de, yerel firmalarda verimliliğin artmasına neden olacak ve çeşitli taşma türlerinin ortaya çıkmasını sağlayacaktır (Blomström ve Kokko, 1998: 3).

Genellikle verimlilik taşmaları, çokuluslu şirket ortaklığının piyasaya girişi durumunda, ev sahibi ülkelerin yerel firmalarında etkinlik veya verimlilik yararlarına neden olduğunda ortaya çıkar, ancak bu durum, çokuluslu şirket bu faydaların tüm değerini içselleştirmeyse mümkün olur. Bu taşmaların en basit örneği, çokuluslu şirketlerin yerel piyasada işlem yaparken kullandığı teknolojinin bir kısmının kopyalanarak yerel firmaların verimini arttırmasıdır. Bir diğer çeşidi, bağlı ortaklığın piyasaya girişi, ev sahibi ekonomide daha ciddi rekabete neden oluyorsa, yerel firmalar varolan teknoloji ve kaynakları daha etkin kullanmaya zorlanmasıyla gerçekleşecektir. Taşma etkisinin üçüncü türü; rekabet, yerel firmaları yeni ve daha etkin teknoloji araştırmaya iterse oluşur (Blomström ve Kokko, 1998: 3).

Bu etkiler, hem yabancı ortaklığın kendi endüstrisinde hem de ortaklığın tedarikçisi veya tüketicileri arasındaki diğer endüstrilerde oluşabilir. Ancak verimlilik taşmalarının, önemli olup olmadığının sorgulanmasını gerektiren ilk neden, çokuluslu şirketler tarafından kullanılan teknolojilerin her zaman piyasada mevcut olmamasıdır. Çokuluslu şirketler, uluslararası olarak kendi teknoloji avantajlarını kullanmak için üç alternatif yola sahiptir. Çokuluslu şirketler, kaynak ülkede ihracat için üretim yapabilir; yabancılara teknoloji satabilir veya yurtdışında ortaklık kurabilir ve yabancı üretimi doğrudan kontrol edebilir (Blomström ve Kokko, 1998: 3).

Ancak teknoloji için piyasalar genellikle aksaktır. Bu durum, dışarı teknoloji satışları için işlem maliyetlerini yüksek hale getirir. Bunun nedeni, ilgili teknolojinin patent veya proje şeklinde kolaylıkla şifrelenememesi veya teknolojinin değerlemesi ve lisans maliyetleri ve fiyatlar hakkında anlaşmanın zor olmasındandır. Böylece çokuluslu şirketler, lisanstan önce doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını tercih edebilirler, ancak doğrudan yabancı yatırım tercihi, özellikle en yeni ve daha karlı teknolojilerin kullanımı

sözkonusu olduğunda güçleşir. Bu durumda yerel firmanın teknolojiye erişim için tek şansı, bazen tersine mühendislik veya özel yeteneklere sahip ileri gelen çokuluslu şirket çalışanlarını kiralamak veya taşmanın diğer türlerine erişmektir. Ancak taşmaların bu şekli genellikle gelişmiş ev sahibi ülkeler için daha geçerlidir. Çünkü en yeni ve daha karlı teknolojilerin taklit edilebilmesi için yüksek miktarda teknik beceri gereklidir (Blomström ve Kokko, 1998: 3-4).

Teknoloji için piyasalarda açıkça bir aksaklık gözlenmese bile teknolojinin iç kullanımına doğru bir eğilim varolabilir. Çünkü bazı teknolojilerin, onları geliştiren çokuluslu şirketlerin bağlı ortaklıkları tarafından kullanılması, dışardakiler tarafından kullanılmasından daha kullanışlıdır. Çokuluslu şirket, ilgili teknolojiyi belli bir amaç için geliştirebilir. Bu durumda teknolojinin uygulanabilmesi, belli becerilere sahip kişilerin çalıştığı bir organizasyonu gerekli kılabilir veya teknolojinin yeni bir çevreye uyarlanmasından daha az maliyetli olabilir. Bu durumda yerel firmaların yeni teknolojinin benimsenmesini sağlayacak beceriden yoksun olması halinde yeni teknolojiye erişim pek de karlı olmayacaktır. Tabi ki bu durumda bile taşmaların önemli olabileceğinden bahsedilmelidir, yerel firmalar teknolojiye, lisans veya diğer piyasa işlemleriyle ulaşabiliyorlarsa ve dinamik ve yenilikçilerse, taşmalardan faydalanabileceklerdir (Blomström ve Kokko, 1998: 4).

Taşmaların önemine dair yukarıda verilen nedenden başka iki neden daha saymak olanaklıdır. Bunlardan bir tanesi, kullanıcıyla direkt bağlantı kurulması, teknoloji yayılımının ana faktörü olarak görülmektedir. Doğrudan yatırımlardan pozitif dışsal etkiler beklenmesinin bir diğer nedeni ise, çokuluslu şirketlerin ölçek ekonomilerini kullanması, üretimin yüksek başlangıç sermayesi gerektirmesi, yoğun reklam faaliyetleri ve ileri teknoloji gibi tipik özellikleriyle ilgili olabilmektedir (Blomström ve Kokko, 1998: 4).

Yukarıda bahsi geçen taşmalar, pekçok kanal vasıtasıyla çalışabilirler. İlk olarak yurtiçi firmalar, aynı endüstrideki çokuluslu şirketlerin varlığından fayda sağlayabilirler. Bu da endüstri içindeki işçilerin hareketi, taklit etkisi, rekabet etkisi aracılığıyla endüstri içi veya yatay taşmalara neden olabilir. İkinci olarak, başka endüstrilerde işlem yapan çokuluslu şirketlerden de taşma olabilir. Bu tür taşmalara, dikey taşma adı verilmektedir (Girma, Görg ve Pisu, 2008: 321). Çokuluslu şirket, tedarikçilerine teknoloji sağlama güdüsüne sahipse, buna geri taşma (backward spillover); eğer tüketicilerine teknoloji sağlama güdüsüne sahipse buna da ileri taşma (forward spillover) adı verilmektedir. Ancak ileri ve geri bağlantılı taşmalardan bahsedebilmek için çokuluslu şirketin işlemlerini tamamen içselleştirememiş olması gerekir (Marcin, 2008: 157).

Yatay taşmalar konusunda literatürde ciddi tartışmalar vardır ve yatay taşmaların oldukça sınırlı olacağından bahsedilir. Çokuluslu şirketler, sahip oldukları üstün teknoloji hakkında gerçekleştirilecek herhangi bir sızmaya karşı bir takım önlemler alırlar. Soyut varlıklarını korumak için patent kullanabilecekleri gibi, özellikle yönetim düzeyinde çalışan işgücünün transferini engellemek için de nispeten daha yüksek ücretler vereceklerdir. Aynı zamanda çokuluslu şirketler, belli yerleşim bölgelerinde (enclaves) faaliyetlerini sürdürdüklerinde, ürünleri de teknolojileri de çok fazla yayılmayacaktır. Aksine endüstriler arası ya da dikey taşmaların gerçekleşme olasılığı daha fazladır (Marcin, 2008: 157).

Geri bağlantılı taşma durumunda yabancı firmalar, yurtiçi tedarikçilerden aldıkları ara malların kalitesiyle ilgilenirler. Blalock ve Gertler'a göre yabancı firmalar, tek bir tedarikçiye teknolojilerini transfer etmek istemezler. Çünkü bunların monopol gücüne sahip olarak artan verimlilikten doğan tüm getiriye sahip olmasını istemezler. İleri bağlantılı taşma durumunda ise, yabancı firma yurtiçi tüketicilere malının daha etkin bir şekilde nasıl kullanılacağını göstererek ve onlara yardım hizmeti sağlayarak malına olan talebi arttırabilir (Marcin, 2008: 157-158).

Yabancı firmalardan yurtiçi firmalara doğru direkt bilgi aktarımı olmadığı durumlarda bile dikey taşmalardan bahsetmek olanaklıdır. Çokuluslu şirketler, malların kalitesine ve zamanında teslimatı önem verdikleri için yurtiçi tedarikçilerini verimliliklerini arttırmaları konusunda teşvik etmiş olurlar. Ayrıca yabancı şirketin piyasaya girişiyle birlikte aramalı talebi artacak ve bu durum yurtiçi tedarikçilerin ölçek ekonomilerinden faydalanmasına izin verecektir. Son olarak yabancı sahipli firmaların ileri teknoloji içerikleriyle ürettikleri aramaların varlığı, downstream endüstrilerde işlem yapan yurtiçi firmaların verimini artırabilecektir. Aslında bu durumda meydana çıkacağı öngörülen de bir tür yatay taşıma olacaktır (Marcin, 2008: 158).

Gelen doğrudan yatırımların, ev sahibi ülkenin verimlilik artışları üzerindeki etkilerine odaklanan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Xu, 2000 yılında ABD doğrudan yatırımlarının 40 ülkeye girişlerini araştırmış ve ABD yatırımlarının gelişmekte olan ülkelerin değil, ama gelişmiş ülkelerin verimliliklerini arttırdığı sonucuna ulaşmıştır. Teknoloji yayılımı konusunda doğrudan yatırımların önemi bir rol üstlendiği görüşü geniş ölçüde kabul görmesine rağmen, teknoloji transferinin bir kanalı olarak ekonometrik çalışmalarda çok fazla yer almamıştır (Zhu ve Jeon, 2007: 958).

Lichtenberg ve van Pottelsberghe tarafından 1996 yılında yapılan çalışmada, Coe ve Helpman'ın analizleri genişletilmiş ve ticaret akımlarının yanı sıra gelen ve çıkan doğrudan yatırım akımları da analize eklenmiştir. Doğrudan yatırım veri setlerindeki sınırlılık nedeniyle 22 ülke yerine 13 ülkeyle çalışılmıştır. Sonuçta ithalat ve çıkan doğrudan yatırımların ARGE taşmaları için önemli kanallar olduğu, ancak sürpriz bir şekilde gelen doğrudan yatırımların teknoloji transferi için önem taşımayan bir kanal olduğu bulunmuştur (Zhu ve Jeon, 2007: 958). Lichtenberg ve van Pottelsberghe, uluslararası ARGE yayılımının geleneksel şekillerinin, yabancı teknoloji ödemeleri, yabancı ARGE yatırımları ve ARGE ortak girişimleri nedeniyle ÇUŞ faaliyetlerinden etkileneceğini belirterek, uluslararası teknoloji yayılmalarında gelen doğrudan yatırımların da etkisinin hesaba katılması

gerektiğini ifade etmişlerdir. Ayrıca teknolojik bilginin kaynağına ulaşma çabaları nedeniyle, teknoloji lideri olan ülkelerde teknolojik ve bilimsel bilginin biriktiğini ve ÇUŞ'ların faaliyetlerini buralarda yoğunlaştırdıklarını, bu nedenle çıkan doğrudan yabancı yatırımların da teknoloji yayılımında rol oynayacağını ileri sürmüşlerdir. Lichtenberg ve van Pottelsberghe'a göre, yurtiçi verimlilik artışlarında teknolojinin etkisini araştıran sayısal çalışmalar iki ana başlık olarak sınıflandırılırlar. Bunlardan bir tanesi, ev sahibi ülkenin verimlilik artışı üzerinde, gelen doğrudan yatırımların etkisini; bir diğeri de yurtiçi verimlilik artışları üzerinde, yabancı teknolojinin etkisini araştırmaktadır. İkinci şekli benimseyenler, teknolojiyi hem teknoloji ödemeleri hem de ticaret mallarında taşınan ya da taşınmayan bilgi olarak ele alırlar. Doğrudan yatırımlar, teknoloji transferi konusunda önemli bir kanal kabul edilmesine rağmen, teknoloji transferinin belli bir şekli olarak ekonometrik modellerde pek nadiren kullanılmıştır (Lichtenberg ve van Pottelsberghe, 1996).

Lichtenberg ve van Pottelsberghe tarafından 2001 yılında yapılan bir diğer çalışmada ise sınırlar arasında doğrudan yatırımların teknoloji transferi araştırılmış ve bu konuya ilişkin diğer ampirik bulgulara yer verilmiştir. Mohnen (1996)'e göre, uluslararası ARGE taşmaları konusundaki gerçekleştirenler üç şekilde tanımlanır. Yabancı ARGE faaliyetlerinin verimlilik artışına katkısı, küçük ülkelerde büyüklere nazaran daha fazladır. Yabancı ARGE faaliyetlerinin çıktı esnekliği, yurtiçi ARGE faaliyetlerinin çıktı esnekliğinden daha büyüktür. ABD, önemli bir ARGE taşıma yaratıcısı iken zayıf bir taşıma alıcısıdır. Japonya'dan yayılan taşmalar ya çok küçüktür ya da yoktur. Lichtenberg ve van Pottelsberghe bu çalışmalarında hem ülke örneklerini incelemiş ve Mohnen'in sonuçlarına benzer sonuçlar bulmuş hem de 1996'daki bulgularını doğrulamışlardır. Ticaret ve çıkan doğrudan yatırımlar, teknoloji transferinde eşanlı çalışan önemli kanallarken, ev sahibi ülkenin bilgi temeline gelen doğrudan yatırımların katkısı görünmemektedir. Bu çalışma, ABD, Japonya ve büyük AB ülkeleri hakkında bulgulara da ulaşır. Buna göre, ABD daha önceki çalışmalarda da doğrulandığı gibi

yabancıların ARGE faaliyetlerinden pek faydalanmaz, en azından bu fayda kendisinin diğer ülkelere sağladığı faydadan daha azdır. Japonya ise ticaret akımları sayesinde yabancı verimliliğe önemli katkılar sağlayabilir. Ancak teknoloji kaynağı diye bu ülkeye yönelen yatırımlar için herhangi bir ARGE taşıması sözkonusu olmayacaktır. Almanya ve Fransa da, Japonya'ya benzerler. Kendilerinden yurtdışına çıkan doğrudan yatırımlar sayesinde elde ettikleri fayda, dünyanın geri kalanından kendilerine yönelen doğrudan yatırımların onlardan elde edecekleri faydalardan daha fazladır. İngiltere ise ABD'ye daha yakındır. Hem yaydığı ARGE taşmaları hem de başkalarından elde ettiği fayda neredeyse eşittir (Lichtenberg ve van Pottelsberghe,2001).

1999 yılında yapılan Hejazi ve Safarian'ın çalışmasında ise G7 ülkelerinin altısından, tüm OECD ülkelerine ve İsrail'e giden doğrudan yatırımlar ve ticaret akımları aracılığıyla uluslararası taşmalar ölçülmüştür. Bu çalışmanın sonucunda ise doğrudan yatırımlar aracılığıyla gerçekleşen ARGE taşmalarının, ticaret akımlarıyla gerçekleşenden daha büyük olduğu bulunmuştur. Ticaretin, taşıma kanalı olarak önemi azalırken, toplam taşmalar, doğrudan yatırımlar kapsamında artış göstermiştir (Zhu ve Jeon, 2007: 958).

Aitken ve Harrison tarafından 1999 yılında yapılan çalışmada doğrudan yatırımların gerçekten yurtiçi firmalara fayda sağlayıp sağlamadığı, Venezüella örneği üzerinde araştırılmıştır. Bu çalışma, iki sorunun cevabını araştırır. Tamamı yabancı sahipliğindeki firmalar veya ortak girişimler (joint venture), ne ölçüde yurtiçindeki eşleniklerinden daha yüksek bir verimlilik sergilerler? İkincisi, yabancı girişlerinden ötürü yurtiçi firmalara doğru teknoloji taşmaları oluştuğuna dair bir kanıt var mıdır?

Yabancı firmalardan kaynaklanan taşıma etkilerini ölçmek için yapılan ilk çalışmalar kritik bir tanımlama sorunuyla karşılaşır. Buna göre; eğer yabancı yatırım, daha verimli endüstrilere çekiliyorsa, o zaman yerel firmaların verimliliği ve yabancı firmaların varlığı arasında gözlemlenen korelasyon, yabancı yatırımların pozitif etkilerini abartacaktır. Sonuç olarak,

hiçbir taşıma etkisi yaratmayan yabancı yatırımlarda bile pozitif taşımanın ortaya çıktığına dair kanıtlar bulunabilir. Bu çalışma, logaritmik doğrusal bir üretim fonksiyonu üzerinden firma düzeyinde yabancıların özsermayeye katılmasıyla verimlilikte bir artış olup olmadığını ve endüstrideki yabancı sahipliğinin aynı endüstrideki, yurtiçi firmaların verimini etkileyip etkilemediğini, aynı zamanda bir etki varsa etkinin yönünü test etmiştir. Model çalışması sonucunda iki bulguya ulaşmıştır. İlk olarak, bireysel firmaların yabancı yatırımlardan faydalandığını iddia ederek, firma performansları ile artan yabancı özsermaye katılımı arasında, pozitif bir ilişki bulmuştur. Ancak bu ilişkinin de yalnızca 50'nin altında çalışanı olan küçük firmalar için geçerli olduğunu, büyük girişimlerde bu pozitif etkinin yok olduğunu ifade etmektedir. Bu durum, yabancı yatırımcıların daha verimli firmalarla ilgilendiğini göstermektedir. İkinci olarak; “yabancı yatırımlar arttığında yurtiçi firmaların verimi düşer” sonucuna ulaşmıştır. Buna neden olan, piyasa çalma etkisi (market stealing) olarak yorumlanır. O halde negatif taşmalar da sözkonusudur.

Bu konudaki ilk çalışmalar, genellikle pozitif etkiler bulmasına rağmen, bu çalışmadaki sonuçlar, çokuluslu şirketlerin daha verimli sektörlere yerleşmeyi ve daha verimli firmalara yatırım yapmayı tercih ettiklerini ortaya koymaktadır. Ekonomi üzerindeki, yabancı sahipliğinin net etkisi, oldukça düşüktür. Sonuçta yabancı yatırımlardan fayda elde edilir ancak bu tür faydalar, ortak girişimler tarafından içselleştiriyor gibi görünmektedir. Yabancı firmalardan, yurtiçi firmalara teknoloji taşmaları olduğuna dair destekleyici bir kanıt bulunamamıştır. Venezüella'daki yabancı yatırımların düzeyi, çok düşük olabilir veya yabancı sahipliğinden büyük faydalar elde edebilmek için ekonomi yeterince gelişmiş olmayabilir. Taşmaların kapsamı, Doğu Asya'daki ihracat odaklı ekonomilerde daha büyük olabilir (Aitken ve Harrison, 1999).

Doğrudan yatırımların teknoloji üzerindeki etkisini araştıran bir diğer model İhrig tarafından formüle edilmiştir. İhrig, dikey ve yatay doğrudan yabancı yatırım kararları üzerinde teknolojinin etkisini hesaplamaya çalışır.

Kurduğu modelde, verimliliğin teknolojiden çok güçlü bir şekilde etkilendiğini varsaymıştır. Böylece teknolojiyi, bir ülkedeki saat başına ortalama çıktı düzeyini, dünyadaki saat başına ortalama çıktı düzeyine bölerek hesaplamış ve ülkeler arasında bir kıyaslama yapabilmıştır. Çalışmada asıl olarak ABD doğrudan yatırımlarının giriş ve çıkış akım rakamlarından faydalanılmıştır. Ülkeler arasında işgücü donanımları açısından bir benzerlik varsa yatay doğrudan yatırımların tercih edildiğini, yetenekli işgücü farklılığının çok olduğu durumlarda ise dikey yatırımların tercih edildiği sonucuna ulaşmıştır. ABD'ye gelen doğrudan yatırımlardaki ortalama verimin 0,15 olduğunu, ABD'den çıkan doğrudan yatırımlarda ortalama verimin 0,23 olduğunu, yani dünya ortalamasına daha yakın olduğunu hesaplamış. Sonuçta ise doğrudan yabancı yatırımlarda meydana gelen bir artışın, verimlilik düzeyinde bir artışa neden olduğuna dair herhangi bir istatistiksel kanıt bulamadığını ifade etmiştir (Ihrig, 2005).

Chung 2001 yılında, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarındaki teknoloji transferini tanımlamak için ampirik bir çalışma yapmıştır. Chung ABD'in imalat sanayi verileriyle çalıştığı araştırmasında, doğrudan yabancı yatırımlarıyla gerçekleşen teknoloji transferi kavramını anlayabilmek için önce girilecek piyasadaki rekabetin ele alınması gerektiğini ve bu analizlerde şimdiye dek yatırımı gerçekleştiren firmaların amaçlarının ihmal edildiğini ifade eder. Öncelikle yatırımı gerçekleştirecek firmaların, iki amacı vardır. Firma yatırımı yaparken her halükarda kazanmak ister. Ancak bu kazanç iki şekilde ortaya çıkar: girilecek endüstrideki yüksek teknik beceriyi özümsemek ve öğrenmek ya da kendi yeteneklerine güvenerek yüksek kârların olduğu endüstrilere yönelmek. Yüksek rekabetin olduğu endüstrilere giren firmaların amacı, orada varolan yetenekleri öğrenmek, daha düşük rekabetin olduğu endüstrilere giren firmaların amacı ise varolan yeteneklerini kullanmaktır. Sonuç olarak doğrudan yatırımların, rekabeti arttıracaklarını rekabetinde verimlilik artışına neden olacağını ve öğrenmek amacıyla giriş yapan firmaları verimliliğe çok katkı sağlamayacaklarını, varolan yeteneğini kullanmak için

giriş yapan firmaların verimliliğe daha fazla katkı sağlayacağını ortaya koyar (Chung,2001).

Doğrudan yabancı sermaye, gelişmekte olan ülkeler için önemli bir teknoloji transfer aracı olarak görülmektedir. Doğrudan yabancı yatırımla gerçekleşen teknoloji transferi, teknolojinin diğer yollarla transferine oranla daha avantajlıdır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile teknoloji transferinde amaç, ileri teknolojilerin patent ve lisans anlaşmalarıyla pahalı olarak elde edilmesi yerine, kendi aralarında ve yurtdışı kuruluşlarla üniversitelerin de yardımıyla ortak projeler oluşturarak ucuz ve üst düzeyde elde edilmesi ve uygulanması olmaktadır. Lisans yoluyla yapılan teknoloji transferinde yaygın görülen durum, alınan teknolojinin kullanımının çeşitli yönlerden sınırlandırılmasıdır. Örneğin teknolojiyi veren işletme tarafından transfer edilecek teknolojiyle üretilecek ürünlerin dışsatımı yasaklanabilir (Kar ve Tatlısöz, 2008: 6). Bu sınırlamalar, üretim teknolojisi paketinin içindeki bilgilerin bir kısmının verilmesini de öngörebilir.

Ancak teknoloji transferinin, teknolojinin yalnızca bir ülkeden diğerine aktarımı değil, bir süreç olduğu unutulmamalıdır. Bu süreç, teknolojinin edinimi ile başlayıp özümsemi, iyileştirme-geliştirme ve yayma-yaratmayı kapsamaktadır (Kaya, 2004) (Aktaran: Kar ve Tatlısöz, 2008: 6). Teknoloji transferinde kullanılan yöntem, teknolojinin içeriği, veren firmanın stratejisi, alan firmanın teknolojiyi özümseme yeteneği ve alan ülke hükümetinin politikası gibi etkenlerce belirlenmektedir (Somel, 1996) (Kar ve Tatlısöz, 2008: 6). Teknoloji transferi yalnızca bilginin alınması olarak düşünülmemelidir. Önemli olan, alınacak teknolojinin çevreye uyması ya da uyum sağlaması ve özümsemiştir. Ayrıca alınan teknolojinin üretim sürecinde kullanılacak makine, araç-gereç ve kişiler tarafından kabulü ve mümkün olan en kısa sürede özümsemişi esastır. Eğitim ve bilim politikalarının bu özümleme yeteneğinin gelişmesini etkileyeceği açıktır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 6).

3.3 DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ TEKNOLOJİK GELİŞMEYE ETKİSİ - TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Bu bölümde, yukarıda verilen amprik bulgular ışığında Türkiye'ye gelen doğrudan yatırımların teknolojik gelişme üzerindeki etkisi bir ekonometrik model kapsamında ortaya konulacaktır.

3.3.1 Materyal ve Yöntem

Tezde araştırılan ana sorun, gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının teknolojik gelişmeyi etkileyip etkilemediği idi. Bu bağlamda ele alınacak ekonometrik model bu amaç üzerine oluşturulmuştur. Yukarıdaki bölümlerde de açıklandığı gibi, teknolojik gelişme konusunda kullanılan çok fazla alternatif sözkonusu değildir. Çünkü teknolojik gelişmenin ölçülmesi meselesi, başlı başına bir sorundur. Literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında temelde üç gösterge kullanıldığı dikkat çekmektedir. Bunlar; toplam faktör verimliliği (TFV), araştırma geliştirme harcamaları ve patent sayısıdır. Ayrıca son dönem literatür ele alınarak değerlendirildiğinde ülkelerin yaptıkları teknoloji ödemeleri de ekonometrik modellerde bir gösterge olarak değerlendirilmektedir. Genellikle teknolojik ilerleme yahut gelişimin göstergesi olarak, TFV tercih edilmiş ve belli unsurlarla bunun arasındaki açıklama gücü araştırılmıştır. Özellikle de TFV ve ARGE arasındaki ilişkiler konusunda çalışma yapılmıştır. Buradan yola çıkarak ve veri kısıtlarından ötürü, tezde teknolojik gelişmenin bir göstergesi olarak, ARGE harcamaları kullanılmıştır. Hatta ülkelerin teknolojik gelişmelerinin kıyaslanmasında, ARGE/GSYİH oranlarının kullanıldığı düşünülmektedir, bu oranın teknolojik gelişmeye bir vekil olabileceğini düşünülmektedir. Ancak ekonometrik çalışmalarda, değişkenlerin GSYİH içerisindeki oranlarının doğru sonuçlar veremeyeceği ihtimali güçlü olduğundan veri setleri, GSYİH deflatörlerine bölünüp fiyat etkisinden arındırılarak kullanılacaktır. Burada, teknolojik gelişme ve doğrudan yatırımlar arasındaki etkileşim araştırılmak istenmektedir.

ARGE'ye ilişkin veriler, TÜİK'in yıllık olarak tuttuğu ARGE harcamalarından alınmış ve OECD tarafından 1971 yılından itibaren yıllık olarak tutulan GSYİH deflatörüne bölünerek elde edilmiştir. Ülkemizde ne yazık ki tek baz yılına göre hesaplanan GSYİH deflatörüne ulaşamadığı için bu yol tercih edilmiştir.

DYY rakamları da benzer bir şekilde, UNCTAD'ın yayınladığı yıllık doğrudan yatırım verilerinin, OECD'den alınan GSYİH deflatörüne bölünmesi sonucunda reelleştirilerek kullanılmıştır. UNCTAD'dan alınan doğrudan yabancı sermaye verileri, TCMB'den sağlanan yıllık ortalama döviz kuru kullanılarak Türk Lirası'na çevrilmiştir. Bu verilerin aylık veya üç aylık dönemlerle yayınlanmış halleri bulunmadığından çalışma yıllık veri setiyle ve 19 dönemle sınırlandırılmıştır.

Serilerin her ikisi de GSYİH deflatörüne bölünerek fiyat etkilerinden arındırılmışlar ve reel verilerle çalışılmıştır. Çalışma dönemi 1990 ve 2008 yılları aralığıdır. Ayrıca OECD'den alınarak kullanılan GSYİH deflatörünün baz yılı 2003 yılıdır. Her iki veride TL. cinsinden çalışmada kullanılmıştır.

Ekonometrik çalışmalarda, teknolojik gelişme ölçümlenirken; bazen stok, yani birikimli verilerden, bazen de akım verilerden yararlanılmıştır. Ancak ampirik bulguları ele alan literatüre bakıldığında genellikle birikimli (kümülatif) verilerle çalışıldığı görülmüştür. Bu nedenle kurulan model çerçevesinde ilgili ekonometrik analizler, birikimli bir veri setiyle gerçekleştirilmiştir.

ARGE harcamaları ve doğrudan yatırımlar arasındaki fonksiyonel ilişki aşağıdaki biçimdedir:

$$ARGE = f(DYY) \quad (1)$$

Burada, ARGE bağımlı değişken, DYY bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Bu ilişkiden yararlanılarak, Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların, teknolojik gelişmenin vekili kabul edilen araştırma geliştirme harcamalarında bir değişiklik yaratıp yaratmadığı ölçülmeye çalışılmaktadır. Bir önceki bölümde ayrıntılı olarak anlatılan teknolojik gelişme ve doğrudan yatırımlara ilişkin böyle bir fonksiyonun kurulmasına temel oluşturan teorik ve ampirik literatür bulguları şöyledir:

- Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ülkeler arasında, endüstriler arasında ve şirketler arasında teknoloji transferini olanaklı kılan temel unsurlardan biri kabul edilmektedir. O halde bir ülkeye giriş yapan yabancı doğrudan yatırımların miktarı, ülkedeki teknolojik gelişmeyi ya da bunun vekili olarak kullanılacak araştırma geliştirme harcamalarını arttırabilir.
- Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının geldikleri ülkelerde belli taşmalara (spillover) neden olmaktadır. Bu taşmalar, pozitif veya negatif olabilmektedir. Ama literatürde genellikle pozitif taşmalar ele alınmaktadır. Bu taşmalar kabaca, yurtiçi ekonomide yabancı firmaların bulunmasının bir sonucu olarak, yurtiçi firmaların verimliliklerinde bir artış meydana gelmesi olarak tanımlanabilir.
- Bu taşmaları yaratacak kanallar olarak ise endüstri içindeki işçi hareketleri, taklit etkisi, rekabet, dikey bağlantılar ve dağıtım ağları ve altyapıdaki iyileşmeler şeklinde sayılabilir. İşçi hareketi, yabancı bir firmada yetiştirilen bir işçinin, bu yeteneğini iş değiştirdiğinde yerli firma için kullanmasıyla ortaya çıkacak iyileşmedir. Taklit, taşmaların en bilinen şeklidir. Yurtiçi firmaların, yabancı firmalardan öğrenerek benzer ürünler ortaya koymasısıdır. Rekabet, endüstriye giren yabancı firmaların, yerli firmaları daha verimli çalışmaya zorlamasıdır. Dikey bağlantılar, yabancı firmanın tedarikçilere ve tüketicilere bilgi ve tecrübelerini aktarmasıdır. Son olarak dağıtım ağları ve altyapı iyileşmesi sayesinde yabancı ve yurtiçi firmaların karşılaşma olanaklarının

artması, yurtiçi firmaların yabancılardan öğrenme olanağının artması olarak yorumlanır.

- Tüm bunlar ışığında gelen doğrudan yatırımların, gerek kendi bilgi birikimleri sayesinde gerekse ülkede rekabeti artırmak suretiyle verimliliğe katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ancak literatürde genel kabul görmüş ve ampirik bulgularla desteklenmiş bazı hususları unutmamak gerekir. Bahsi geçen taşmaların daha ziyade gelişmiş ülkelerde ortaya çıktığı kabul edilmektedir. Çünkü tüm kanallarda, gelen doğrudan yatırımdan yararlanmak için öğrenmek gerektiği vurgulanmaktadır. Oysa gelişmekte olan ülkelerin eğitim ve beşeri sermaye düzeyleri maalesef bunun gerçekleşmesinde yeterli görülmemektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde gerçekleşen yabancı doğrudan yatırımlar vasıtasıyla teknoloji harcamaları pek yapılmamakta, yapılsa bile sadece mevcut teknolojinin ülkeye uyumunu sağlamak için kullanılmakta, sıkı patent korumalarıyla da sızması engellenmektedir. Gelişmekte olan ülkelere yönelen yatırımların çeşidi de bu konuda oldukça etkili görülmektedir.

3.3.2 Birim Kök Testleri

Yapacağımız araştırma neticesinde ARGE harcamaları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki fonksiyonel ilişki aşağıdaki şekilde kurulmuştur.

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Burada Y_t ; Reel ARGE harcamaları, X_t ; Reel DYY ve ε_t ; hata terimini simgelemektedir.

Eşbütünleşme ile ilgili çalışmalarda aralarında eşbütünleşme aranan serilerin aynı düzeyde durağan olması beklenmektedir. Bu çerçevede

kullanılan her iki değişken için durağanlık sınaması yapılmıştır. Değişkenlerin durağanlığının sınanması genellikle ADF (Genelleştirilmiş Dickey Fuller Testi) ve PP (Philips-Peron) gibi birim kök testleri ile yapılmaktadır. Bu testlere göre bir zaman serisi birim kök içermiyorsa, durağan kabul edilir. Tezde, kullanılan değişkenlerin durağan olup olmadıkları ve durağan iseler hangi seviyede durağan oldukları, PP (Philips-Peron) Testi ile sınanmıştır.

Tablo 4: ARGE ve DYY Serilerinin Durağanlık Testleri

Değişkenler	Düzy	Birinci farklar
ARGE	0.72	-3.95***
DYY	0.84	-2.81*
Test Kritik Değerleri		
%1	-3.85	-3.88
%5	-3.04	-3.05
%10	-2.66	-2.66

Not: PP testine göre serilerin durağanlığı sınanmış, buna göre *** olan yerlerde 1 % anlamlılık düzeyine göre, ** olan yerlerde 5 % anlamlılık düzeyinde ve * olan yerlerde %10 anlamlılık düzeyine göre boş hipotez reddedilerek serilerin durağan olduğunu öngören alternatif hipotez kabul edilmiştir. PP testi için kullanılan gecikme sayısı, Eviews 5.1 ekonometrik paket programının otomatik olarak seçtiği değer kabul edilmiştir.

3.3.3 Eşbütünleşme Sonuçları

Engle ve Granger'in (1987) yayınladıkları makaleden sonra ve özellikle doksanlı yıllarda zaman serisi ekonometrisi literatüründe çok önemli gelişmeler görülmüştür. Buna göre, çoğu makroekonomik zaman serisi trend içermekte ve bu durum sahte (spurious) regresyon sonuçlarına (yapay olarak şişkin ve geçersiz test istatistikleri vb.) yol açabilmektedir (Charemza ve Deadman, 1997). Bir zaman serisinin ortalaması ve varyansı zaman içerisinde sabit değilse söz konusu seri "durağan" değildir. Durağan olmayan (trend içeren) zaman serileri kullanılarak gerçekleştirilen ekonometrik tahminlemelerin "sahte regresyon" sonuçlarına yol açtığı bilinmektedir (Granger ve Newbold, 1974; Granger, 1986). Değişkenlerin farkının alınması

(differencing) yöntemiyle stokastik trendin elimine edilmesi önerilmiş, ancak bu yöntemin, uzun döneme ait değerli enformasyon kaybına neden olduğu saptanmıştır. Çözüm Engle ve Granger'in literatüre sunduğu koentegrasyon (cointegration - 'eşbütünleşme') analizi ile gelmiştir (Akt: Utkulu; t.y).

Birim kök testleri sonucunda değişkenlerin bütünleşme derecelerinin aynı olduğunun, yani aynı dereceden durağan olduklarının belirlenmesiyle birlikte eş-bütünleşme analizi yapılmış ve böylelikle değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığı incelenmiştir.

Burada, değişkenler arasında eşbütünleşme olup olmadığı Johansen eş-bütünleşme testiyle araştırılmıştır. Eşbütünleşme, durağan olmayan değişkenlerin doğrusal kombinasyonlarının uzun dönemde durağan olmasına, dolayısıyla değişkenlerin birbirleriyle eşbütünleşmesine, zaman serileri arasındaki uzun dönem ilişkisinin modellenmesine ve tahmin edilmesine yöneliktir. Değişkenler arasında eşbütünleşmenin bulunması, gerçek bir uzun dönemli ilişki anlamına gelmektedir. Johansen yönteminin tercih edilmesinin nedeni, testi yaparken hangi değişkenlerin içsel değişken olacağı konusunda bir belirleme yapmanın zorunlu olmaması ve aralarında ilişki olan iktisadi değişkenleri belirlemede etkileşimlere izin vererek veri sürecinin hata yapısını açıkça göz önünde tutmasıdır. Modelde kullanılan değişkenler için modelin gecikme sayısı, Schwarz kriterine göre elde edilmiştir.

Tablo 5: Johansen Eş Bütünleşme Sonuçları

Boş Hipotez	Özdeğer	İz Testi	Kritik Değer (%1)	Olasılık
$r = 0^{**}$	0.925	60.031	20.04	0.00
$r \leq 1^{**}$	0.816	23.742	6.65	0.00

Not: r, eş bütünleşme vektör sayısını göstermektedir. ** %5 anlamlılık düzeyinde boş (null) hipotezinin (seriler arasında eş bütünleşme yoktur) reddedildiğini gösterir. Johansen öncesi VAR gecikme sayısı 3 alınmıştır.

Serilerin durağanlık ve eşbütünleşme testleri yukarıda verilmiştir. Bunlara göre serilerin birinci farkı birim kök içermemekte ve bu serilerden oluşan sistemin en az 2 eş bütünleyen denkleme sahip olduğu %1 kritik değerde reddedilmemektedir. Değişkenler eşbütünleşik olduğundan Granger Nedensellik testi geçersiz olacaktır ve bu durumda seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin analizinin Hata Düzeltme Modeli (ECM) çerçevesinde yapılması daha uygundur. Bu bağlamda, yukarıda gösterilen Eşitlik (2)'den elde edilen hata terimlerinin (1) gecikmeli değerleri, bir sonraki aşamada kullanacak Eşitlik (3)' de bağımsız değişken olarak hesaba katılacaktır.

Aralarında eşbütünleşme ilişkisi bulunan değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişki, hata düzeltme modeli ile incelenebilir (Granger, 1988). Hata düzeltme modeli, değişkenler arasındaki uzun dönem dengesi ile kısa dönem dinamikleri arasında ayırım yapmaya ve kısa dönem dinamiklerinin belirlenmesi amacıyla kullanılmaktadır. Bu amaçla, açıklayıcı değişkenler arasına, uzun dönemli dengeye uyumlaşmayı yansıtan bir hata düzeltme terimi eklenmiştir.

$$\Delta Y_t = \theta_0 + \theta_1 \sum_{i=1}^m Y_{t-i} + \theta_2 \sum_{i=1}^n X_{t-i} + \alpha EC_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (3)$$

$$\Delta X_t = \beta_0 + \beta_1 \sum_{i=1}^m X_{t-i} + \beta_2 \sum_{i=1}^n Y_{t-i} + \lambda EC_{t-1} + v_{1t} \quad (4)$$

EC uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinden türetilen, hata düzeltme terimini ifade etmektedir. β_0 , θ_0 sabit terimdir. m ve n ise gecikme uzunluklarını temsil etmektedir. Y_t ; Reel ARGE harcamalarını ve X_t ; Reel doğrudan yabancı yatırımları göstermektedir.

Hata düzeltme parametresinin katsayısı istatistiksel açıdan anlamlı çıkması, sapmanın varlığını gösterir. Katsayıların büyüklüğü ise uzun dönem denge değerine doğru yaklaşma hızının bir göstergesidir. Uygulamada, hata düzeltme parametresinin negatif ve istatistiksel açıdan anlamlı olması

beklenir. Bu durumda değişkenlerin uzun dönem denge değerine doğru hareketinin olacağı ifade edilmektedir (Altın ve Kaya, 2009:256). Hata düzeltme modeli sonucunda iki seri arasında eşbütünleşme vektörü, ARGE değişkeninin katsayısına göre normalize edildiğinde değişkenler arasındaki ilişkinin pozitif olduğu görülmüştür. Bu denkleme göre uzun dönemde araştırma geliştirme ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında pozitif bir ilişki söz konusudur. Hata düzeltme modeline göre ARGE için normalize edilen denklem şöyledir:

$$\text{ARGE} = -344.97 + 0.7495 \text{ DYY} \quad (5)$$

(0.2095)

Parantez içindeki değer, ilgili değişkenin standart hatasını göstermektedir ve t istatistiği %1 güven düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Hata düzeltme modeli sonucunda elde edilen denkleme göre DYY'deki bir birimlik artış, ARGE'de 0.74 birimlik bir artış yaratmaktadır. Hata düzeltme modeli sonucunda istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır. Ancak başlangıçta kurulan (1) no'lu fonksiyona dahil edilmeyen değişkenler vardır. Çünkü bir ülkedeki teknolojik gelişme düzeyini veya araştırma geliştirme harcamalarının miktarını belirleyen farklı unsurlar da vardır. Ülkenin kendi kaynakları, beşeri sermayesi, eğitim düzeyi, ticaret kompozisyonu, sabit sermaye yatırımları, bilişim teknolojileri ve lisans anlaşmaları da bu değişken üzerinde etkili olacaktır. Ayrıca fonksiyonda bağımsız değişken olarak kabul edilen ülkeye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları da, pekçok değişkenden etkilenmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında politik istikrar ve özelleştirme politikaları neticesinde ciddi artışlar kaydedilen döneminde, veri setini kapsayan dönem içerisinde bulunduğu unutulmamalıdır. Bu nedenle doğrudan yatırımlar ve ARGE harcamaları arasında gözlenen bu güçlü ilişki içerisinde fonksiyonda bulunmayan diğer faktörlerinde etkili olduğu düşünülmelidir.

Yapılan yorumlar için doğru normalizasyon yapıp yapılmadığı, zayıf dışsalılık testi yardımıyla belirlenmiştir.

Tablo 6: Zayıf Dışsalılık Testi Sonuçları

Değişkenler	Kısıt Vektörleri	LR Testi (χ^2)	Olasılık Değeri
ARGE	H' (1 0)	434.17	0.0000
DYY	H' (0 1)	30.94	0.0000

Olabilirlik oranı (LR) testinin “zayıf dışsaldır” şeklindeki H_0 hipotezinin, ARGE ve DYY değişkenleri için % 1 anlamlılık düzeyinde red edildiği görülmektedir. Buna göre test sonucuna göre her iki değişkende %1 anlamlılık düzeyine göre zayıf dışsal değildir yani içsel değişkenlerdir. Bu durumda iki değişken arasında tek yönlü değil, karşılıklı bir ilişkinin varlığı kabul edilmelidir.

3.3.4 Varyans Ayırıştırması (Decompositions)

VAR modelinin dinamik hareketinin karakterize edilmesinin diğer bir yolu ise varyans ayırıştırması analizidir (Pindyck ve Rubinfeld, 1991: 389). Varyans ayırıştırması analizinde bir değişkende meydana gelen değişimin yüzde kaçının kendisi ve yüzde kaçının diğer değişkenlerce açıklandığı analiz edilmektedir. Böylelikle varyans ayırıştırması ile serilerde meydana gelen değişimlerin kaynakları araştırılabilmektedir (Akt: Erdoğan ve Yıldırım, 2009: 12).

Tablo 7: ARGE için Varyans Ayırıştırması

Period	DARGE	DDYY
1	100.0000	0.000000
2	89.27510	10.72490
3	88.68671	11.31329
10	99.16467	0.835325

Tablo 8: DYY için Varyans Ayrıştırması

Period	DARGE	DDYY
1	90.46587	9.534134
2	93.71142	6.288579
3	95.28601	4.713993
10	99.47482	0.525176

ARGE'de meydana gelen değişimler, DYY'lar tarafından açıklanamazken, DYY'lardaki değişimler, ARGE tarafından açıklanabilmektedir. Tablo 7'ye göre, ARGE serisinde meydana gelen değişikliğin ilk dönemlerde ancak %10 kadarı doğrudan yatırımlar tarafından açıklanabilmektedir. Dönem uzadıkça DYY'ın, ARGE'yi açıklama gücü de azalmaktadır. ARGE serisinde meydana gelen bir değişikliğin, 10 dönem (10 yıl) sonunda sadece yaklaşık yüzde biri doğrudan yatırım serisi tarafından açıklanmaktadır. Ancak Tablo 8'ye göre doğrudan yatırım serisinde meydana gelen bir değişikliğin, ilk iki dönemde yüzde doksanı ve 10 dönem sonunda yüzde doksandokuzu araştırma geliştirme tarafından açıklanmaktadır. Buna göre ülkeye gelen doğrudan yatırımlar, teknolojik gelişme üzerinde oldukça sınırlı bir etkiye sahipken aksine teknolojik gelişmenin doğrudan yatırımlar üzerindeki etkisi oldukça yüksek düzeylere ulaşmaktadır. O halde bir ülkenin ARGE harcamalarına ayırdığı kaynaklar arttıkça, gelen doğrudan yatırımlarda da bir artış meydana gelecektir.

SONUÇ

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, 2008 yılında yaşanan ekonomik durgunlukla birlikte azalmaya başlamıştır. Doğrudan yatırımları gerçekleştiren çokuluslu şirketlerin finansman konusunda zorlanması ve artan belirsizlik nedeniyle yaşanan bu durumun, izleyen yıllarda da devam edeceği öngörülmektedir. Gariptir ki 2008 yılında dünyada doğrudan yatırım miktarı ve gelişmiş ülkelerin doğrudan yatırımlardan aldıkları paylar azalmış ancak gelişmekte olan ülkelerin aldıkları pay da bir artış gözlenmiştir. Bu durumun geçici olduğu düşünülmektedir. 2009 ve 2010 yıllarında GOÜ'lere yönelen doğrudan yatırımlarda da bir azalma gerçekleşecektir. Bu sürecin ardından 2011 yılında bir toparlanmanın yaşanması beklenmektedir.

GOÜ'ler, küreselleşen dünyada entegrasyon süreçlerini tamamlayabilmek ve büyümeyi sürdürebilmek için iç kaynaklarının yetersizliği nedeniyle yabancı sermayeye ihtiyaç duymaktadırlar. Yabancı sermaye içerisinde ise, nispeten uzun dönemli olması ve beraberinde getireceği dışsallıklar nedeniyle en fazla güven kazanan, doğrudan yabancı yatırımlardır. Ancak doğrudan yatırımların sağladığı avantajlar tartışılırken belki de ihmal edilen bir konu, bunların dünyadaki yönelimleri ve türleridir. Eğer doğru bir sonuca ulaşmak isteniyorsa, bu değişkenlerin her biri bir arada ele alınarak analize dahil edilmelidir. Doğrudan yatırımların dünyada yöneldikleri bölgeler ele alındığında, bunların genellikle gelişmiş ülkelere çıkıp, gelişmiş ülkelere doğru hareket ettikleri gözlenmektedir. Son yıllarda bu yönelimde bir kırılma olmasına rağmen gelişmiş ülkelere gelen doğrudan yatırımların payı, açık ara önde görünmektedir. Dolayısıyla doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının sağladığı bir avantajdan bahsedilecekse, öncelikle GOÜ'lere yönelen doğrudan yatırımların payı artırılmalıdır. Hatta bu artış tek başına yeterli olmayacaktır. Aynı zamanda mevcut yatırımların miktarları, gelişmekte olan ülkeler arasında adil dağılmalıdır. Çünkü yeni sanayileşen Uzak Doğu ülkelerine giden doğrudan yatırım miktarları ile Güney Afrika'ya

yönelen yatırım miktarları, birbirinden çok farklı düzeylerde gerçekleşmektedir. O halde ticaretten bahsederken kullandığımız Kuzey-Kuzey ticareti kavramı, doğrudan yatırımlarda da yerini bulmakta ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları, gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşmektedir. Günümüzde Kuzey-Güney ticaretinden sağlanan faydalar ve dışsallıklar bile hali hazırda tartışmalıyken, 1980'lerde önemi artan GÜ'ler ve GOÜ'ler arasında gerçekleşen doğrudan yatırımların faydalarını tartışmamak olası değildir. Kuzey-Güney ticaretinde oluşan taşmalar, genellikle ithalat aracılığıyla edinilen malların tersine mühendislik yoluyla takliti neticesinde ortaya çıkmaktadır. Ancak bir ülkenin taklit yapabilmek için yetenekli beşeri sermayeye ve güçlü teknik bilgiye ihtiyacı vardır.

Burada hatırlamamız gerekir ki; ticaret neticesinde ortaya çıkacak taşma, sadece malların teknolojiyi taşımasının (içermesinin) bir sonucudur. Dolayısıyla taşınmayan teknolojik bilginin, bu tür bir ticaret sonucunda iletilme şansı yoktur. Çokuluslu şirketler, bu gibi durumlarda sahip oldukları teknolojileri lisans anlaşmaları yoluyla satabilirler. Ancak ne satın alınan teknolojinin kullanılabileceğinin, ne de sınırlama olmaksızın bu teknolojiye faydalanılabileceğinin bir garantisi vardır. GOÜ, teknolojiyi satın aldığı anda o teknolojiyi anlayabilmek ve ülke koşullarına uyarlayabilmek için ciddi kaynaklar ayırmak zorunda kalacaklardır. Aldıkları bu teknolojinin verimli kullanımı sağlanamadığı sürece, teknolojiyi satın almak için ayrılan kaynağın yerine konulması mümkün değildir. Teknolojiye sahip olmak ve kullanmak için harcanan kaynakların geri dönüşü, teknolojiyi bir adım öteye götürebilmek ve bununla ürettiğini satabilmekten geçmektedir. Fakat GOÜ'ler yaptıkları lisans anlaşmalarında karşılarına konulan kısıtlar neticesinde bu özgürlükten de mahrum bırakılmaktadırlar.

Çoğu zaman lisans anlaşmalarının bir ikamesi kabul edilen doğrudan yatırımların ise GOÜ'ler açısından, daha üstün olduğu kabul edilir. Çünkü ev sahibi ülke, herhangi bir harcama yapmayacak ve teknoloji ayağına gelecektir. Bu sonucu, koşulsuz kabul edebilmek için öncelikle yukarıda da

bahsettiğimiz gibi gelen doğrudan yatırımların türlerine bakmak gerekmektedir. Doğrudan yatırımlar, temelde iki ayrı türdür. Bunlardan biri, greenfield olarak adlandırılan yeni yatırımlardır. İkincisi, brownfield olarak adlandırılan kökten bir yatırım yapmak yerine varolanı satın almak yoluyla gerçekleşen yatırımlardır. Eğer GOÜ'lere gelen doğrudan yatırımlar, yeni yatırım şeklinde gerçekleşiyorsa bunların olası faydalarından bahsetmek daha kolay olacaktır. Bu yatırım türü hem istihdamı, hem üretimi hem de teknolojiyi artırabilir (Şüphesiz geldiği ülkeye dair yaptığımız önkoşulların geçerli olması şartı ile). Bu aşamada GOÜ'lere yönelen doğrudan yatırımlar içerisinde yeni yatırımların payının incelenmesi gerekir. Ülkemize 2007 yılında gelen 22 milyar dolar doğrudan yabancı yatırımın sadece 2.700 milyar doları yeni yatırımdır. 2008 yılında bu rakamın 4 milyar dolar civarında olduğu ifade edilmektedir. O halde gelen doğrudan yatırımların ancak yüzde on veya yirmisi yeni yatırımdır. Bu durum, beklenen faydaların ne oranda gerçekleştiğini açıkça ortaya koymaktadır. Elbette yeni yatırımların daha fazla gerçekleştiği ülkeler de vardır. Bu aşamada yorumlarımıza yeni bir sorun daha eklememiz gerekir. Gelen yatırımlar ne zaman ve ne kadar çıkmaktadır? Bir ülkeye yönelen doğrudan yatırımların artışı, dolayısıyla faydalarından bahsetmeden önce doğrudan yatırımlardan elde edilen kâr ve sermaye transferlerinin düzeyine bakılması gerekmektedir. GOÜ'lere gelen yatırımcılar, yeniden yatırım yapmaksızın elde ettikleri kârların tamamını ülkelerine transfer ediyorlarsa ve en ufak istikrarsızlıkta yatırımlarını tasfiye ederek ülkeden çıkıyorlarsa doğrudan yabancı yatırımların faydalarından bahsetmek zorlaşıyor demektir. Ülkeler için dönem dönem doğrudan yabancı sermaye yatırım akımları incelenirken, belli bir dönemde gelen doğrudan yatırımlardan daha fazlasının çıktığı gözlenmektedir. Ayrıca ülkemizde doğrudan yatırımlar hesaplanırken gayrimenkul alımları da hesaba katılmaktadır. Gayrimenkul alımı olarak gerçekleşen doğrudan yatırımlardan, herhangi bir taşma ve verimlilik artışı beklemek yanlış olacaktır. Gelen doğrudan yabancı yatırımların, getirdikleri teknolojiyi nasıl korudukları meselesine geçmeden önce birbiriyle bağlantılı birkaç konuya daha değinmek gerekir.

Doğrudan yatırımcıların, ev sahibi ülkeye götördükleri teknoloji konusunda da tartışmalar vardır. GOÜ'lere yönelen yatırımcıların bu ülkeleri genellikle bir montaj sahası olarak kullanması ve yeni ürün üretmekten kaçınması sonucunda bu ülkelere gelen teknoloji, basit ve daha ilkelir. Ülkeye yatırım yapan çokuluslu şirketin asıl önem verdiği konu, bu ilkel teknolojiyi ülke koşullarına adapte etmektir. Bu amaçla yapılan, sadece eski teknolojinin uyarlanmasıdır. Çokuluslu şirketler, GOÜ'lerde araştırma geliştirme faaliyetleri gerçekleştirmezler. Bu konudaki yatırımlarını ya ana ülkede tutarlar, ya da bir diğer gelişmiş ülkede gerçekleştirerek oradaki mevcut bilgi stoğundan da yararlanmayı düşünürler. O halde gelen teknoloji eskiyse ve ARGE faaliyetleriyle yeni teknoloji arayışı gerçekleşmiyorsa, bu durumda da doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının teknoloji üzerinde çok ciddi faydalarından bahsetme olasılığı kalmamaktadır. Günümüzde çokuluslu şirketlerin araştırma geliştirme için ortak girişimler yaptıkları bilinmektedir. Ancak bu konudaki işbirliği, yine sanayileşmiş ülkeler arasında gerçekleşmektedir. Son olarak bu konuya dair çokuluslu şirketlerin patent korumasının zayıf olduğu ülkelere girmekten kaçındığı hatırlatılmalıdır. Sahip olduğu teknolojinin yayılmasını ve bu konudaki tekelini korumak isteyen ÇUŞ'ların, lisans anlaşması yerine doğrudan yatırımı tercih etme nedenleri de budur. Tüm bunlar sonucunda ülkeye gelen ÇUŞ'lardan teknoloji ve sahip oldukları diğer soyut varlıklar konusunda büyük taşmalar beklemek mantıklı olmayacaktır.

Ayrıca teknolojiyle ilgili olarak, dünyada teknolojinin göstergesi olarak kullanılan unsurlar konusundaki yanılgılara değinmek gerekir. Tezin Üçüncü Bölümü'nde de bahsettiğimiz gibi bu konudaki en önemli iki gösterge, ARGE harcamaları ve patent sayısıdır. Bir ülkede gerçekleşen ARGE harcamalarının, kendisi kadar teknolojik gelişme yaratmasını beklemek doğru değildir. Çünkü her ARGE faaliyetinden olumlu bir sonuç alınacağının garantisi yoktur. Başka bir deyişle yapılan ARGE faaliyeti sonucunda bir yenilik ya da ilerleme ortaya çıkmayabilir ve bazı faaliyetler koca bir hiç

ortaya koyabilirler. Patentler konusunda ise, her patentin ticarileşmesini beklemek nafile olacaktır. Alınan her patentin, işe yarar ve uygulanabilir olması mümkün değildir. Bu gerçeklere rağmen, bir ülkenin sahip olduğu patentler ve yaptığı ARGE harcamaları ne kadar çok olursa teknolojik gelişmeye o kadar yakın olunacağını söylemek doğru olacaktır.

Tezde hem doğrudan yatırımlara ilişkin hem de teknolojik gelişmeye ilişkin literatürde kabul gören teorik çerçeveye yer verilmiş ve ampirik bulgular incelenmiştir. Bunlar ışığında tezde ele aldığımız Türkiye örneğinde doğrudan yatırımlar ve teknolojik gelişme arasında bir ilişki bulunmuştur. Yapılan testler sonucunda bu ilişkinin tek yönlü değil, karşılıklı olduğu görülmüştür. Buna göre bir ülkedeki DYY'ler, teknolojik gelişme düzeyi üzerinde etkili olabildiği gibi, teknolojik gelişim düzeyi de gelen DYY'ler üzerinde belirleyici olmaktadır. Varyans Ayırıştırması yöntemine göre ARGE'nin, DYY'leri açıklama gücünün daha yüksek olduğu görülmüştür. Yukarıda GOÜ'lere yönelen doğrudan yatırımların neden beklenen taşmaları yaratmadıklarına dair birkaç bulguya yer verilmiştir. Tüm bunlardan sonra son söz olarak bir tespite daha yer verilecektir.

Hem Türkiye, hem de diğer GOÜ'lerin kalkınmanın ve rekabet gücünün anahtarı olarak nitelendirilen teknolojik gelişmeye ihtiyacı vardır. Bu takdirde yapılması gereken, oturup teknolojinin gelmesini ve sızmasını beklemekten fazlası olmalıdır. Bu konuda ARGE harcamalarının gücüne inanılmaktadır. GOÜ'lerin öncelikle mevcut ARGE düzeylerini artırmaları gerekmektedir. Böylece model sonucunda da öngörüldüğü gibi, hasretle beklenen doğrudan yatırımların girişi kolaylaşmış olacaktır. Ülkemizde toplam ARGE harcamaları içerisinde kamunun payı çok düşüktür. Şayet ARGE'nin artması bekleniyorsa bunun öncelikle devlet eliyle desteklenmesi gerekmektedir. Pekçok gelişmiş ülkede de devletin ARGE içerisindeki payı oldukça yüksektir. Dolayısıyla GOÜ'lerde, ARGE öncelikli bir yere sahip olmalıdır. Bir ülkenin en önemli kaynaklarından biri şüphesiz beşeri sermayedir. GOÜ'lerde eğitime ayrılan payın artırılarak beşeri sermayenin

hem miktarsal anlamda hem de niteliksel anlamda iyileştirilmesi sağlanmalıdır.

GOÜ'lerin önündeki güçlük, gelir kısıtı dolayısıyla ARGE harcamalarını artıramamaksa bu takdirde ülkenin dışarı yaptığı doğrudan yatırımların yöneldiği ülkeleri doğru seçmesi gerekmektedir. Her ne kadar GOÜ'lerin yaptığı doğrudan yatırımlar miktar olarak oldukça azsa da, eğer doğrudan yabancı yatırımlarının yöneldiği ülke doğru seçilirse, belki gelen doğrudan yatırımlardan elde edilecek faydadan daha fazla fayda sağlanması sözkonusu olabilir. Gerçi günümüzde teknoloji üssü kabul edilen ülkelerde çok sıkı korumalar vardır, ancak teknik bilginin fazlalığı nedeniyle dikey taşımaların yüksek düzeylerde gerçekleşmesi beklenmektedir.

Sonuç olarak, günümüz ekonomilerinin can damarlarından biri olan teknolojik gelişmenin gerçekleştirilebilmesi için gelişmekte olan ülkelerin kendi kaynaklarıyla teknolojide iyileşme yaratması beklenmektedir. Bu amaca yönelik olarak eğitim ve beşeri sermayeye yapılacak yatırımların yanı sıra teknolojik gelişmenin gerçekleştirilmesine dönük olarak yapılan ARGE harcamalarının devlet desteğiyle artırılması gerekmektedir. Aksi takdirde dışarda geliştirilen teknolojilerin ülkede kullanımı, büyük ölçüde ülkenin dışa olan bağımlılığını artıracaktır.

KAYNAKÇA

AFŞAR, Muharrem; "Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Bankacılık Sektörü", **Ege Akademik Bakış Dergisi**, C.4, s.1-2, 2004, s.89-107

AITKEN, J. Brian and HARRİSON, E. Ann; "Do domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela", **The American Economic Review**, Vol. 89, No. 3, 1999, s. 605-618.

AIZENMAN, Joshua and SPIEGEL, M. Mark; "Institutional Efficiency, Monitoring Costs, and The Investment Share of FDI", **Review of International Economics**, 14(4), 2006, s. 683-697.

ANSAL, Hacer; "Geçmiş ve Gelecekte Ekonomik Gelişmede Teknolojinin Rolü", **Teknoloji**, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Yayınları, Ankara, 2004, s. 35-58.

AXARLOGLOU, Kostas; "Multinational Corporations and Inertia in Foreign Direct Investment Flows", **The International Trade Journal**, Vol. XXI, No. 4, 2007, s. 359-383.

AZER, Arzu; "Büyüme Faktörlerinin Küresel Finansal Dalgalanmalar Üzerindeki Etkisi", **Kongre Sunumu**, 2009.

Erişim:http://econ.anadolu.edu.tr/fullpapers/Azer_econ_anadolu2009.pdf, 06.04.2010.

BALKAN, Neşecan; "Kapitalizmin Krizi ve Yapısal Uyum Politikaları"

Erişim: <http://e-kutuphane.egitimsen.org.tr/pdf/1638.pdf>, 11.04.2010.

BARANSON, Jack; "Technology Transfer Through the International Firms", **The American Economic Review**, Vol. 60, No. 2, 1970, s. 435-440.

BARRELL, Ray and PAIN, Nigel; "Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth Within Europe", **The Economic Journal**, 107, 1997, s. 1770-1786.

BARRY, Frank and BRADLEY, John; "FDI and Trade: The Irish Host-Country Experience", **The Economic Journal**, Vol. 107, No. 445, 1997, s. 1789-1811.

BATMAZ, Nihat ve TUNCA, Halil; **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye (1923- 2003)**, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 2005

BAYRAKTAR, Fulya; "Dünya'da ve Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları", **Türkiye Kalkınma Bankası Genel Araştırmalar**, Ankara, 2003, s. 1-80.

BHAGWATI, Jagdish; "Why Multinationals Help Reduce Poverty", **The World Economy**, 2007,s. 211-228.

BERKOZ, Lale ve TURK, S. Sevkiye; "Locational Preferences of FDI Firms in Turkey: A Detailed Examination of Regional Determinants", **European Planning Studies**, Vol. 17, No. 8, 2009, 1243-1256

BLOMSTRÖM, Magnus and KOKKO, Ari; "Multinational Corporations and Spillovers", *Journal of Economic Surveys*, Vol. 12, No. 2, 1998, s. 1-31.

BLOMSTRÖM, Magnus and KOKKO, Ari; "The Economics of Foreign Direct Investment Incentives", **NBER Working Paper Series**, 2003, s. 1-25.

BLONIGEN, A. Bruce; "A Review of The Emprical Literature on FDI Determinants", **Atlantic Economic Journal**, Vol. 33, 2005, s. 383-403.

BUTKIEWICZ L. James and YANIKKAYA, Halit; "Capital Account Openness, International Trade, and Economic Growth", **Emerging Markets Finance and Trade**, Vol. 44, No. 2, 2008, s. 15-38.

CASSON, Mark; "Multinational Enterprises: Their Private and Social Benefits and Costs", **The World Economy**, 2007, s. 308-328.

CHAKRABARTI, Avik; "The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross- Country Regressions", **Kyklos**, Vol.54, 2001, s. 89-114

CHAKRABARTI, Avik; "A Theory of The Spatial Distribution of Foreign Direct Investment", **International Review of Economics and Finance** Vol. 12, 2003, s. 149-169

CHEN, Edward K. Y.; "Introduction", Edward K. Y. Chen & John H. Dunning (der), **Transnational Corporations and Technology Transfer to Developing Countries**, London, New York: Routledge, 1994.

CHENG, Y. Ming and MITTELHAMMER, Ron; "Globalization and Economic Development Impact of Social Capital and Institutional Building", **The American Journal of Economics and Sociology**, Vol. 67, No. 5, 2008, s.859-888.

CHUNG, Wilbur; "Identifying Technology Transfer in Foreign Direct Investment: Influence of Industry Conditions and Investing Firm Motives", **Journal of International Business Studies**, 32, 2, 2001, s. 211-229.

COYNE, Edward J. ; **Targeting The Foreign Direct Investor Strategic Motivation, Investment Size and Developing Country Investment-Attraction Packages**, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1995.

ÇELİK, Neslihan; “Temel Göstergeler Işığında Teknolojik Küreselleşmede Öne Çıkan Eğilimler”, **Bilim, Eğitim ve Düşünce Dergisi**, Mart 2008, Cilt 8, Sayı 1, s. 1-11.

Erişim: <http://www.universite-toplum.org/pdf/pdf.php?id=353>, 28.04.2010.

ÇEVİŞ, İsmail ve ÇAMURDAN Burak; “The Economical Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries and Transition Economies”, **E- Journal of New World Sciences Academy**, Vol. 4, No. 3, 2009, s. 210-223.

DESAİ, A. Mihir, FOLEY, C. Fritz and HİNES, R. James; “Foreign Direct Investment and Domestic Economic Activity”, **NBER Working Paper Series**, 2005, s. 1-28.

DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, **Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Ankara, 2000.

Erişim: <http://ekutup.dpt.gov.tr/yabancis/oik532.pdf>, 11.09.2009.

DUNNING, John H.; “Globalization and The New Geography of Foreign Direct Investment”, **Oxford Development Studies**, Vol. 26, No. 1, 1998, s. 47-69.

ERDOĞAN, Seyfettin ve YILDIRIM, D. Çağrı; “Türkiye’de Faiz Kanalı ile Parasal Aktarım Mekanizması”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 4(2), 57-72, Ekim 2009.

Erişim: http://iibf.ogu.edu.tr/dergi/dergi/2009-2/2009_2_6.pdf, 20.03.2010.

FAETH, Isabel; “Determinants of Foreign Direct Investment- A Tale of Nine Theoretical Models”, **Journal of Economic Surveys**, Vol. 23, No. 1, 2009, s. 165-196.

FINDLAY, Ronald; "Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, And The Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model", **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 92, No. 1, Feb. 1978, s. 1-16.

FINDLAY, Ronald; "Some Aspect of Tecnology Transfer and Direct Foreign Investment", **The American Economic Review**, Vol. 68, No. 2, May. 1978, s. 275-279.

FONTAGNE, Lionel; "Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Subsititutes", **OECD Science, Technology and Working Papers**, 1999/3, s. 1-30.

GAST, Michael ve HERRMANN Roland; "Determinants of foreign direct investment of OECD countries 1991-2001", **International Economic Journal**, Vol.22, No. 4, 2008, s. 509-524.

GHINAMO, Mauro, PANTEGHINI, M. Paolo and REVELLI, Federico; "FDI Determination and Corporate Tax Competition in A Volatile World", **International Tax Public Finance**, 2009, s. 1-24.

GIRMA, Sourafel and GÖRG, Holger; "Multinational's Productivity Scale or Technology?", **Economic Inquiry**, Vol. 45, No. 2, 2007, s. 350-362.

GIRMA, Sourafel, GÖRG, Holger and PISU, Mauro; "Exporting, Linkages and Productivity Spillover From Foreign Direct Investment", **Canadian Journal of Economics**, Vol. 41, No. 1, 2008, s. 321-340.

GODIN, Benoit; "The Most Cherished Indicator: Gross Domestic Expenditures on R&D", **Project on the History and Sociology of S&T Statistics**, Working Paper No. 22, 2003, s. 1-26.

GREENAWAY, David, SAPSFORD, David and PFAFFENZELLER, Stephan; “Foreign Direct Investment, Economic Performance and Trade Liberalization”, **The World Economy**, 2007, s. 197-210.

GÜVEN, Yılmaz; “Türkiye’de 1980 sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 3(1), 2008, s. 75-97.
Erişim: http://iibf.ogu.edu.tr/dergi/dergi/2008-1/2008_1_5.pdf, 18.01.2010.

HARMANCI, Mehmet; “Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları”, **Türkiye Kalkınma Bankası Genel Araştırmalar**, Ankara, 2004, s.1-117.

HAZİNE MÜŞTEŞARLIĞI, **Uluslararası Doğrudan Yatırım Raporu**, 2008.

HENRY, B. Peter; “Capital Account Liberalization: Theory, Evidence and Speculation”, **Journal of Economic Literature**, Vol. XLV, 2007, s. 887-935.

HEWETT, A. Edward; “The Economics of East European Technology Imports from the West”, **The American Economic Review**, Vol. 65, No. 2, 1975, s. 377-382.

HOEKMAN, Bernard and JAVORCİK, Beata; Lessons from Empirical Research on International Technology Diffusion Through Trade and Foreign Direct Investment, Eds. Bernard Hoekman and Beata Javorcik, **Global Integration and Technology Transfer**, Herndon, VA, USA: World Bank, 2006.

IHRIG, Jane; “The Influence of Technology on Foreign Direct Investment”, **The American Economic Review**, Vol. 95, No. 2, 2005, s. 309-313.

ITO, Banri ve WAKASUGI, Ryuhei; "Factor Determining the Mode of Overseas R&D by Multinationals: Empirical Evidence", **RIETI Discussion Paper Series**, 2007, s. 1-39.

KAR, Muhsin ve TATLISÖZ, Fatma; "Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerini Belirleyen Faktörlerin Ekonometrik Analizi", **KMU İİBF Dergisi**, Sayı:14, 2008, s. 1-23.

KARACA, Orhan; "Türkiye’de Faiz Oranı ile Döviz Kuru Arasındaki İlişki: Faizlerin Düşürülmesi Kurları Yükseltir mi?" **Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni**, Ekim 2005.

Erişim: <http://www.tek.org.tr/dosyalar/karaca-05.pdf>, 10.03.2010.

KARACASULU, Nilüfer; "Türkiye’deki Bilimsel ve Teknolojik Göstergeler"

Erişim:<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/ead/tanitimkoordinasyondb/turkiyesay15.doc>, 14.12.2009.

KARASÖZEN, Bülent; "Türkiye Bilim Göstergeleri".

Erişim: <http://www3.iam.metu.edu.tr/bulent/kutyayin/tuba.pdf>, 19.02.2010.

KARLUK, Rıdvan; **Uluslararası Ekonomi**, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 5. Baskı, 1998.

KARLUK, Rıdvan; "Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, TCMB Yayınları, 2001.

Erişim:

<http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/kitap2/turkyabsermyat.doc>,

02.03.2009.

KELLER, Wolfgang; "International Technology Diffusion", **NBER Working Paper Series**, 2001, s. 1-59.

KOKKO, Ari and KRAVTSOVA, Victoria; “Innovative Capability in MNC Subsidiaries: Evidence From Four European Transition Economies”, **Post Communist Economies** Vol. 20, No. 1, March 2008, s. 57-75.

KRUGMAN, Paul R. And OBSTFELD Maurice; **International Economics Theory and Policy**, Boston, Pearson International Edition, Seventh Edition, 2006

KUEMMERLE, Walter; “The Drivers of Foreign Direct Investment into Research and Development: An Emprical Investigation”, **Journal of International Business Studies**, 30, 1,1999, s. 1-24.

KUMAR, Nagesh; “Technology Generation and Technology Transfers in the World Economy: Recent Trends and Implications for Developing Countries”, **The United Nations University Institute for New Technologies Discussion Paper Series**, 1997, s. 1-33.

LESHER, Molly and MIROUDOT, Sebastien; “Foreign Direct Investment Spillovers and Their Inter-Relationships with Trade”, **OECD Investment Policy Perspectives**, 2008, s. 9-40.

LIPSEY, E. Robert; “Home and Host Country Effects of FDI”, **NBER Working Paper Series**, 2002,s. 1-76.

MARCIN, Kolasa; “How Does FDI Inflows Affect Productivity of Domestic Firms? The Role of Horizontal and Vertical Spillovers, Absorptive Capacity and Competition”, **The Journal of International Trade and Economic Development**, Vol. 17, No. 1, 2008, s. 155-173.

NOURZAD, Farrokh; “Openness and Efficiency of FDI: A Panel Stochastic Production Frontier Study”, **International Advances in Economic Research**, Vol. 14, 2008, s. 25-35.

OECD; “Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China’s Economy”, **OECD Working Papers on International Investment**, 2000, s. 1-38.

Erişim: <http://www.oecd.org/dataoecd/57/23/1922648.pdf>, 12.08.2009.

OECD; “The Economics of International Investment Incentives”, **International Investment Perspectives**, 2002, s.165-183.

Erişim: <http://www.oecd.org/dataoecd/55/1/2487874.pdf>, 12. 08.2009.

OECD; **Science, Technology and Industry: Outlook 2004**, Paris, Türkçe Özeti, 2004.

Erişim: <http://www.oecd.org/dataoecd/17/16/34074396.pdf> 02.02.2010.

OECD; **International Investment Perspective: Freedom of Investment in Changing World**, OECD 2007.

Erişim: <http://www.oecd.org/dataoecd/62/43/38818788.pdf>, 25.10.2009.

OECD; **Organisation for Economic Co-operation and Development Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**, 4. Edition, OECD 2008.

Erişim:http://www.geostat.ge/cms/site_images/_files/georgian/methodology/macro/Benchmark%20Definitions%20od%20FDI,%204th%20edition.pdf, 18.04.2008.

ONGUN, M. Tuba; “Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları (TRIPs) Anlaşması ve Gelişmekte Olan Ülkeler”, **Ekonomik Yaklaşım**, Cilt. 7, Sayı. 22, 1996, s. 61-76.

ONGUN, M. Tuba; **Sanayileşme ve Uluslararası Ekonomik İlişkiler**, Ankara, Gazi Kitabevi Tic. Ltd. Şti., 2009.

ÖZER, Mustafa ve ÇİFTÇİ, Necati; “Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 2009, (23): s. 39-49.

Erişim:http://uvt.ulakbim.gov.tr/uvt/index.php?cwid=9&vtadi=TPRJ%2CTTAR%2CTTIP%2CTMUH%2CTSOS&ano=99131_ec91e048ba02107de04e0097848cb984, 10.05.2010.

PANTELIDIS, Pantelis and NIKOLOPOULOS, Efthymios; “FDI Attractiveness in Greece”, **International Advances in Economic Research**, Vol.14, 2008, s. 90-100.

POSNER, M. V.; “International Trade and Technical Change”, **Oxford Economic Papers**, Vol. 13, No. 3, 1961, s. 323-341.

QUERE B. Agnes, COUPET, Maylis And MAYER, Thierry; “Institutional Determinants of Foreign Direct Investment”, **The World Economy**, 2007, s. 764-782.

RAZIN, Assaf; “FDI Contribution To Capital Flows And Investment In Capacity”, **NBER Working Paper 9204**, 2002, s. 1-32.

RESMINI, Laura; “The Determinants of Foreign Direct Investment in The CEECs”, **Economics of Transition**, Vol. 8 (3), 2000, s. 665-689.

SCHUMPETER, A. Joseph; **Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi**, çev. Tunay Akoğlu, İstanbul, Varlık Yayınları, 1966.

SEVGİ, Levent ve İNCE, Nejat; “Türkiye’de Bilim ve Teknoloji Etkinlikleri ile Yayın Sayısı ve İnsani Gelişim Düzeyi Arasındaki İlişkiler”, 2004.

Erişim: http://www3.dogus.edu.tr/lsevgi/LSevgi/LSevgi_NInce.pdf, 07.01.2010.

SEYIDOĞLU, Halil; **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, İstanbul, Güzem Yayınları, 12. Baskı, 1998

SOYAK, Alkan; “Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları: Tanımı, Tarihsel Gelişimi ve GOÜ’ler Açısından Önemi”, **Legal Fikri ve Sınai Haklar Dergisi**, Yıl. 1, Sayı. 1, 2005, s. 11-30.

Erişim:[http://mimoza.marmara.edu.tr/~asoyak/fikri-sinai-mulkiyet\(alkanyeni\).pdf](http://mimoza.marmara.edu.tr/~asoyak/fikri-sinai-mulkiyet(alkanyeni).pdf), 11.02.2010.

TADESSE, Bedassa and RYAN, Michael; “Host Market Characteristics, FDI, and The FDI-Trade Relationship”, **Journal of International Trade and Economic Development**, 13:2, 2004, s. 199-229

TAYMAZ, E. (2000), “Teknolojik Gelişme ve Piyasa Yapısı, İmalat Sanayii Üzerine Bir İnceleme”, (der.), **Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları**, TRT Basım ve Yayın Müdürlüğü, s. 109-145.

Erişim: www.rekabet.gov.tr, 22.02.2010.

UNCTAD, **World Investment Report**, New York and Geneva, 2009.

UNCTAD, **World Investment Report**, New York and Geneva, 2008.

UNCTAD, **World Investment Report**, New York and Geneva, 1999.

UNCTAD, **World Investment Report**, New York and Geneva , 1998.

ÜSTÜNEL, Besim; **Makro Ekonomi**, İstanbul, Mısırlı Matbaacılık A.Ş., 5. baskı, 1990.

VAN POTTELSBERGHE DE LA POTTERİE, Bruno and LİCHTENBERG, Frank; “International R&D Spillovers: A Re-Examination”, **NBER Working Paper Series**, 1996, s. 1-24.

VAN POTTELSBERGHE DE LA POTTERİE, Bruno and LİCHTENBERG, Frank; “Does Foreign Direct Investment Transfer Technology Across Borders?”, **The Review of Economics and Statistics**, 83(3), 2001, s. 490-497.

VERNON, Raymond; “International Investment and International Trade in The Product Cycle”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 80, No. 2, 1966, s. 190- 207.

YAPRAKLI, Sevda; “Enflasyon ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye İçin Eş-Bütünleşme ve Nedensellik Analizi”, **Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 10(2), 2007, s. 287-301.

Erişim: <http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/SBED/article/viewFile/439/433>, 10.03.2010.

YILMAZ, Şiir Erkök; **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Ankara, Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaası, 1992.

YILMAZ, Kamil; “Türkiye için Doğrudan Yabancı Yatırım Stratejisi’ne Doğru”, **Yased Yayınları**, 2006, s. 1-72.

ZHU, Lei and JEON, Bang Nam; “International R&D Spillovers: Trade, FDI and Information Technology as Spillover Channels”, **Review of International Economics**, 15(5), 2007, s. 955-976.

4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, 2003

<http://ekutup.dpt.gov.tr/bilim/yucelih/biltek11.pdf>,

Erişim Tarihi: 06.11.2009.

<http://www.oecd.org/dataoecd/30/35/34250656.pdf>,

Erişim Tarihi: 06.11.2009.

<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/irlanda.doc>,

Erişim Tarihi: 13.12.2009.

<http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/reports.htm>,

Erişim Tarihi:19.04.2010.

<http://www.nsf.gov/statistics/seind10/mmslides/mmo-22.ppt>,

Erişim Tarihi: 19.04.2010.

http://www.akademiarastirma.com/page_1213702869687.html,

Erişim Tarihi: 23.02.2010.

<http://www.econturk.org/dtm5.htm>,

Erişim Tarihi: 08.06.08

<http://stats.oecd.org/>

Erişim Tarihi: 15.02.2010.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>,

Erişim Tarihi: 03.01.2010.

<http://stats.unctad.org/FDI>,

Erişim Tarihi: 23.11.2008.

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?tb_id=8&ust_id=2,

Erişim Tarihi: 05.01.2010.

http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/istatistikler/BTY_Stat.pdf,

Erişim Tarihi: 06.01.2010.

<http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries/latest?display=default>,

Erişim Tarihi: 10.01.2010.

<http://www.deu.edu.tr/userweb/utku.utkulu/dosyalar/mezuniyet%202007%20semineri.ppt>

Erişim Tarihi: 03.05.2010.

EKLER**EK-1 TÜRKİYE ARAŞTIRMA GELİŞTİRME HARCAMALARI VE DEFLATÖR SERİSİ**

Yıllar	Birikimli ARGE (Milyon TL.)	GSYİH Deflatörü	ARGE/Deflatör
1990	1.27568	58.3	0.021881304
1991	4.605727	58.8	0.07832869
1992	9.962541	63.7	0.156397818
1993	18.73868	67.8	0.276381711
1994	32.72995	106.5	0.307323474
1995	62.239345	87.2	0.713753956
1996	128.948414	77.8	1.657434627
1997	270.730079	81.5	3.32184146
1998	531.152216	75.7	7.016541823
1999	1020.315098	54.2	18.82500181
2000	1818.753068	49.2	36.96652577
2001	3110.644455	52.9	58.80235264
2002	4953.932493	37.4	132.458088
2003	7151.022525	23.3	306.910838
2004	10048.53877	12.4	810.3660302
2005	13883.97985	7.1	1955.49012
2006	18283.86051	9.3	1966.006507
2007	24375.039	8.1	3009.264075
2008	31268.0872	11.5	2718.964105

Kaynak: TÜİK Ar-Ge İstatistikleri ve OECD

EK-2 TÜRKİYE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE DEFLATÖR SERİSİ

Yıllar	Birikimli DYY (Milyon TL.)	GSYİH Deflatörü	DYY/Deflatör
1990	1.78524	58.3	0.030621612
1991	5.17104	58.8	0.087942857
1992	10.96932	63.7	0.172202826
1993	17.99076	67.8	0.265350442
1994	36.10308	106.5	0.338996056
1995	76.58298	87.2	0.878245183
1996	135.34656	77.8	1.739673008
1997	257.76291	81.5	3.162735092
1998	503.07471	75.7	6.645636856
1999	832.0365	54.2	15.35122694
2000	1444.5099	49.2	29.35995732
2001	5552.08422	52.9	104.9543331
2002	7181.4031	37.4	192.0161257
2003	9722.60824	23.3	417.2793236
2004	13683.82514	12.4	1103.534285
2005	27133.28963	7.1	3821.590089
2006	56020.24498	9.3	6023.682256
2007	84713.33444	8.1	10458.43635
2008	108241.7106	11.5	9412.322663

Kaynak: UNCTAD ve OECD

ÖZET

KIRMIZIOĞLU, Hale. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Teknolojik Gelişme Üzerindeki Etkisi ve Türkiye Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2010.

Tezde, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına dair literatur taranarak doğrudan yatırımların ne olduğu, geçmişten günümüze gelişimi, dünyada hangi gelişimlerin doğrudan yatırımları etkilediği incelenerek, doğrudan yatırımların belirleyicileri ve ülke ekonomilerine etkileri ortaya konulmuştur. Teknoloji ve doğrudan yabancı yatırımlar birlikte ele alınarak doğrudan yatırımların yaratması olası teknoloji taşmalarına yer verilmiş ve son bölümde Türkiye'deki doğrudan yabancı yatırımların teknolojiye katkısı araştırılmıştır.

Anahtar sözcükler:

1. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları
2. ARGE harcamaları
3. Teknolojik gelişme
4. Taşma
5. Teknoloji yayılması

ABSTRACT

KIRMIZIOĞLU, Hale. The Impact of Foreign Direct Investment on Technological Development, and Case of Turkey, Master's Thesis, Ankara, 2010.

In this thesis, literature on foreign direct investments is studied and by investigating their definition, development over time and developments influencing direct investments, determinants of direct investments and their effects on country economics are presented. Considering technology and foreign direct investments together, probable technology spillovers caused by direct investments included and in the final chapter contribution of foreign direct investments on technology in Turkey is researched.

Key Words:

1. Foreign direct investment
2. R&D expenditures
3. Technological development
4. Spillover
5. Technology diffusion