

SERMAYENİN EVRENSELLEŞMESİ : ÇOKULUSLU ŞİRKETLER

Doç. Dr. Rıdvan KARALAR

Yatırımlarını bir ülkeden başka birine kolaylıkla aktarabilen, maliyetlerin ucuz olduğu ülkelere yatırım yapmayı yeğleyen, git-tikleri ülkelerin yasalarına göze batar biçimde aldırış etmeyen ya-da yasalarla özel olarak korunan, üstelik ülkelerin siyasetinde giz-li-açık rol oynamayı görevleri arasında saydıkları belirtilen işlet-meler dönemini yaşamaktayız. Bunlara çokuluslu şirketler (ÇUŞ) deniyor.

Çokuluslu şirketler (bundan sonra ÇUŞ), en az iki ülkede üre-tim olanakları bulunan girişimlerdir. Genellikle ÇUŞ denince, hal-kın gözünde yabancı, oligopolcü-tekelci özellikleri taşıyan, strate-jik açıdan önemli bir pazarda egemen olan çok büyük işletmeler anlaşılır.

1- ÇOKULUSLU ŞİRKET NEDİR?

Tanımı gereği bir ÇUŞ, Dünyayı bir tek pazar olarak gören ve durumunu her yerde en kıvamlı kılmak için kaynaklarını -kapital, yönetim, teknoloji- oralara aktaran bir Dünya şirkettir.

Bu şirketlerin oluşumlarını **altı** aşamada tamamladıkları belirtilmektedir (1) :

Birinci aşamada, bir işletme ihracat pazarlarına girerek ulusal sınırlarını asar. İşletme kendi ülkesinde üretim yapmakta, ancak ürünleri için dış pazarlar aramaktadır. **İkinci** aşamada, işletme örgütsel yapısının bir bölümünü yabancı bir ülkeye aktarır. Genellikle işletmenin dış pazarlarının genişlemesi nedeniyle, satış bölümünün bir parçası yabancı bir ülkeye aktarılır. **Üçüncü** aşamada, işletme mallarının yapımı ve satışı ile ilgili know-how'larının bir bölümünü yabancı işletmelere aktarır. Bu, genellikle yabancı bir işletmenin patentlerini kullanmasını sağlayıcı lisans sözleşmeleriyle gerçekleştirilir. **Dördüncü** aşamada işletme, yabancı ülkelerde kendisine imalat olanakları sağlayıcı kuruluşlara gider. Bu aşama, doğrudan yatırımların yabancı ülkelere yapılmasını gerektirdiği için, çokulusluluk açısından temel bir adımdır. Bu aşamada, belirli kadrolar için yaygın bir işe alma programı uygulamak ve işletmenin içinde çalıştığı çevreyi boyutlarıyla tanımak gerekir. **Beşinci** aşamada, yeni yönetim tepeden tırnağa çokuluslaştırılır. Bu, yabancı ulustan olanların ve köken ülkeden (ÇUŞ'un vatani olan ülke) gelen yöneticilerin yoğun biçimde eğitilmesini gerektirir. **Altıncı** aşamada, işletmenin mülkiyeti çokuluslaştırılır. Böylece, ÇUŞ'lar dünya vatandaşı niteliğine bürünürler.

Günümüzdeki ÇUŞ'lar bu aşamaların tümünü tamamlamamışlardır.

Önemli bir ÇUŞ olan IBM'in Dünya Ticareti Başkanı G. Maissonrouge'la yapılan bir görüşmede, Maissonrouge bir ÇUŞ'u belirleyen beş temel ölçütün bulunduğunu belirtmiştir (2) :

1. Şirket çeşitli ülkelerde didinmelerde bulunmalıdır. İki yada üç ülkede didinmede bulunan işletmeyi ÇUŞ olarak niteleyemeyiz. Çeşitli ekonomik gelişme aşamasında bulunan bir çok ülkede şirketin didinmeleri bulunmalıdır.

(1) Leland M. Wooten, «The Multinational Corporation: Administering Development in A Global Political System», *Management International Review*, 1971/4-5, s. 12.

(2) Gene E. Bradley/Edward C. Bursk, «Multinationalizm and the 29 th Day», *Harvard Business Review*, Jan-Febr., 1972, s. 32.

2. Gerçek bir işletmenin sahip olduğu araştırma ve geliştirme, üretim, satış, hizmet ve benzeri eylemlerin aynısının sürdürülmesi, yabancı yavru şirketlere sahip olmak gerekir.

3. Bu yörel işletmelerde o ülke kişilerinden çalışanlar bulunmalıdır. Bunlar, yörel görünümü başkalarından çok daha iyi olarak anlarlar ve bu, işletmenin ülkeyle uyum sağlmasına yardımcı olur.

4. Çeşitli ülkelerden gelen kişilerden oluşmuş çok uluslu bir üst yöneticiler kümesi olmalıdır. Böylece, bir ulustan olan kişilerin örgütte çok fazla ağırlık kazanması önlenir.

5. Çokuluslu bir pay senedi sahipleri kümesi olmalıdır. Pay senetleri çeşitli ülkelerdeki kişilerin elinde bulunmalıdır.

Gerçekte, bu beş ölçütü tümüyle taşıyan bir ÇUŞ'a rastlamak son derece zordur. Birinci ve ikinci ölçütlere ağırlık verdiğimizde, pek çok işletmenin ÇUŞ niteliğine girmekte olduğu görülür. Bu beş ölçütü de taşıyan ABD kökenli ÇUŞ'ların başlıca örnekleri, General Motors, Minneapolis-Honeywell, Union Carbide, Caterpillar Tractor, Eastman Kodak ve IBM'dir.

Konunun uzmanlarından bir bölümünün ÇUŞ'un ayırt edilmesi için önerdikleri ölçütlere de öz olarak göz atalım (3) :

1. Şirketin anasözleşmesinde, Dünya çapında yatırım, üretim ve pazarlama eylemlerine girme amaçları açıkça belirtilmiş olmalıdır. (E. C. Miller, N.Y., 1966)

2. Yabancı topraklarda önemli ölçüde yatırım. (S. E. Rolfe, Paris, 1969) İşletme varlıklarının en az %20'si dış ülkelerden sağlanmış olmalı. (J. G. MacDonald/H. Parker. N.Y., 1962)

3. İşletmenin toplam satışlarının ve kârlarının en az % 35'i yabancı yatırımlardan sağlanması. (Business International, N.Y., 1965)

4. İki yada daha çok ülkede şirketler kurulmalı. (J. Fayerweather, N.Y., 1969)

(3) Victor Z. Priel, «Some Management Aspects of Multinational Companies», Management International Review, 1974, S. 4-5, s. 47.

5. Yabancı yavru şirket mülkiyetinin en az % 35'ine sahip olunmalı. (R. Vernon, Harvard, 1968)

6. Ülke içi işletmelerle eşit koşullarda çalışan yabancı işletmeler. (Robinson, Holt, Rinehart, N.Y., 1966)

7. Ortak strateji olarak çeşitli uluslardan olan kişilerin bir araya geldiği işletme. (R. Vernon, Harvard, 1967)

8. Tüm Dünyada pazarlama olanaklarının bulunması. (J. Ber-
man Carolina, 1969)

9. Uluslararası bir çapta bütünlenen bir örgütlenmesi ve ey-
lemi bulunan işletme kuruluşu. (E. J. Kolde, N. J., 1968)

10. Yörel koşulları da kapsayan evrensel standartların belir-
lenmesinde ana işletme yöneticileri ile yavru işletme yöneticileri
arasında işbirliği bulunması (H.V. Perlmutter, World Business,
1969)

11. Üst yöneticiler düzeyinde ulusların gerçek bir karışımının
sağlanması. (C. Tugendhat, London, 1970)

ÇUŞ'ların ne olduğunu tek bir tanıma indirgemek, genellikle
konuyla ilgili kavram kargaşasına yol açmaktadır. OECD'nin bu
konuda kabul ettiği tanıma göre ÇUŞ, bir ülkeden daha fazla yer-
de birimlere sahip bulunan, didinmelerinin önemli bir bölümünü
en az iki ayrı ülkede yürüten şirketlerdir.

Demek ki, bir şirketin çokuluslu özellikte olabilmesi için: Şir-
ketin birden çok ülkede birimlerinin bulunması; yatırım, üretim
ve pazarlama politikalarının genel bir strateji çerçevesinde tek
merkezden plânlanması; ortaklık paylarının değişik ulustan kişi-
lere dağıtılmış olması; şirketin büyük sayılabilecek bir hacimde
bulunması; esas olarak oligopolcü pazar koşullarında didinmeler-
de bulunması gerekir (4).

2- ÇUŞ'LARIN ÇALIŞMA ALANLARI

ÇUŞ'ların ekonomik yaşamın her alanında çalıştığı ve her
alandaki eylemlerini pek çok ülkeye yaydıkları görülmektedir. Bu
alanları dörde ayırabiliriz:

(4) DPT, Dünya Ekonomisindeki Gelişmeler, Ekonomik Rapor 2, Ankara, Tem-
muz 1975.

1. Yörel olarak üretilen yada ithal edilen parçaları kullanan **imalatçı işletmeler**

2. Yarı imalatçılık yapan dağıtıcılar ve bağlantılı satışçılar biçimindeki **ticaret işletmeleri**

3. Sınırlı ölçüde yörel işletmeye bağlı olan doğal ve tarımsal kaynakların **ana imalatçıları** yada **çıkarımcıları** (istihraç)

4. Hizmette yada eğlence alanında ana işletmeye bağlı yarı özdeş nitelikte **şube eylemleri**

Bu kümelerden birincisi, bir bölümüyle yada tümüyle ÇUŞ'ların sahip oldukları yavru şirketler yada şubeler biçiminde en yaygın uygulama alanı bulur. Bunlar, üretimin ve pazarlamanın çeşitli aşamalarını biraraya getirirler. Paketleme yada tamamlama, ürünün parçalarının birleştirilmesi, çoğunlukla yabancı şubelerin ilk aşamalarıdır.

İkinci büyük ÇUŞ kümesi, başka ülkelerdeki temsilcilikler yada ticaret ortakları aracılığı ile eylemde bulunurlar. Bu durumda, yabancı yatırımlar, hizmet olanakları sağlama, know-how kullanma biçiminde olmakta, materyal yönü ağırlık taşımamaktadır. Sözgelimi, üretim olanakları sağlanmamış araba yapımcıları, İsviçre saat yapımcılarının çoğu, Japon elektronik ve optik araç imalatçıları bu sınıfa girer. Bunlar, yabancı yatırımın çapı ile değil, her yerde yayılmaları açısından ÇUŞ olarak değerlendirilir.

Birinci ve ikinci kümedeki ÇUŞ'lar teknoloji ve pazarlama olanaklarının büyümesini temsil ederler. Üçüncü küme, araştırmanın genişleyen boyutunu, dördüncü küme ise Dünya nüfusunun genişleyen oynaklığı karşısındaki şirketleri temsil eder.

ÇUŞ'ların çalışma dallarına göre tarihsel gelişini özet olarak şöyle verilebilir (5) :

1800-1890	Çıkarım (istihraç) endüstrileri ve tarımsal ürün (Örneğin, mineraller, petrol, kauçuk, yün ve meyva)
1891-1940	Kimyasallar, ilaç maddeleri, yiyecek maddesi işleme, motorlu taşıtlar

(5) DPT, Dünya Ekonomisindeki Gelişmeler..., s. 39.

1941-1945	Ulaştırma, silah, askeri donatım
1946-1960	Finansal hizmetler, haberleşme, makina, otel, mühendislik
1961-1971	Elektronik, hizmet, çeşitli aygıtlar, araştırma, gezi ve eğlence gibi çeşitli hizmetler

Bu aşamalarda sözkonusu olan endüstriler, kendinden sonraki aşama içinde de yer almaktadır.

Bu gelişim içersinde, ayrıntıları eksik olsa da, 1966 yılı sonuna dek, Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Hollanda, İsveç, İsviçre, ABD ve Britanya'nın yatırımları Tablo (1) de gösterilmiştir.

TABLO (1) : 11 ÜLKEDE ÇUŞ'LARIN YATIRIM ALANLARININ 1966'YA DEK TOPLAMI

(Milyon Dolar)

Yatırım Alanları	Dünya Toplamı	Az gelişmiş Ülkeler Topl.	Az gelişmiş Ülkeler %si
Petrol	25.942	11.892	46
Madencilik	5.923	2.801	47
İmalat	36.246	8.047	22
Öbürleri	21.472	7.230	33
TOPLAM	89.583	29.970	33

KAYNAK : The International Corporation, XXIIIInd Cogress of the International Chamber of Commerce, Paris, 1969, s. 145

3- ÇUŞ'LARIN GÜCÜ

Bir ÇUŞ'un temel felsefesi, ulusal sınırlara bakmaksızın, kaynakları en etken ve en kârlı olarak kullanabileceği her yerde üretim yapmak, finaslama ve pazarlamaktır. Ulusal sınırlar çerçevesinde işletmelerin belirli bir boyutu aşamaması, bu donmuş boyutlarda kârın da donması, pazar sıkıntısının artması; büyük işletmelerin daha büyük üretkenlik, daha çok ve ucuz kredi olanağı sağlama, merkezi araştırma, pazarlama ve yönetim olanaklarının

TABLO (2) : 1969 YILINDA YARATILAN EN YÜKSEK 100 NET
GELİR (KATMA DEĞER)

(Doğu Bloku Ülkeler ve Uluslararası Ticarî Bankalar Hariç;
Milyar Dolar)

1. A.B.D.	931,4	34. İ.B.M.	7,2	66. I.C.I.	3,2
2. Japonya	164,8	35. CHRYSLER	7,0	67. GOODYEAR TYRE and RUB.	3,2
3. Batı Almanya	153,7	36. Güney Kore	7,0	68. R.C.A.	3,2
4. Fransa	137,8	37. MOBİL OİL	6,6	69. Cezayir (2)	3,2
5. İngiltere	108,6	38. Tayland	6,3	70. Fas	3,2
6. İtalya	82,3	39. Kolombiya	6,1	71. SWIFT	3,1
7. Kanada	73,4	40. UNILEVER	6,0	72. Güney Vietnam (2)	3,1
8. Hindsitan	39,6	41. Endonezya	6,0	73. MAC DONNEL	3,0
9. Brezilya	39,4	42. TEXACO	5,9	74. UNION CARBİDE	2,9
10. Avustralya	29,9	43. Mısır (1)	5,7	75. BETHLEHEM STEEL	2,9
11. Meksika	29,4	44. Şili	5,5	76. BRİTISH STEEL	2,9
12. İspanya	28,7	45. İ.T.İ. (+ GRINNEL)	5,5	77. HITACHI	2,8
13. İsveç	28,4	46. Portekiz	5,4	78. BOEING	2,8
14. Hollanda	28,4	47. Yeni Zelanda	5,3	79. Libya (3)	2,8
15. GENERAL MOTORS	24,3	48. Peru	5,1	80. EASTMAN KODAK	2,7
16. Belçika-Lüksemburg	22,9	49. GULFOIL	4,9	81. PROCTER and GAMBLE	2,7
17. Arjantin	19,9	50. WESTERN ELECTRIC	4,9	82. ATLANTIC RİCHFIELD	2,7
18. İsviçre	18,8	51. U.S. STEEL	4,7	83. NORTH EMER. ROCKWELL	2,7
19. Güney Afrika	15,8	52. İsrail	4,7	84. INTERNAT. HARVETTER	2,6
20. STANDARD OİL NJ (ESSO)	15,0	53. Formoza	4,6	85. KRAFTCO	2,6
21. FORD MOTOR	14,8	54. STANDARD OİL of Cal.	3,8	86. GENERAL DYNAMICS	2,5
22. Pakistan	14,5	55. Malezya	3,7	87. MONTECATINI EDISON	2,5
23. Danimarka	14,0	56. LING-TEMCO-YOUGHT	3,7	88. TENNECO	2,4
24. Türkiye	12,8	57. DU PONT	3,6	89. SIEMENS	2,4
25. Avustralya	12,5	58. PHILIPS	3,6	90. CONTINENTAL OİL	2,4
26. ROYAL DJTCH SHELL	9,7	59. SHELL OİL	3,5	91. ÜNİTED AIRCRAFT	2,3
27. Norveç	9,7	60. VOLKSWAGENWERK	3,5	92. BRİTISH LEYLAND	2,3
28. Venezüella	9,7	61. WESTINGHOUSE ELECTRIC	3,5	93. Kuveyt	2,3
29. Finlandiya	9,1	62. STANDARD OİL (Indiana)	3,5	94. DAIMLER-BENZ	2,3
30. İran	9,0	63. B.P.	3,4	95. FLAT	2,3
31. Yunanistan	8,5	64. İrlanda	3,4	96. FIRESTONE	2,3
32. GENERAL ELECTRIC	8,4	65. GEN. TEL. and ELECTRONICS	3,3	97. AUCUST THYSSEN-HUTTE	2,3
33. Filipinler	8,1			98. TOYOTA	2,3
				99. FARBWERK HOECHST	2,3
				100. B.A.S.F.	2,2

(1) 1967; (2) 1968; (3) 1969 Tahminleri

Kaynak : Şefik ONAT, «Çok Milletli Şirketler» (Basılmamış Rapor) OECD nezdindeki Türkiye Daimî Delegasyonu özel çalışmaları. (DPT'den Aktarma)

ekonomik çıkar ve etkenliği arttırması; araştırma ve geliştirme harcamalarının büyük çaplı pazar gerektirmesi, ulaşım ve haberleşmenin gelişmesi gibi nedenler işletmeleri hızla büyümeye yöneltmiştir. Bu arada, bu alanlarda küçük işletmecilik yapma uğraşındaki kuruluşlar da ortadan yok edilmiştir.

20. Yüzyılın başından beri gelişim gösteren çokulusluluk süreci, özellikle İkinci Dünya Savaşından sonra hızla serpilip, yayılmıştır.

1914 yılına dek varolan 30 ABD kökenli işletmenin toplam yatırımları üç milyar doları aşarken, bu yabancı yatırım toplamı, Britanya kökenli işletmeler için 7,5 milyar dolar, Fransa kökenliler için 5,3 milyar dolardı.

ÇUŞ'ların gelişiminde Birinci Dünya Savaşı öncesi durum, hızla değişmiş ve Dünyada ÇUŞ'ların öncülüğünü ABD işletmeleri yapmaya başlamıştır. Gerçekten de, 1971 yılında satış değerleri temeline göre yapılan büyüklük sıralamasında, dünyanın en büyük 100 ÇUŞ'undan 58'i ABD, 11'i Batı Almanya, 8'i Japonya, 7'si İngiltere ve 5'i Fransa kökenlidir. ABD 1971 yılında 165 milyar dolara ulaşmış bulunan ÇUŞ yatırımlarının yarısından fazasına (% 52) sahiptir. ABD'nin ardından İngiltere, Fransa, Almanya ve İsviçre gelmektedir. En hızlı gelişmeler, Amerikan, Japon ve Alman şirketlerinde görülmüştür (5). (Bkz.: Tablo 2 ve 3)

DPT'nin Ekonomik Rapor'unda belirtildiğine göre: «ÇUŞ'ların en güçlüsü olan **General Motors** şirketince yaratılan net gelir, yalnızca 14 ülkenin ulusal gelirinden daha düşük; buna karşılık sayısı yüzü aşan diğer ülkelerin -örneğin İsviçre, Danimarka, Avusturya, İran, Finlandiya, Türkiye, vb.- ulusal gelirlerinden daha yüksektir. Benzer şekilde **Ünilever** Şirketince yaratılan net gelir, Mısır, Şili, Portekiz, İsrail vb. sekseni aşkın ülkenin ulusal gelirini aşmaktadır.»

ABD kökenli ÇUŞ'ların 1929-1966 yılları arasındaki doğrudan yatırımlarının ülkeler ve yatırım alanları olarak ele alınması, bu ülkenin dış yatırımlara yönelme hızını ortaya koymaktadır. Tablo (2) bu gerçeği açıklığa kavuşturmuştur.

Tablo (3) : ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER (100 en büyük)
(1971 Yılında Satış Değeri Büyüklük Sıralamasına Göre)

Büyüklük Sırası	Şirketin Adı	MİLLİYETİ	SATIŞ DEĞERİ (1971 Yılı Milyar \$)	Faaliyete Bulunan Ülke Sayısı
1.	General Motors	ABD	28,3	21
2.	Standard Oil (N.J.)	ABD	18,7	25
3.	Ford Motors	ABD	16,4	30
4.	Royal Dutch/Shell	Hollanda - İngiltere	12,7	43
5.	General Electric	ABD	9,4	32
6.	IBM	ABD	8,3	80
7.	Mobil Oil	ABD	8,2	62
8.	Chrysler	ABD	8,0	26
9.	Texaco	ABD	7,5	30
10.	Unilever	Hollanda - İngiltere	7,4	31
11.	ITT	ABD	7,3	40
12.	Western Electric	ABD	6,0	...
13.	Gulf Oil	ABD	5,9	61
14.	British Petroleum	İngiltere	5,2	52
15.	Philips	Hollanda	5,2	29
16.	Standard Oil (Caltf.)	ABD	5,1	26
17.	Volkswagenwerk	Batı Almanya	5,0	12
18.	U.S. Steel	ABD	4,9	...
19.	Westinghouse Electric	ABD	4,6	...
20.	Nippon Steel	Japonya	4,1	5
21.	Standard Oil (Indiana)	ABD	4,1	24
22.	Shell Oil	ABD	3,9	...
23.	E.I. du Pont	ABD	3,8	20
24.	Siemens	Batı Almanya	3,8	52
25.	İmperial Chemical Ind.	İngiltere	3,7	46
26.	RCA	ABD	3,7	18
27.	Hitachi	Japonya	3,6	...
28.	Goodyear Tire Rubber	ABD	3,6	22
29.	Nestle	İsviçre	3,5	15
30.	Farbwerke Hoechst	Batı Almanya	3,5	43
31.	Daimler - Benz	Batı Almanya	3,5	12
32.	Ling - Temco - Vought	ABD	3,4	...
33.	Toyota Motors	Japonya	3,3	6
34.	Montedison	İtalya	3,3	14
35.	British Steel	İngiltere	3,2	13
36.	BASF	Batı Almanya	3,2	14
37.	Procter Gamble	ABD	3,2	24
38.	Atlantic Richfield	ABD	3,1	12
39.	Mitsubishi Heavy Ind.	Japonya	3,1	...
40.	Nissan Motors	Japonya	3,1	10
41.	Continental Oil	ABD	3,1	27
42.	Boeing	ABD	3,0	...
43.	Union Carbide	ABD	3,0	34
44.	International Harvester	ABD	3,0	20
45.	Swift	ABD	3,0	...
46.	Eastman Kodak	ABD	3,0	25
47.	Bethlehem Steel	ABD	3,0	...
48.	Kraftco	ABD	3,0	16
49.	Fiat	İtalya	2,9	25
50.	August Thyssen - Huft	Batı Almanya	2,9	23

51.	Lockheed Aircraft	ABD	2.9	10
52.	Tenneco	ABD	2.8	14
53.	British Leyland Motors	İngiltere	2.8	33
54.	Renault	Fransa	2.7	23
55.	AEG - Telefunken	Batı Almanya	2.7	31
56.	Matsushita Electric Ind.	Japonya	2.7	27
57.	Bayer	Batı Almanya	2.6	3
58.	Grey hould	ABD	2.6	...
59.	Tokyo Shibaura Electric	Japonya	2.6	22
60.	Firestone Tirs Rubber	ABD	2.5	33
61.	Litton Industries	ABD	2.5	13
62.	Pechiney Ugine Kuhlmann	Fransa	2.5	29
63.	Occidental Petroleum	ABD	2.4	21
64.	Cie Française des Petroles	Fransa	2.4	23
65.	Dunlop Pirelli Union	İtalya - İngiltere	2.4	28
66.	Phillips Petroleum	ABD	2.4	37
67.	Akzo	Hollanda	2.3	19
68.	General Foods	ABD	2.3	15
69.	British - American Tobacco	İngiltere	2.3	54
70.	General Electiric	İngiltere	2.2	36
71.	North American Rockwell	ABD	2.2	...
72.	Rhone Poulenc	Fransa	2.2	27
73.	Cater Pillar Practor	ABD	2.2	14
74.	ENI	İtalya	2.2	39
75.	National Coal Board	İngiltere	2.2	...
76.	Nippon Kokan	Japonya	2.1	4
77.	BHP	Avustralya	2.1	...
78.	Singer	ABD	2.1	30
79.	Monsanto	ABD	2.1	23
80.	Continental Can	ABD	2.1	11
81.	Borden	ABD	2.1	...
82.	Mc Donnell Douglas	ABD	2.1	...
83.	Dow Chemical	ABD	2.1	24
84.	W. R. Grace	ABD	2.0	18
85.	Ruhrkohle	Batı Almanya	2.0	...
86.	United Aircraft	ABD	2.0	...
87.	Rapid American	ABD	2.0	...
88.	Union Oil of calif.	ABD	2.0	...
89.	İnternational Paperer.	ABD	2.0	11
90.	Gutehoffnungshütte	Batı Almanya	2.0	19
91.	Xerox	ABD	2.0	23
92.	Honeywell	ABD	1.9	20
93.	Sun Oil	ABD	1.9	21
94.	Saint - Gobain	Fransa	1.9	13
95.	American Can	ABD	1.9	24
96.	General Dynamics	ABD	1.8	16
97.	Ciba - Geigy	İsviçre	1.8	37
98.	Krupp - Konzern	Batı Almanya	1.8	15
99.	Minnesota Mining Manuf.	ABD	1.8	29
100.	Beatrice Foods	ABD	1.8	13

KAYNAK : UN, Multinational Corporations in World Development Praeger Pub. New - York 1974 s. 143 - 145 (DPT'den Aktarma)

İLK YÜZ ŞİRKET İÇİNDE

— ABD Şirket Sayısı	58
— Batı Almanya Şirket Sayısı	11
— Japonya	8
— İngiltere	7
— Fransa	5
— İtalya	3
— Hollanda	2
— Hollanda-İngiltere Şirket Sayısı	2
— İsviçre	2
— İtalya - İngiltere	1
— Avustralya	1

100

**TABLO (4) : 1929-1966 YILLARINDA ABD KÖKENLİ
ÇUŞ YATIRIMLARI**

(Milyar Dolar)

	1929	1946	1957	1966
Toplam	7,5	7,2	25,1	54,6
BÖLGELER				
Kanada	2,0	2,5	8,6	16,8
Avrupa (1)	1,4	1,0	4,1	16,2
Latin Amerika	3,5	3,1	8,4	9,9
Ortadoğu ve Afrika (1)	0,1	0,2	1,8	3,7
Öbür Bölgeler (1)	0,5	0,4	2,6	7,9
ENDÜSTRİLER				
İmalat	1,8	2,4	8,0	22,1
Petrol	1,1	1,4	9,0	16,3
Madencilik	1,2	0,8	2,4	4,1
Kamu Hizmetleri	1,6	1,3	2,1	2,3
Öbür Endüstriler	1,8	1,3	3,7	9,8

(1) Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeleri birarada ele almaktadır.

KAYNAK : The International Corporation..., s. 147

ÇUŞ'ların üretim kolları açısından çeşitli ülkelerdeki dağılımını ele aldığımızda ağırlığın imalat kesiminde olduğu görülür. Ticaret ve banka sigorta işletmeleri ikinci sırayı tutmaktadır. Tablo (3) bu durumu yansıtmaktadır.

TABLO (5) ÇUŞ'LARIN ÜRETİM KOLLARI AÇISINDAN DAĞILIMI

	Kanada	ABD	Japonya	Almanya	Avusturya	Finlandiya	İngiltere
	Satışlar	Yabancı Serm. Doğrudan Yatır.	Ciro	Ciro	İstihdam	İstihdam	Net Aktifler
	1969	1970	1968	1970	1969	1969	1968
1. Madencilik	7,6	22,6(1)	—	6,2	(76,0)	—	... 2)
2. İmalat	60,2	46,2	71,8	92,0	}	(53,0)	83,2
3. Ticaret	20,8	7,6	27,2	1,8		(9,8)	(42,0)
4. Banka Sigorta Hiz.	2,4	17,0	}	}	}	(5,0)	. 3)
5. Diğer	9,0	6,6					
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0 2)3)

Kaynak : OECD, Sanayi Komitesi İstatistikleri (DPT Raporundan aktarma)

() = Ülke Tahminleri

- 1) Yalnızca Petrol
- 2) Petrol Ürünleri Hariç
- 3) Banka - Sigorta Hizmetleri Hariç

Konuyu alt kesimler açısından ele aldığımızda, ÇUŞ payının ülkelere göre % 50'den fazla olduğu alanlar Tablo (6) daki gibidir.

TABLO (6) : ÇUŞ PAYININ % 50 ve DAHA YÜKSEK OLDUĞU ALT KESİMLER

ÜLKELER	ÇUŞ Payının %75- %100 Olduğu Sektörler	ÇUŞ Payının % 50 - % 75 Olduğu Sektörler
1. AVUSTRALYA	1. Sınai Yağlar ve Mineraller (1967) 2. Sabun ve Deterjan (1965) 3. İlaçlar, Diğer Kimyasal Md. (1967) 4. Haberleşme Araçları (>) 5. Taşıt Araçları (>) 6. İnşaat Makinaları (>)	1. Basım (1965) 2. Demir ve Demir Dışı Metaller (1967) 3. Müzik Aletleri (>) 4. Boya ve Diğer Kimyasal Md. (>)
2. AVUSTURYA	...	1. Elektrikli Makinalar (1969)
3. ALMANYA	1. Petrol Ürünleri (1970) 2. Elektronik San. (1967)	1. Gıda (1970) 2. İçki - Tütün (>) 3. Lastik, Kauçuk (>) 4. Elektrikli Makinalar (>) 5. Plastik San. (>)
4. BELÇİKA	1. Kereste, Mobilya (1967) 2. Otomobil (1965)	1. Plastik (1969)

5. FRANSA	1. Deterjanlar (1968) 2. Fotoğraf Filmleri (») 3. Elektrik Üreten Makinalar (») 4. Asansörler (»)	1. Sınai Yağlar (1968)
6. İNGİLTERE	1. Traş Bıçakları (1966) 2. Daktilo Makinaları (») 3. Elektronik San. (») 4. Ayakkabı Makinaları (») 5. Dikiş Makinaları (») 6. Elektrikli Traş Makinaları (») 7. Ampul (») 8. Fotoğrafçılık Ürünleri (») 9. Hazır Yemek (»)	1. Donmuş Yiyecek Mad- deleri (1966) 2. Traktör (1970) 3. Buzdolabı (1966)
7. İTALYA	—	1. Kozmetik Sanayii (1968) 2. Lastik Ürünleri
8. JAPONYA	—	1. Kömür ve Petrol (1968) 2. Gaz ve Petrol (1971)
9. KANADA	1. Tütün ve Sigara (1968) 2. Kömür ve Petrol (») 3. Kimya (») 4. Lastik Mamulleri (») 5. Taşıt Araçları (»)	1. Metal Dışı Mamuller (1968) 2. Demir - Çelik (») 3. Makina İmalat (») 4. Elektrik Makinaları (»)

Kaynak : UN Multinational Corp s. 171 - 176 (DPT'den Akt.)

ÇUŞ'ların ülkelere göre imalat sanayii içindeki payları ve bu paylardaki değişme oranları Tablo (7) ve (8) de verilmiştir.

TABLO (7) : ÜLKELERE GÖRE, İMALAT SANAYİİ İÇİNDE ÇOK ULUSLU ŞİRKET PAYLARI

Ülke	Yıl	Yabancı Şirket	
		Payı %	Parametre
	(1)	(2)	(3)
Avustralya	1966/7	27,3	Katma Değer
Kanada	1969	58,1	Satışlar
Japonya	1970	3,0	Satışlar
Belçika	1968	33,0	Cirolar
Finlandiya	1970	7,0	»
Fransa	1970	10,0	»
Almanya	1970	21,3	»
Hollanda	1971	18,9	»
İsveç	1970	9,7	»
Türkiye	1968	7,6	»
İngiltere	1963	9,1	Satışlar

Kaynak : OECD, Sanayi Komitesi İstatistikleri (DPT'den Akt.)

TABLO (8) : İMALAT SANAYİİ İÇİNDE, ÇOK ULUSLU ŞİRKET,
PAYLARINDA DEĞİŞMELER (*)

	Dönem	Dönem Başlangıcın- daki Payı (%)	Dönem Sonun- daki Payı (%)
1. Avustralya (1)	1962/3 - 1966/7	23,5	27,3
2. Kanada	1965/69	55,2	58,1
3. Japonya	1965/70	2,5	3,0
4. Almanya	1969/70	21,2	21,3
5. Finlandiya	1965/70	6,3	7,0
6. İsveç	1965/70	7,7	9,7
7. Türkiye	1964/68	6,9	7,8

Kaynak : OECD, Sanayi Komitesi İstatistikleri (DPT)

(*) Paylar İmalat Sanayindeki Cirolar esas alınarak hesaplanmıştır.

(1) Katma Değer

İsveç'te yapılan bir araştırma, bu tür İsveç işletmelerinin 1982 yılına dek toplam kârlarının % 61'ini dış ülkelerden sağlayacağını, bunun için toplam satışların % 71'ini dış ülkelerde yapacağını belirtmektedir. Aynı eğilimin, ABD, Japonya, İngiltere, Fransa ve Batı Almanya kökenli işletmeler için de geçerli olduğu söylenebilir (6).

Çeşitli ülke kökenli ÇUŞ'ların 1967 ve 1971 yıllarındaki yatırımlarının muhasebe değerleri Tablo (9) da verilmiştir.

«Uluslararası kamu kuruluşlarının yanı sıra, etken ulusal sınırlamaları aşan hükümet dışı çokulusluluk eylemleri hızla gelişmektedir. Özellikle işletmecilik alanında, ÇUŞ'lar ulusal hükümetlerin daha çözümlenemedikleri haberleşme, sorumluluk ve eleman sağlama konularındaki çoğu sorunları çözmüşlerdir. Hizmet ettikleri dünya, onları olağanüstü bir büyüme oranıyla ödüllendirmiştir: ÇUŞ'ların şimdiki iş hacimleri yarım trilyon dolar dolayındadır. Bu miktar dünya katıklılı üretiminin yedide birinden çoktur. ÇUŞ'ların yıllık büyüme hızları % 10'dur. Yapılan kesin kestirimlere göre, 2000 yılına dek ÇUŞ'lar katıklılı dünya üretiminin yarısını karşılıyor olacaklardır» (7).

(6) H. W. Perlmutter/D. A. Heenan, «How Multinational Should Your Top Managers Be?», *Harvard Business Review*, Nov-Dec., 1974, s. 121 vd.

(7) Herlan Cleveland, «The Macroproblem of Modernization», *The Conference Board RECORD*, Vol. 12, No. 2, (Feb., 1975), s. 8-9 (*Journal of Marketing*, Oct., 1975, s. 46'dan akt.)

TABLO (9) : ÇEŞİTLİ ÜLKE ÇUŞ'LARININ YATIRIMLARI

Sermayedar Ülke	(Muhasebe Değerleri)			
	1 9 6 7		1 9 7 1	
	Milyon \$	% Dağılım	Milyon \$	% Dağılım
	(1)	(2)	(3)	(4)
1. ABD	59.486	55,0	86.001	52,0
2. İngiltere	17.521	16,2	24.019	14,5
3. Fransa	6.000	5,5	9.540	5,8
4. Batı Almanya	3.015	2,8	7.276	4,4
5. İsviçre	4.250	3,9	6.760	4,1
6. Kanada	3.728	3,4	5.930	3,6
7. Japonya	1.458	1,3	4.480	2,7
8. Hollanda	2.250	2,1	3.580	2,2
9. İsveç	1.514	1,4	3.450	2,1
10. İtalya	2.110	1,9	3.350	2,0
11. Belçika	2.040	0,4	3.250	2,0
12. Avustralya	380	1,9	610	0,4
13. Portekiz	200	0,2	320	0,2
14. Danimarka	190	0,2	310	0,2
15. Norveç	60	0,0	90	0,0
16. Avusturya	30	0,0	40	0,0
17. Diğer ülkeler	4.000	3,7	6.000	3,6
GENEL TOPLAM	108.200	100,0	165.000	100,0

Kaynak : UN,Multinational Corp... (DPT)

4- AZGELİŞMİŞ ÜLKELERDE ÇUŞ'LAR

Az gelişmiş ülkelerde ekonomik büyümede, özel yatırımlara büyük bir önem verilmesi, buralara ÇUŞ'ların gelmesine yol açmıştır. Gelişmiş ülke hükümetlerinin yaptığı yardımların azalması, özel yatırımların az gelişmiş ülkelere yabancı kökenli olmasını kolaylaştırmıştır. Ayrıca, bu tür yatırımların hükümetlerin yardımlarına göre, siyasal içerikten ayrı varsayılması, bunların borç olmaması, yanları sıra teknolojik gelişme ve araştırma olanakları getirdiğinin düşünülmesi ÇUŞ'ların az gelişmiş ülkelere yerleşmesini kolaylaştırıcı olmuştur.

ÇUŞ'ların az gelişmiş ülkelerdeki yatırımlarının dağılımını incelediğimizde, petrol yatırımlarının önde geldiği görülür. (Bkz.: Tablo 1). Bu yatırımları daha ayrıntılı olarak ele alırsak, Tablo (10)daki görünümle karşılaştırırız.

**TABLO (10) : ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN, AZ GELİŞMİŞ
ÜLKELERDEKİ YATIRIMLARININ SEKTÖREL
DAĞILIMI (1967)**

SEKTÖRLER	MİLYON	% Dağılımı
1. PETROL	10.961,8	33,1
Üretim	6.296,7	19,0
Rafineri	2.393,2	7,2
Ulaşım	1.196,6	3,6
Pazarlama	1.075,3	3,2
2. İmalat San.	9.627,1	29,1
3. Madencilik	3.554,4	10,7
4. Ticaret	2.600,9	7,8
5. Tarım	2.045,8	6,2
6. Kamu Hizmetleri	1.570,5	4,7
7. Ulaştırma	675,6	2,0
8. Bankacılık	587,5	1,8
9. Diğer	448,4	1,4
10. Diğer	1.062,6	3,2
T O P L A M	33.134,6	100,0

Kaynak : UN,Multinational Corp., (DPT)

OECD ülkelerinin az gelişmiş ülkelere yaptığı doğrudan yatırımlar, 1966 yılında 30 milyar dolar dolayındaydı ve bunun yarıdan çoğu Latin Amerika ülkelerine yönelmişti. Aynı yıl, bu ülkelerin toplam dünya yatırımları 90 milyar dolar kadardı. İmalat kesimi yatırımlarının çok hızlı büyümesine karşın, petrol endüstrisi 1955-1966 yılları arasında az gelişmiş ülkelere akan yatırımın yarıya yakın bölümünü kapsıyordu.

1960 yılları ile 1970 yıllarındaki ÇUŞ yatırımlarının artış hızını karşılaştırdığımızda, az gelişmiş ülkelere yapılan yatırımlar içinde en büyük payı ABD kökenli ÇUŞ'ların aldığını görürüz. Oransal açıdan bu üstünlük Hollandadadır. Tablo (11) bu eğilimi ortaya koymaktadır.

Amerikan kökenli ÇUŞ'lar az gelişmiş ülkelerde, sermayenin yarısını, Orta ve Güney Amerika'da ise 2/3'ünü oluşturmaktadır. (Görüş, TÜSİAD, C. 3, S. 1, Ocak 1975).

TABLO (11) : AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERE YAPILAN ÇOK ULUSLU ŞİRKET YATIRIMLARININ ARTIŞ HIZI VE BU YATIRIMLARIN, TOPLAM ÇOK ULUSLU ŞİRKET YATIRIMLARI İÇİNDEKİ PAYLARI

Sermayedar Ülke	1960/61 - 1970-71		
	Dönemi		
	Ortalama Yıllık Artış Hızı	1960 - 1961 Payı	1970 - 1971 Payı
1 - ABD	10,7	18,2	32,2
2 - İngiltere	3,3	31,4	25,7
3 - Hollanda	8,4	47,2	47,5
4 - Batı Almanya	14,3	10,5	19,5
5 - Japonya	11,0	36,5	12,7
6 - İtalya	9,8	31,3	21,0
7 - Fransa	-5,1	23,5	11,8
8 - Kanada	13,8	17,4	11,4
9 - İsviçre	2,3	26,6	36,6
10 - İsveç	1,8	70,2	18,1
11 - Avustralya	48,0	1,7	15,9
12 - Belçika	0,4	19,1	11,5
13 - Norveç	—	—	22,5
14 - Danimarka	12,6	10,2	8,4
15 - Portekiz	—	—	3,1
16 - Avusturya	—	—	2,2
TOPLAM	7,9	21,6	23,6
17 - Diğer Ülkeler	4,1	11,3	7,0
GENEL TOPLAM	7,9	21,6	23,5

Kaynak : UN, Multinational Corp., (DPT)

ABD kökenli ÇUŞ'ların 1950 yılına göre sayılarında çok hızlı bir artış olmuştur. Bu artışı, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler açısından karşılaştırdığımızda, gelişmiş ülkelerdeki ABD kökenli ÇUŞ'ların sayıca daha fazla arttığını, Tablo (12)de görebiliriz.

Yatırımlardan sağlanan net kâr oranı açısından ele alındığında, az gelişmiş ülkelerdeki belirli kesimlerde bu oranların değiştiğini görürüz. Ortalama olarak ele aldığımızda, az gelişmiş ülkelere yapılan doğrudan yatırımlar, petrolde % 10, madencilikte,

% 20, imalatta % 9,4 oranında net kâr sağlamıştır. (1966 yılında). Ancak, çeşitli ülkelerin sağladığı kâr oranlarında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Sözelimi, ABD ÇUŞ'ları Afrikadaki yatırımlarından 1966 yılında madencilik alanında % 33,6 kâr sağlarken, Britanyanın bu oranı % 12,2 olmuştur. Asya kesimine yapılan yatırımlarda ise bu oranın tersi ile karşılaşılmaktadır. 1965 yılında Britanyanın bu bölgedeki madencilik yatırımlarından sağladığı net kâr oranı % 34,2 olurken, ABD'nin net kâr oranı 1966 yılında % 11,1'e ancak ulaşmıştır (8).

TABLO (12) : ABD ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİNİN SAYILARI VE ÜLKELER ARASINDAKİ DAĞILIMI (1950 ve 1966)

	1 9 5 0		1 9 6 6	
	Sayı	% Dağılım	Sayı	% Dağılım
GELİŞMİŞ ÜLKELER	4657	62,8	15128	65,0
Kanada	1981	26,4	4360	18,7
Batı Avrupa	2236	30,1	8611	37,0
— EEC	1003	13,5	4063	17,5
— İngiltere	695	9,4	2310	9,9
İsrail	44	0,6	103	0,4
Japonya	57	0,8	531	2,3
Güney Yarımküre	359	4,8	1523	6,5
GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER	2760	37,2	7718	33,2
Afrika	175	2,4	683	2,9
Asya	524	7,1	1599	6,9
Batı Yarımküre	2061	27,8	5436	23,3
SINIFLANDIRILMAMIŞ	—	—	436	1,9
GENEL TOPLAM	7417	100,0	23282	100,0

Kaynak : UN, **Multinational Corp., (DPT)**

Batı ekonomisinin yatırımcıları her zaman şu inanışadırlar: Kendi şirketleri için iyi olan şey, yatırım yapılan ülke için de mutlaka iyi olacaktır. Onlar bu yatırımla, iş olanakları, yeni ürünler, üreticiler için pazarlar ve öbür çıkarlar sağladıklarını düşünmektedirler. Bunun sonucu olarak, onlara göre, az gelişmiş ülke yetkilileri bir takım ekonomik hesaplarla boşuna zaman yitirmektedirler.

(8) Ayrıntı için bkz.: **The International Corporation...**, s. 184-185, Tablo 31a ve 31b.

ÇUŞ'ların gittiği ülkeler, Adam Smith'in hipotezlerine inanmışlarsa, işadamlarını haklı kılacak uygun bir ortam var demektir. Smith'in «görünmez el»i sayesinde yatırımcılar için iyi olan, ülke için de iyi olacak ve az gelişmiş ülkelerin gereksindikleri şeyler, özel yatırımcılara çekici gelecektir.

Klasik kapitalist ekonomi dünyasında, pazar fiyatları kapitalin, materyalin ve ekonomideki öbür kaynakların etken dağılımı için anahtardır. Bu yüzden, işadamlarının girdileri için ödediği fiyatlar, bu girdilerin değerinin ekonomiye yansımadır.

Ayrıca, işadamlarının malları için koyduğu fiyatlar, bunların kullanıcı için değerini yansıtır; öbür imalatçılarla rekabet aşırı kârlar sağlanmasını engeller. Girişimci kaynakların maliyetini karşılayarak, ortalama bir kârla yetinmek zorundaysa, bu kaynakları en etken biçimde kullanacak demektir.

Ancak, çoğu az gelişmiş ülkenin yetkilileri, ekonomilerinin bu klasik kapitalist ekonomi dünyası varsayımlarından uzak olduğunu görmekte, ülkeye gelen girişimcilerin yalnızca fiyat aracılığı ile kaynakları etken kullanarak ülke çıkarlarına katkıda bulunacaklarına inanmamaktadırlar.

İşletmelerin kullandıkları çıktı fiyatları ve ürettikleri mallar için koydukları fiyatlar olağandan sapabilir. Bunun nedeni, rekabetin güçsüzlüğü yada hükümetin pazardaki etkisi olabilir (9).

Zayıf rekabet: İşletme hacmi büyüdükçe maliyetlerin düştüğü endüstriler, bir kaç büyük işletmenin egemenliğine girer. Bu işletmeler arasındaki açık gizli anlaşmalar sonucunda ortaya çıkan fiyatlar çok yüksek olabilir. Zayıf rekabetin etkisi iki yönlüdür.

Birinci olarak, pazarda tekelleri güç yaratan işletmeler, çok yüksek gelirler sağlarlar. Bu durum, son çözümlemede, rekabetin güçlü olduğu bir ekonomideki toplam gelirin bölüşümünün bozulmasıyla bir kaç işletmenin elinde toplanması biçiminde oluşabilir. Bu dengeğin ÇUŞ'lar hesabına bozulması, ulusal gelirin başka ülkelere aktarılması sonucunu yaratır.

(9) Louis T. Wells, Jr., «Social Cost/Benefit Analysis For MNCs», *Harvard Business Review*, March-April 1975, s. 41.

İkinci olarak, kaynakların dağılımı en kıvamlı biçimde gerçekleşmeyebilir. Örneğin, yüksek ücret ödemelerinden kaçınmak isteyen bir ÇUŞ, işletmesini kapital yoğun biçime dönüştürerek, daha az işgücü kullanmaya başlayabilir. Tekelci yapı, bu uygulamayı kolaylaştırarak, işgücü kaynağının boşa harcanmasına yol açar.

Hükümet Karışmaları : Tarifeler, ithalatı çok pahalılaştırır. Belli alanlara girecek işletme kapasiteleri sınırlandırılabilir. Bu tür karışmalar sonucu korunan işletmeler rekabet korkusu da bulunmaksızın, çok yüksek fiyatlar uygulayabilirler. Gerçekte, özellikle az gelişmiş ülkelerdeki yatırımcılar, bu ülkelere yatırım yapmanın ön koşulu olarak tarifeler yoluyla korunmayı ve tekelci haklarına sahip olmayı isterler.

Az gelişmiş ülkelerde, ülkenin ekonomik ve toplumsal öncelikleri ile çelişen ÇUŞ'lar tepkiyle karşılanır. Bu karşı çıkış, yabancı işletmenin kendi ülkesinin ekonomik ve politik gücünden yararlanarak gittiği ülkede, işletmenin ülkede yerel işletmelere tanınmayan bir takım ayrıcalıklar sağlaması ile daha da güçlenir. Az gelişmiş ülke halkı, er geç, stratejik doğal kaynakları ele geçirip egemenlik sağlayan yabancı işletmeye karşı çıkar. Özellikle, ülkenin ekonomik kalkınmasına çok az katkıda bulunarak, çok fazla gelir sağlayan ÇUŞ'lar bu karşı çıkış sürecini kısaltır.

Yerel işletme girişimcileri, yabancıların doğrudan yatırımlarının biçimine ve amacına bağlı olarak, bunlara kuşku ile bakarlar. Yörel kapitalin, kredinin yada öbür kıt üretim kaynaklarının güvenliği açısından varolan işletme sorunlarını, yabancı işletmelerin ağırlaştırması, bu karşı çıkışın yoğunluğunu arttırır. Ayrıca, yalnızca yabancı işletmeler için geçerli olan vergi yada öbür ayrıcalıklar, daha da tepki yaratır. Özellikle, yabancı şirketlerin yerel işletmelerin çalıştığı kesimlere yada pazarlara el atması, karşı çıkışı özel bir niteliğe sokar. Yabancı işletmelerin, yerel işletmelerce denetlenen alanlara girmesi, yerel girişimcilerce hiç bir zaman hoşgörüle karşılanmaz. Doğacak tepkilerin büyüklük derecesine göre, yabancı kökenli ÇUŞ'lar gittikleri ülkelerdeki başlıca girişimcilerle işbirliği yaparak, ortaklaşa kuruluşlara girişirler ve böylece ulusal girişimcilerden doğacak tepki ve karşı çıkışı, olumlu bir tutuma dönüştürürler.

Yabancı yatırımcıların, yatırımlarından aşırı kârlar istemeleri, kapitallerini ve kârlarını çok kısa sürede ülkelerine geri gön-

derme yolları aramaları, az gelişmiş ülke hükümetlerinin sık sık yakındıkları bir konudur. Ekonominin yabancı özel kapital yatırımlarına bağlı tutulması, ülkenin dış politikasını bağımlılaştırır. Bu tür yatırımlara bağımlılık, az gelişmiş ülkeler için önemli bir sakınca"dır. Bu durum, bir ülkenin ekonomik ve yönetsel sorunlarını, ağırlaştırır; yatırımlardaki değişmeler ödemeler dengesi koşullarını, bütçe açığı miktarını etkiler. Böylece, bu ülkelerin hareket özgürlüğü kısıtlanır (10).

5- ULUŞÇULUK (MİLLİYETÇİLİK) VE ÇUŞ'LAR

Meta üretiminin gelişmesi, ulus kavramının ortaya çıkması ile bir koşutluk gösterir. Feodal yapının kapitalist yapıya dönüşmesi, meta üretiminin egemen olacağı bir iç pazarı çevreleyen, politik olarak birleşmiş bölgeler, tek bir dili konuşan kişiler gerektirir. Bu ilk eğilim gereğince oluşturulan ulusal devletler, ikinci aşamada her çeşit uluslararası ilişkilerde gelişme ve bunların yoğunluğunun arttırılması, ulusal sınırların yok edilmesi, kapitalin, genel ekonomik yaşamın, politikanın, bilimin vs.'nin uluslararası birliğinin yaratılması eğilimine girerler.

Çokulusluluk eylemleri, belirtilen bu ikinci aşamanın en önde gelen ekonomik göstergeleridir. Ulusal sınırların dar geldiği ve ulusçuluk kavramının ilkel bulunduğu görüşlerine dayalı olarak gelişen ÇUŞ'lar, dünyayı «tek bir ekonomik birim» biçiminde görmektedirler. İşletmeler için evrensel ölçüde bir plânlama, örgütleme ve yönetme gereksinimi vardır.

ABD'de ve 103 ayrı ülkede 1241 kuruluşu bulunan ABD kökenli ÇUŞ Citicorp ve Citibank kuruluşlarının yöneticiler kurulu başkanı ve genel müdür, «dünya ekonomisinin geleceğini tehlikeye sokan en önemli etken nedir» sorusunu şöyle yanıtlamaktadır: «Ulusçuluk ve bölgecilik. Bunlar servetin ve ticaretin düşmanlarıdır. Bir ülke bunlarla nasıl başedebilir? Ulusçuluk adına ülke işletmelerinin çevresine yapay bir çember çizerek, onları tarife engelleri yoluyla korurlar. Görüşleri 'tüm zorunluluğumuz ithalatı azaltmaktır'. Bu görüşü öbür ülkelere yaymak çok kolaydır. 'Eğer

(10) Donald A. Fink, «The Role of Multinational Corporation in the Economic Development Process», MSU Business Topics, Autumn, 1972, s. 60.

onlar bize böyle yaparlarsa, biz de onlara aynısını yaparız...' Buralarda çok yapay fiyat düzeyleri yaratılır ve üretim ve dağıtım ekonomikliğini yitirir» (11).

«George Ball'a bakılırsa, dünya şirketinin 'plân ve eylemleri siyasal düşüncelerin çok ilerisindedir' çünkü bu, 'modern gereksinimlerin karşılığı olarak tasarlanmış modern bir kavram'dı. Ulusal devlet, ne yazık ki, 'çok eski moda bir düşünce olarak bugünkü karmaşık dünyamıza iyi uymamaktadır.' Ball'u yankılayan Pfizer'in başkanı John J. Powers, gerçek bir dünya ekonomisinin 'hiç de idealist bir hayal' olmadığını, 'katı mantıkla varılmış bir öngörü' olduğunu söylemektedir. 'kendi teknolojinin gereği oynamaya zorlandığımız bir roldür bu.' IBM'den Maisonrouge, ulusal devlete daha açık saldırmaktadır: 'Dünyanın politik yapılarının tamamen zamanı geçmiştir. En azından bir Yüzyıldır değişiklik geçirmediklerinden, teknolojik ilerlemeyle uyum içinde olmaktan çıkmışlardır... Zamanımızın kritik sorunu, ulusal devletlerin bağımsızlığı ile kaynakların evrensel ölçüde optimalleştirilmesi kavramları arasındaki çatışmadır.' Business International, 1967 yılı Araştırma Raporunda müşteri şirketleri şöyle uyarmaktaydı. '... Ulusal devletin zamanı geçmektedir: Yarın onun gibi, özde ulusal kalan şirket de anlamını yitirecektir» (12).

«Kapitalistlerin çıkarlarının ve bağlılıklarının ulusal sınırları aştığını Thomas Jefferson şöyle kaydetmiştir: 'Tüccarların belli bir yurtları yoktur. Nerede olurlarsa olsunlar, toprağa karşı bir bağları yoktur. İlgisi duydukları tek şey kâr kaynaklarıdır.' 1960'da Rio de Janeiro'da konuşan Başkan Eisenhower da, 'sermaye belki de ulusu olmayan tuhaf bir şeydir. En çok nerede yarar görürse oraya akar' derken, özde de aynı noktayı belirtmekteydi. Uluslararası şirketler geleneksel olarak vatanseverlik konusunda gevşek bir tutum takınmışlardır. İkinci Dünya Savaşının başında Alman firmalarıyla kartel anlaşmaları yapmış bulunan büyük petrol ve kimya şirketleri, Hitler'le savaşmaya fiilen karşı çıkmışlardır. Adolph Berle, ABD dışişleri bakanlığının, savaşın eşiğinde Amerikan şirketlerinin Latin Amerikadaki Almanlarla işbirliğini durdurmakta

(11) William I. Spencer, «Who Controls MNCs?», *Harvard Business Review*, Nov-Dec., 1975, s. 105.

(12) R. Barnett/R. Müller, (Çev.: Osman Deniztekin), *Evrensel Soygun, Cumhuriyet Gazetesi*, 28 Şubat 1976.

çektığı güçlükleri anlatmaktadır. Soğuk savaş sırasındaysa, şirketler, Sovyetler Birliği ve Çin'e «stratejik» malların satışını yasaklayan dışişlerini ve Pentagon'u atlatmakta deha göstermişlerdir. 1973 yılında, Exxonun Filipinlerdeki şirketi, Subik körfezindeki Amerikan donanmasına petrol satmayı reddetmiştir; çünkü çıkarları Arapların Amerika'ya uyguladıkları dünya çapındaki boykotu desteklemeyi gerektiriyordu. Sermayenin hem uluslararası hem de ideoloji dışı olduğuna inanan Amerikan bankacıları, yıllardır Rus ve Bulgar ulusal bankalarıyla iş yapmaktadırlar. Londra'daki Morgan Guaranty Bank'ın müdürü Dainel Davidson, bankasının Bulgaristana açtığı yeni krediden söz ederken gülümseyerek 'bizim için hava hoş, isterlerse uranyum satın alsınlar bununla' demiştir» (13).

6- ÇUŞ'LARLA İLGİLİ GÖRÜŞLERE GENEL BAKIŞ

Daha önce belirtilen noktaları toparlamak ve sonraki bölümlerde el alınacak konulara açıklık getirmesi açısından, ÇUŞ'lara ilişkin görüşleri genel olarak ele almakta yarar vardır (14).

Önce ÇUŞ'ların eleştirilen sakıncalı yönlerini ele alalım:

1. ÇUŞ'lar çıkarıcıdır, kısa dönemde fırsatçılık yaparlar, ulusal kaynakları sömürürler.
2. Ev sahibi ülkede siyasal, toplumsal ve ekonomik yönden gerilim yaratırlar.
3. Aşırı ulusçuluk ve şirket düşmanlığı duygularını geliştirirler.
4. Ev sahibi ülkedeki eylemleri ile çevresel etmenler üzerinde keyfi denetim yürütürler.
5. Yörel girişimcilere karşı haksız rekabet oluştururlar.
6. Aşırı bir ekonomik güç sağlarlar ve böylece haksız baskılar yapar, haksız üstünlükler elde ederler.
7. Küçük birimler üzerinde ekonomik egemenlik sağlamada başarı kazanırlar.

(13) Barnet/Müller, Cumhuriyet 6 Mart 1976.

(14) Priel, s. 57.

8. Kimi zaman töre dışı işletme yöntemlerine başvururlar. Örneğin, spekülâtif fiyatlama, fazla royalti ücretleri, muhasebe oyunları gibi.

9. Ev sahibi ülkenin parasal yapısını ağırlaştırabilirler.

10. İşletmede çalışanların güdülenmesinde, aşırı denetim ve baskı nedeniyle olumsuz yönde etkiler doğar.

11. Kapital ihraç ederler ve bu nedenle dış ülkelere iş ihraç etmiş olurlar.

12. Köken ülkenin harcamaları ile ülke dışında kâr sağlarlar.

13. Çevrenin toplumsal ve kültürel değerlerine karşı duyarsızdırlar.

Bu sakıncaların dışında ÇUŞ'lar, az gelişmiş ülkelerde tüketim ekonomisini özendirici alanlara girerek, ülke halkına gereksiz alışkanlıklar aşulamakta, tüketici gelirinin kullanılmasında sapmalar ve özentiler yaratabilmektedirler. Vergiden kaçma, ana işletmeden alınan hammadde ve ana malları yüksek fiyatlarla alınmış göstererek gerçek maliyetleri ve kazançları gizleme, ithalat artışına yol açma, ödemeler dengesini olumsuz yönde etkileme, gerçek teknoloji transferi olanakları sağlamama, istihdama katkıda bulunmama gibi sakıncalarından da söz edilmektedir.

ÇUŞ'ların yararlı yönleri olarak ileri sürülen noktaları şöyle toplayabiliriz:

1. ÇUŞ'lar hem kendi ülkelerindeki işletmelerinde hem de gittikleri ülkelerin işletmelerinde kaynakların en verimli kullanımını gerçekleştirirler.

2. Büyüme, gelişme ve hizmet sağlama için riske katlanan girişimlerdir.

3. Kapitalin ivedi olarak gerektiği yere kapital götürürler.

4. Yatırım çoğaltıcı etkisiyle ve görünmez ticaret yoluyla gelişen ülkelerin ve uzak bölgelerin gelişmesine yardımcı olurlar.

5. Yenilikte, işletme yöntemlerinde ve finansal uygulamalarda öncüdürler.

6. Uluslararası işbirliğinin ve bölgesel plânların gerekliliğini kanıtlarlar.

7. İşgörenlerin ileri düzeyde eğitilmesine, istihdamın artmasına ve kariyer gelişimine olanak sağlarlar.

8. Yatırımlarına geniş bir katılma olanağı vererek, demokrasinin desteklenmesine katkıda bulunurlar.

9. Gelişmiş ve gelişmemiş bölgeler arasındaki ödemeler dengesine yardımcı olurlar.

10. Uluslararası kıvraklığa ve ticarete önderlik ederler.

7- ÇUŞ'LARIN BİLİM VE TEKNOLOJİ AKTARIMI

ÇUŞ'ların bilim ve teknolojiyi çeşitli yollarla aktarabileceği bilinmektedir. Teknoloji aktarımının en açık ve en geleneksel yolu, lisans anlaşmaları, know-how sözleşmeleri ve patent değişimleridir. Ancak, bu yöntemlerin yanı sıra, uluslararası teknoloji aktarımının başka biçimlerde de olabileceği kabul edilmektedir (15).

Bu anlamda, malların satışı en yaygın teknoloji aktarım yoludur. Çeşitli tipte el aletleri, üretim ve denetim donatım, ulaştırma, haberleşme araçları, gübreler, kimyasallar ve tüketim malları gibi satın alanların doğrudan doğruya kullandığı mallar teknolojiyi oluşturur. Bu tür malların kullanılışı, satın alan ülke üzerinde önemli etkiler yaratır. Bir müşteri bunları satın aldığı anda, belirli bir çeşit teknolojinin kullanımını satın alıyor demektir. Ayrıca, mal yada hizmetin çalıştırılması belirli bir bilgi yada beceri gerektiriyorsa, beceri yada bilgi aktarımından söz edilebilir.

Ülkeler, personel kıtlığı, yatırımın çapı gibi nedenlerle yatırımlarını ve teknik kaynaklarını üstün olduğu bir kaç kesime yatırabilir. Öbür teknolojileri ise daha düşük maliyetlerle satın almayı yeğ tutabilir.

Belirli teknolojilerin aktarılmasında, kullanıcıların eğitilmesi ve malla birlikte hizmetin sunulması temel öge olmaktadır. Buna örnek olarak bilgisayarları verebiliriz.

(15) James Brian Quinn, «Technology Transfer by Multinational Companies», *Harvard Business Review*, Nov-Dec., 1989, s. 152; Wooten, s. 13.

Doğrudan yatırım, üretim ve işçilerin eğitimi büyük çapta teknoloji aktarır. ÇUŞ'ların yatırımları ülkelerin yatırımlarına ve teknolojik oylumlarına katkılarda bulunur.

ABD ve Batı Avrupa arasındaki teknoloji değişiminin 1965 yılı değeri milyon dolar olarak şöyle dağılmıştır (16):
Lisans ve Royalty Ödemeleri

OECD Avrupa'sının ABD'ye ödemesi	264
ABD Yavru Şirketlerinin Avrupadaki İmalat İşletmelerine ve Donatıma Yatırımı	1.860
OECD Avrupa'sının ABD'den Bitirilmiş Mal İthalatı (Yağ, petrol ve ürünleri dışında)	5.311
ABD Yavru Şirketlerinin Avrupa Satışları	14.357

ABD yavru şirketlerinin işletme ve donatım yatırımlarının ülkelerin toplam işletme ve donatım yatırımları içindeki payları şöyledir: Belçika % 4,5, Fransa % 4, Batı Almanya, % 4,1, İtalya % 5, Hollanda % 4,8, AET % 4,5, İngiltere % 10.

Ülkelerden materyal ve parçaların satın alınması, az gelişmiş ülkelere teknoloji aktarımını hızlandırır. Döviz sorunları, işletmenin yerleşimi, sunucuların gelişme stratejileri, maliyetlerde sağlanabilecek üstünlükler gibi noktalar da üstün teknolojideki bir işletmenin az gelişmiş yörel sunuculara yardım etmesine yol açar. ÇUŞ kendi çıkarı gereği, materyal ve parça aldığı üreticilerin üstün bir teknolojiye kavuşmasını isteyebilir.

ÇUŞ'ların yörel laboratuvarlarında araştırma, geliştirme ve mühendislik çalışmaları, ev sahibi ülkeye yardımcı olabilir. Bu yolla teknoloji gelişimi sağlanabilir.

Bu doğrudan aktarım yollarının yanı sıra, ÇUŞ'lar gittikleri ülkelerin teknolojik düzeylerini etkileyebilirler: Gözleme ve öykünme bu yollardan biridir. Bu işlem, yönetim uygulamaları, çalışma yöntemleri, planlama ve denetim teknikleri gibi açılardan olabilir. Ayrıca, malların kopya edilmesi de söz konusudur.

(16) Quinn, s. 151.

Ana pazarların yaratılması da bu yollardan biridir. ÇUŞ'ların yeni pazarlar açması ve bunları genişletmesi, yörel işletmelerin de bu pazarlara girmesi ve büyümesi sonuçlarını doğurur. Yeni pazarların yanı sıra yeni ürünlere alışkanlık yaratılması ve yeni harcama kalıplarının oluşturulması da aynı sonuçları doğurur.

Ülkedeki yabancı işletmenin yörel işletmelere karşı yarattığı rekabetçi baskı, geri işletmeleri yönetim ve üretim tekniklerini çağdaşlaştırmaya zorlar.

Ülkelerin çoğunluğu edilgen yada etken olarak, ülke sınırları içinde yabancı kökenli işletmelerin getirdiği teknolojik bağımlılığa karşı çıkarlar. Bu politikanın ardında kimi gerçekler yatar. Kuşkusuz, her ülke askeri teknoloji açısından kendi kendisine yetmek ister. Ayrıca, barışçı teknolojilerde de ülkeler yoğun biçimde ÇUŞ'lara dayanmak istemezler.

Bu çatışma iki ana nedene bağlanabilir (17):

1. Köken ülke ile ev sahibi ülke politikaları arasındaki uzlaşmazlık: Çoğu ülkeler, ÇUŞ'ları köken ülkenin politikalarını yürütücü araçlar olarak değerlendirir. Bir köken ülke, ev sahibi ülkenin bu teknolojilere büyük bir gereksinme duyduğu sırada bunları yasaklayabilir. Ayrıca, köken ülke, başka ülkedeki bir yavru şirketin dünya pazarlarına yayılmasını, belli ülkelere satış yapmasını yasaklayabilir. Böylece, ev sahibi ülkede bir tepki doğurabilir. Köken ülke ödemeler dengesi nedeniyle, ev sahibi ülkenin çok gereksindiği büyümeyi engelleyecek biçimde, oradaki yavru şirketlerin yatırımlarını kısıtlayabilir. Tersine bir politika ile aşırı yatırıma gidilerek, ev sahibi ülkenin enflasyonist ve aşırı kapasiteli bir döneme girmesine yol açabilir.

Canalıcı teknolojiler için ÇUŞ'lara bağlı olmak, ev sahibi ülkenin köken ülke karşısındaki esnekliğini ortadan kaldırır.

2. Şirket stratejisi ile ulusal hedefler arasındaki çelişki: ÇUŞ'ların öz çıkarları ile eylemde buldukları ülkelerin hedefleri arasında her zaman için bir uyum bulunmamaktadır. Sözgelimi, bir ÇUŞ, ülkenin her yerine yatırım yapıp yayılmışken bu işletmelerini yada hammadde teknolojisini stratejisi gereği kaparsa, tüm ülke

(17) Quinn, s. 154.

ekonomisini battallaştırabilir. Yada bir ÇUŞ, kısa dönemli kârlılığını düşünerek, gittiği ülkede ilkel mallar yada teknolojisi eskimiş donatım satarsa, bu ülkeyi ikinci sınıf toplum durumuna sokabilir.

Bir işletme çevresindeki tüm uzman işgücünü kullanabilir ve ulusal çıkara daha uygun olan öbür endüstrilerin gelişimini engelleyebilir. Bunun tersi de söz konusudur. Bir ÇUŞ, tüm ilginç araştırmalarını ve yüksek teknolojideki üretimini ana ülkede yapar ve gittiği ülkedeki şirketinde yalnızca beceri istemeyen, düşük değerde işlemleri yaptırır.

Bu açıdan ülkelerin başka bir karşı çıkış nedeni de, ÇUŞ'ların düşük ücretlerle işgücünü sömürecekleri; işgücünü yalnızca fazla beceri istemeyen alanlarda eğitecekleri ve daha büyük teknolojik ve yönetsel görevlerde yetişmelerini istemeyecekleri konularındadır.

Gidilen ülkede oluşturulan laboratuvarların, başka ülkelerdeki üretim eylemlerini besleme yönünde kullanılması başka bir karşı çıkış nedenidir.

Kimi işletmeler, gitikleri ülkelerin büyümesine hiç bir katkıda bulunmazlar; ülkedeki işletmelerin girip başarı kazanacağı alanlara girerek çok yüksek kârları, yeni teknoloji gerekmeden sağlarlar. Bu, ülke ekonomisinde olumsuz etki yaratır. Kimi küçük ve oturmamış ülkelerde de, bu tür işletmeler tüm toplumsal yapıyı, baskı yada zorla ele geçirilen ayrıcalıklar aracılığıyla çökertebilirler.

8- EV SAHİBİ ÜLKELERİN ÇUŞ'LARA KARŞI TUTUMLARI (18)

Her ülke işletmeler için kendi yasaları çerçevesinde kendi finansal yapısını ve finansal kurumlarını oluşturur. Bu ulusal finansal yapı ve kurallar, bir ülkenin ulusal hedeflerine varmak için yaptığı düzenlemeler sonucudur. Ayrıca, hükümetler toplumun ekonomik, siyasal, toplumsal, kültürel ve ideolojik hedeflere varmasına yardımcı olan çeşitli finansal olmayan araçlar da kullanır.

(18) Bu bölümün yazılmasında şu eserden yararlanılmıştır: David K. Eiteman/ Arthur I Stonehill, **Multinational Business Finance**, California, 1973.

Kimi durumlarda, ekonomik hedeflere varmak için kullanılan araçlar, ekonomik olmayan hedefler konusundaki görüş çatışmaları, hükümetin politikacılarını ve plâncılarını öncelikler saptamaya yöneltir. Ulusal plânlama, kesin bir bilimden çok, bir politik sanattır. Bu öncelikler konusunda, her zaman için belirsizlik olabilir ve bunlar zamanla değiştirilebilir.

ÇUŞ'lar açısından, tüm ulusal ekonomik, siyasal, toplumsal, kültürel ve ideolojik hedefler işletmelerin eylemlerini sınırlayan belirleyicilerdir. Hükümet politikalarının açık olmaması, çeşitli politikaların çelişir görünmesi ÇUŞ'lara bu tür ortamlarda yaşamayı öğretir. ÇUŞ'lar için önemli olan, değişen ulusal öncelikleri ve bunun sonucu olan değişen politik araçları kestirmek, bunlarla uyum sağlamaktır.

ÇUŞ'lar için ev sahibi ülkede, ekonomik olan ve ekonomik olmayan zorlayıcılardan söz edebiliriz.

A- Ekonomik Zorlayıcılar

Ulusal ekonomik öncelikler çerçevesinde, çoğu ülkeler GSMH'lerinde ve gelirlerinde elverişli bir büyüme oranına ulaşmak, tam istihdamı, fiyat durağanlığını sağlamak, dış ekonomilerini dengeye getirmek, dengeli bir gelir dağılımını gerçekleştirmek isterler. Bu hedeflere varmak için başvurulan politika araçları, hem yerli işletmelerin hem de ÇUŞ'ların eylemlerini kısıtlayıcı ve yöneltici olur. Bu arada, ÇUŞ'ların eylemlerine daha kesin kısıtlamalar konabilir. Bu politikalara kısaca göz atalım.

1. Parasal Politika

Aşağı yukarı her ülke, büyümeyi, istihdam hacmini, fiyatları, ödemeler dengesini ve gelir dağılımını etkileme aracı olarak, kredilerin ve uzun dönemli kapitalin maliyetlerini ve bunların uygunluğunu denetleme girişiminde bulunur.

Aynı tür parasal kısıtlamalar ve kredi kısıtlamaları ÇUŞ'lar için de söz konusudur. Bununla birlikte, ÇUŞ'lar yasalara biçimsel olarak uyarken, parasal kısıtlamaları ve kredi kısıtlamalarını ortadan kaldıracılabilmektedirler. Bir ülkede hükümetin politikası gereği, ulusal parasal kısıtlamalar nedeniyle krediler çok pahalılaşır yada elverişsizleşirse, bir ÇUŞ'un yavru şirketi ana şirketten,

aynı ÇUŞ'a bağlı öbür yavru şirketlerden yada Eurodolar pazarından ek kredi sağlayabilir. Böylece, bir ÇUŞ'un yavru şirketi, harcamaya plânlarını gereğince yerine getirme olanağına kavuşurken, yörel rakip olan ulusal şirketler, dış kapital sağlama olanaksızlığı nedeniyle sınırlandırılmış olacaklardır.

Ulusal parasal politikanın işlemlerini bozan başka bir neden de şudur: ÇUŞ'lar yörel bir şirketi satın almak, geniş bir yatırıma girişmek, elde fazla işletme kapitali yada spekülatif fonlar bulundurmak gibi amaçlarla, büyük miktarlardaki dövizli yerli paraya çevilebilirler. Çoğu durumlarda, bu uygulama merkez bankasının giriştiği işlemler sonucunda dolaşımdaki yerli para arzının birdenbire artmasına yol açar. Böylece, ülkedeki para pazarının yapısına bağlı olarak ulusal parasal politikanın etkenliği azalır.

2. Mali Politika

ÇUŞ'ların eylemleri ev sahibi ülkenin mali politika araçları ile de çatışabilir. Hükümetin vergi bütçesi açısından bir ÇUŞ, uygun vergi ayrıcalıkları ile -hem vergi oranları hem de vergi matrahı yönünden- çalışabilir. Bu, belirli bir yabancı yatırımı ülkeye çekebilmek için ülke hükümetinin şirkete ayrıcalık sağlama yanlısından doğmuştur ve sonraki hükümetler önceden sağlanan bu ayrıcalıkları tanımayabilir. Hiç bir vergi ayrıcalığı sağlanmamış olsa bile ÇUŞ'lar, transfer fiyatları yoluyla, herhangi bir ülkedeki vergi matrahını daraltıp, başka bir ülkedeki vergi matrahını genişletebilirler. Bu durum bir yavru işletmenin, ana işletmesinden yada hizmet (finansman faizleri, lisans ücretleri, royaltiyeler, satış komisyonları, yönetim ücretleri vs. biçiminde) sağlaması ile kolaylaşır. Aktarılan mal ve hizmetlerin aktarım fiyatı çok yüksek olarak saptanır ve böylece bir ülkede kazanılan tüm kârlar dışarıya gider olarak gönderilmiş olur.

3. Ödemeler Dengesi Politikası

Ödemeler dengesi güçlükleri açısından, çoğu hükümetler ÇUŞ'ların çalışmalarını önemli ölçüde etkileyen yasal kısıtlamalara giderler. ÇUŞ'ların yönetiminde, ülkelerin ödemeler dengesi açığının nedenlerini ve bu açık karşısında ülkenin politik tepkisini anlama çabası ağır basar. Açığın çeşidine bağlı olarak çeşitli ülkelerin değişik tepkileri olur. Bu tepkiler, ithalatın azaltılması, ihracatın

arttırılması, yüksek faizli kapital ithalinin kısıtlanması, yurt dışına çıkışların sınırlandırılması biçimlerinde İngiltere'de uygulanmıştır. Latin Amerika ülkelerine baktığımızda, çeşitli ithal ve ihracat kalemleri için değişik döviz kurlarının uygulanması, sık sık devalüasyona gidilmesi, ithalatın lisansa bağlanması, dış kredi kaynaklarına başvurulması yolları yaygın uygulama alanı bulur. Dövizlerin değişim oranlarının denetlenmesi, ÇUŞ'ların ellerindeki yerli para değerinin enflasyon nedeniyle düşmesine yol açar. Yerli para ile büyük defter kârları sağlayan ÇUŞ'lar, bunları ülkelere aktaramazlar.

ÇUŞ'ların gittikleri ülkelerin ödemeler dengesi üzerinde, olumlu etki yarattığı her zaman doğru değildir. Kimi zaman bu etkinin olumsuzlaştığı açıkça belirlenir.

ÇUŞ'ların gittikleri ülkeler yatırımın ilk yıllarında ödemeler dengesi açısından olumlu yönde etkilenirler. Ancak, bu şirketlerin yatırım ve ulusal gelir nedeniyle önemli ölçüde ithalat artışına yol açması, bu etkiyi azaltır. Özellikle, şirketlerin tüketim malları alanına kayması, ülkelere korunan mallar üretmeleri ve herhangi bir ithal ikamesi sağlamamaları olumluluğu azaltır. Kâr ve dividend aktarımı, aktarma fiyatları uygulaması uzun sürede bu etkiyi olumsuzlaştırır. DPT raporunda da ele alınan bu gerçekleri, Tablo (12/A) aracılığı ile daha iyi anlama olanağı vardır. ABD kaynaklı ÇUŞ'ların bunları kabul eden yedi ülkeden beşinin ödemeler dengesini olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. Bu nedenle, ödemeler dengesine ilişkin çeşitli önlemler kaçınılmazlaşmaktadır.

Bu önlemlere ilişkin Latin Amerika ülkelerinden örnekler verelim:

Arjantin ; 1971'de kapital, dividend, şube kârı, royalty ve teknik hizmet ücretleri gibi alanlarda ülke dışına döviz aktarımını durdurmuştur. Bunlar için dolar biriminde «dış bonolar» çıkarmıştır.

Brezilya'da kârların aktarılabilmesi için, yabancı kapitalin Merkez Bankasınca tescil edilmesi gerekir. Aktarılacak faiz için de faiz oranlarının tescili gerekir. Bunlar uygulamada pek önemli olmaz. Net kâr payları aktarımı üç yılda, tescil edilmiş kapitalin yıllık % 12'sini geçerse, artan bölümden ek vergi alınır. Royalty ve

teknik yardım da Merkez Bankasınca tescil edilmelidir. Aktarılabilecek en fazla ücret, yıllık satışların % 5'ini geçemez. Royalty için ödeme yapma olanağı yoktur.

Kolombiya'da yabancı kapitalin tescili ve onayı gerekir. 1971 de bir yıldan düşük süreli krediler yasaklanmıştır. 1-2 yıl arasındaki dış krediler için en çok % 9, iki yılı aşan dış krediler için % 9,5 faiz ödenir. Ancak, dış ülkelerdeki faiz oranı bunlardan düşüğe, düşük oranlar uygulanır. Aktarılabilecek kâr payları, tescil edilmiş yabancı kapitalin net değerinin yıllık %14'ünü aşamaz. Yavru işletme kârları için de aynı kısıtlama söz konusudur. Royaltyler, teknik hizmet ücretleri vs. Kalkınma Bakanlığına bağlı Royalty Komitesince onaylanan miktarları aşamaz.

TABLO (12/A) : YEDİ ÖRNEK ÜLKENİN ÖDEMELER DENGESİ VE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ETKİSİ (1966 ve 1970)

(Milyon Dolar)

	1966		1970		Net Fark; 1966 - 1970	
	Ülkeler	ÇUŞ'in Etkisi	Ülkeler	ÇUŞ'in Etkisi	Ülkeler	ÇUŞ'in etkisi
Cari İşlemler Dengesi :						
Kanada	-933	-1 453	1 208	-329	2 141	1 124
İngiltere	967	-666	2 916	-880	1 949	-214
Belçika-Lüksemburg	-30	-272	914	-460	944	-188
Fransa	172	-328	310	-812	138	-484
Batı Almanya	-286	-446	322	-665	608	-219
Brezilya	74	-116	-500	-241	-574	-125
Meksika	-310	-246	-1 050	-371	-740	-125
Sermaye Hareketleri Dengesi :						
Kanada	1 132	1 052	601	662	-551	-390
İngiltere	-79	215	-219	-38	-140	-253
Belçika-Lüksemburg	34	100	-372	115	-406	15
Fransa	-68	89	1 590	452	1 522	363
Batı Almanya	885	335	1 166	310	281	-25
Brezilya	51	279	445	403	394	124
Meksika	233	102	452	425	219	323
Temel Denge : (*)						
Kanada	114	-324	1 988	294	1 874	618
İngiltere	1 138	-421	3 204	-1 342	2 066	-921
Belçika-Lüksemburg	-18	-168	638	-384	656	-216
Fransa	328	-244	916	-396	588	-152
Batı Almanya	129	-149	-276	-463	-405	-314
Brezilya	114	172	-168	95	-282	-77
Meksika	-147	-176	-596	-46	-449	130

Kaynak : Şefik Onat, Çok Milletli Şirketler. s. 38 (DPT)

(*) Cari İşlemler ve Uzun Vadeli Sermaye hareketleri arasındaki denge.

Hindistan'a yatırılan kapital, Hindistan Merkez Bankasıncı (Reserve Bank) onaylanmalı. Ayrıca, Sterlin Bölgesi ile bu bölge dışından yapılan yatırımlar arasında da farklılık gözetilir. Faiz, kâr payı, yavru işletme kârı, royalti ve teknik hizmet ücretleri vs.'nin aktarılması söz konusu bankanın ön onayına bağlıdır.

4. Ekonomik Kalkınma Politikaları

Ulusal ekonomik politika kısıtlamalarının bir bölümü temel olarak iç işletmelerin korunması alanına yönelmekte, bir bölümü de ödemeler dengesi ve ulusal ekonomik kalkınma alanında uygulanmaktadır. Tarife ve tarife dışı kısıtlamalar, bu konuda önem kazanır. Ticaretteki tarifelerin genel düzeyinin düşme eğilimi göstermesi, tarife dışı kısıtlamaların daha da önemli olmasına yol açmıştır. Hem tarife dışı korumalar hem de tarife içi korumalar, değişen bir dünyada, üretkenlikte ortaya çıkan değişimlerden zarara uğrayacağını düşünen üreticilerin zorlamasıyla olur. Bu tür uygulamalara, daha çok özel bir endüstriyi koruma amacıyla başvurulur; ülkenin ödemeler dengesini yada ekonomik kalkınmasını etkileme güdüsü ikinci derecede kalır. Çünkü, düşük üretkenlikle çalışan endüstriler de bu tür korumalardan yararlandırılır.

Gelişme çağındaki endüstrilerin korunması gerekçesi ile, pek çok endüstrinin uzun bir süre bu uygulamadan yararlandırıldığı bir gerçektir. Özellikle az gelişmiş ülkelerde, korumanın yararları düşünülmezsizin tüm endüstri açısından bu yola gitme eğilimi vardır. Bu tür uygulamalar, ÇUŞ'ların buralardaki üretimlerini dünya düzeyinde karşılaştırmalı üstünlük temeline göre ussallaştırmasını engellemektedir. Sözgelimi, Hindistan, Meksika, Arjantin ve öbür az gelişmiş ülkelerin çoğu, bu ülkelerdeki ÇUŞ'ların ürettikleri malların tüm parçalarını ülke içinde üretmelerini yada bunları ülkede üretenlerden sağlamalarını isteyerek, ülke dışından ithalatı kısıtlamaktadırlar. Büyük oranda değişik parça kullanan otomobil şirketleri ve öbür imalatçılar, yörel üreticilerden alım yapmaları için zorlanırlar. Örneğin, General Motors, bu tür baskılar nedeniyle Hindistandaki şirketinin çalışmasını 1950'lerde durdurmuştur.

Ekonomik kalkınma politikasının zorladığı başka bir örnek de, ev sahibi ülkenin yabancı şirketlerde yerli sermaye katkısını istemesidir.

Doğrudan yabancı yatırımların ekonomik kalkınmaya katkısı konusunda az gelişmiş ülke hükümetlerinin olumlu tutumu çoğunluk kazanırken, bu yatırımların ülkede «ikili bir ekonomi» yaratıkları görölmektedir. Yabancı işletmelerde işçi olarak çalışanlar, onlara mal sunan yörel işletmelere ve öbür yerli işletmelere göre daha üstün bir yaşam düzeyine erişiyorlarsa, ekonomide bir ikilik çıkmaktadır.

AET'nin ve EFTA'nın gelişmesi, özellikle Amerikan kökenli ÇUŞ'ların daha önce ihracat yaptıkları yada büyük ölçüde eylemde bulunacakları ülkelere hızla girmeleri sonucunu doğurmuştur.

B- Ekonomik Olmayan Zorlayıcılar

Ev sahibi ülkedeki tüm siyasi partiler, yabancı yatırımların ekonomik hedefler açısından olumlu etkiler yaratacağı konusunda anlaşsalar da, ekonomik olmayan temellerden yola çıkarak, bu yatırımlara karşı gelebilirler. Bu açıdan ÇUŞ'lara karşı çıkışlar beş bölümde ele alınabilir:

1. Ekonomik Emperyalizm

Eski sömürge olan ülkelerde, ÇUŞ'ların daha çok ekonomik sömürgeciliğe yer veren, yeni tür emperyalizm araçları olduğu görüşleri yaygındır. Ayrıca, az gelişmiş ülkelerde, özellikle ABD kökenli olan ÇUŞ'lar, ekonomik açıdan ev sahibi ülkenin denetimini ele geçirme yolunda kendi hükümetlerinin politikasını izlemektedirler. Özellikle, hükümetlerce desteklenen yatırımlarda bu olgu daha da belirgindir.

2. Ulusal Güvenlik

Temel endüstri kesimlerinin yabancıların elinde bulunmasının ulusal güvenliğe ters düştüğü gerçektir. Bu görüşü paylaşan ülke hükümetleri, bu alanlara yabancı işletmeleri sokmama politikasını uygulamaktadır. Sözelimi, Fransa'da ABD kökenli işletmeler, bilgisayar, elektronik aygıtlar ve savunmayla ilgili başka Fransız endüstrilerini denetimleri altına almışlardır. Fransız askeri malzemesinin önemli bir bölümünün Amerikan malı olması, Fransız hükümetlerinin orduya ilişkin bir çok uygulamasını baltalamıştır.

Kanada eski finansman bakanı Walter Gordon, başka Kanadalı politikacılar ve bu konularda kurulan komisyonlar, Kanada'daki ABD yatırımları üzerinde daha özel bir denetim uygulanmasını önermişlerdir. Kanadanın imalat ve madencilik kesimi ile gelişen kesimler ve ulusal güvenlikle ilgili olan kesimlerin yarısından çoğu ABD kökenli şirketlerin mülkiyetindedir. Bu durum, Kanada'nın bağımsız bir dış politika uygulamasını olanaksızlaştırmaktadır.

Ulusal güvenlik yalnızca ekonomik bağımsızlığın belirtilen boyutlarıyla sınırlandırılmamaktadır. Özellikle ABD kökenli ÇUŞ'ların, gittikleri ülkelerin siyasetlerinde doğrudan rol oynama eğilimleri taşıdıkları, gittikçe açığa çıkmaktadır. Bu rol, ekonomik baskının ötesine gidebilmekte ve ülke hükümetlerinin ÇUŞ eylemlerine ters düşen görüşteki Partilerin ellerine geçmesi çeşitli yollarla engellenmek istenmektedir. Doğaldır ki, ÇUŞ'lar yalnızca kendi yaşamlarının güvenliği açısından bu yola başvurmamakta, bunun yanı sıra kendi ülkesinin, gidilen ülkede yerleştirmek istediği siyasal rejimin gerçekleştirilmesi doğrultusunda davranmaktadırlar. Başka bir deyişle ÇUŞ ve ülkesi işbirliği yaparak, gidilen ülkenin siyasetine doğrudan karışmaktadırlar. Bunun en açığa çıkmış örneği, ABD kökenli ITT (Uluslararası Telgraf Telefon ÇUŞ'u) şirketinin Şilideki Allende rejimini ABD hükümetiyle işbirliğine girerek devirmesi ve çağı dışı bir yönetime ülkeyi teslim etmesidir.

Bu konuyu, Barnet ve Müller, şöyle ele almaktadırlar:

«... ITT müdürlerinden ve CIA'nın eski başkanı John McCone, 1970 yılında Şili'de Marksist adayın başa geçmesini önleyecek, çabuk tarafından bir gizli kampanyanın finansmanı için yeni CIA başkanına bir milyon dolar önerdiğinde, önerisi kibarca reddedilmişti. 15 Eylüldeyse, Dışişleri Bakanlığı Büyükelçi Edward Korry'e 'Dominik türü bir eylemin dışında her şeyi yapmasını' bildiriyordu.

ITT'nin Şili'de 'ekonomik karışıklık' yaymak için hazırladığı program da böyle olmuştur. Dışişleri Bakanlığında 35 yıllık tecrübesi olan ITT memurlarından Jack D. Neal, bir darbe yaratmak için 18 maddelik bir program hazırlamıştı. Yöntemleri kredi ve dış yardımların kesilmesiyle uygulanacak ekonomik baskı ve rejimin yurt içindeki karşıtlarının desteklenmesini içeriyordu. Zamanla

bu yöntemlerin hepsi kullanılmış, ama onun bir kaç hafta içinde tamamlanmasını önerdiği, üç yıllık bir süre içinde gerçekleştirilmiştir. Şefi olan Başkan Yardımcısı W. R. Merriam'a gönderdiği bir notada 'son bir kaç yıldır açıkça Marksizmi yenilgiye uğratmak için milletin parasını Şili'ye akıtan Amerikan Hükümetinin 1970 Eylül ve Ekiminde neden bu kadar sofuluğu ve mutaassıplığı tuttu? Savaşın sonuna gelinmiş ve düşman çok daha iyi görünür hale gelmişken, neden çarpışmaya devam edilmiyor?' diye yakınmaktadır Neal. (Amerikanın eski Şili Büyükelçilerinden birine göre, CIA ve diğer örgütler 1964 yılında Allende'nin yenilgisi için 20 milyon dolar harcamışlardır.)»

3. Sosyalizm

Yabancı yatırımlarla ev sahibi hükümetler arasındaki en köklü uzlaşmazlık, ev sahibi ülkenin sosyalist geçiş dönemine girmesiyle ortaya çıkar. Birinci Dünya Savaşından sonra Rusya, İkinci Dünya Savaşından sonra Doğu Avrupa ülkeleri ve Çin, 1959'da Küba, 1969'da Libya ve 1971'de Şili (Allende rejimi) bu konuda başlıca örneklerdir.

4. Dinsel ve Kültürel Kalıtım

Çoğu ÇUŞ'ların dinsel ve kültürel yapıları ile ev sahibi ülkelerin gelenekleri arasında uzlaşmazlık çıkmaktadır. Sözelimi, Orta-doğu'daki petrol şirketlerinin yöneticileri ve teknik elemanlarının alkol ve kadın konusundaki görüşleri ile islam dininin kuralları arasında karşıtlık bulunmaktadır. Kimi arap ülkelerinde, yabancıların alkol içmesine yalnızca belli bölgeler için izin verilmiştir. Ancak, bunlar toplumun öbür kişilerinin gerilimlerini yükseltmektedir.

Batı giyinişi, ÇUŞ yönetici ve teknik elemanlarının eşlerinin davranışları da aynı tepkileri doğurmaktadır. Aynı gerçekleri çoğu Asya ve Afrika ülkesi için de söyleyebiliriz.

5. Siyasal Tepki

ÇUŞ'ların tüm ekonomik ve ekonomik olmayan eylemlerini, ev sahibi ülke hükümeti resmen onaylarken, hükümet dışındaki çeşitli kesimlerin buna karşı çıkmaları söz konusudur. Bu karşı çıkış çeşitli boyutlara ulaşabilir.

C- ÇUŞ'lara Karşı Önlemler

ÇUŞ'ların yavru işletme kurdukları ülke hükümetleri, ÇUŞ'ları kısıtlama yolunda değişik ağırlıkta önlemlere başvurabilirler.

1. Yumuşak Önlemler

- a. Yönetim kadrosunda yerli kişilerin kullanılması istenir.
- b. Ev sahibi ülkedeki vergi matrahını yüksetici transfer fiyatları politikası güdülməsi istenir.
- c. Yörel tüketime katkıda bulunmaları yada belirli bir malın yatırımını arttırmaları için ihracatçı endüstrilerin ülke içi pazarlarda satış yapması istenir.
- ç. Yatırımcı işletmenin toplumsal ve ekonomik katkı yaratacak kuruluşlara gitmesi istenir.
- d. İthal edilen parçalardan bir bölümü yerine, belirli bir oranda yerli parçaların kullanılması istenir.
- e. Ev sahibi ülke parasının belli süreler için yabancı paraya çevrilmemesi istenir.

2. Ayırt Edici Önlemler

- a. Yabancı şirketlerin sermayesinin küçük bir bölümünü ellerinde bulundurma koşuluna bağlı olarak ortak şirketler kurmalarına izin vermek.
- b. Yerli işletmeler için söz konusu olmayan özel vergileri, ek ücretleri yada değişik ek ödemeleri yabancı işletmelerden istemek.
- c. Özel izin, ek denetim, işgücüne ilişkin özel ücret saptama koşulları, özel bilgi ve belge verme gibi konularda yasal zorunluluklar getirmek.
- ç. Bir şirketin ürettiği mallara karşı ulusal bir boykotu oluşturup desteklemek, bir şirketin işçilerini greve çağırıp, onları desteklemek.

3. Kısıtlayıcı Önlemler

- a. Yabancı şirketleri yavaş yavaş ele geçirmek. Bunun örneği Arjantin'deki Peron rejiminde görülmüştür. Yabancıların sağla-

diği kârların ana ülkeye geri çekilmesi yasaklanmıştır. Bu kârların ve kapitallerin Arjantin içinde yatırıma yönelmesi zorunlu kılınmıştır.

b. Yabancı işletmelerin sağlayacakları kârın tümünü ellerinden alma amacıyla vergiler, royaltiyer yada başka ek yükümlülükler koymak.

c. Eski hükümetin yabancı şirketlere haksız yere sağladığı tüm ayrıcalıkları geçersiz saymak.

4. Mülkiyetin Kaldırılması

Bu uygulamada yabancı şirketlere el konulur. Söz konusu el koymada yalnızca yabancı işletmeler kamulaştırılabileceği gibi; bir endüstrinin ulusallaştırılması yada tüm ülkenin toplumsallaştırılması söz konusu olabilir. Kamulaştırma, ev sahibi ülkenin yabancı mülklere el koyarak, bunları tüm kamu yararına kullanmayı amaçlayan hükümet politikasıdır.

Buna ilişkin son uygulamalar şöyledir:

i. 1971'de Şili'de (Allende zamanı) Kennecott, Anaconda, Cerro, Ford ve ITT'ye el konması.

ii. 1969'da Bolivyanın Gulf Oil Şirketine el koyması.

iii. 1968'de Peru'nun Standart Oil'in şirketi Internatinoal Petroleum Company'e el koyması.

iv. 1969'da Libya'nın Occidental Petroleum'un petrol alanlarına el koyması.

Ulusallaştırma, herhangi bir endüstrideki özel mülkiyetin kamu mülkiyetine dönüştürülmesidir. Bu durumda söz konusu endüstrideki yabancı mülkiyetindeki şirketler ile yerli mülkiyetindeki şirketler arasında hiç bir ayrılık gözetilmez. Kimi durumlarda ulusallaştırılan tüm endüstri yabancı mülkiyetinde olabilir. Örneğin, Meksika'nın 1938'de ulusallaştırdığı petrol endüstrisinin tümü yabancı mülkiyetindeydi. Toplumsallaştırma, bir ülkedeki tüm endüstrilerin devletleştirilmesidir. 1960'da Küba'nın yabancı ve yerli tüm şirketlere el koyması, İkinci Dünya Savaşından sonraki en bilinen ve yabancı şirketler için en maliyetli olan başlıca örnektir.

Tablo (13) de 1968 yılına dek el konulan ABD kökenli işletmelerin varlıklarının kestirim değerleri görülmektedir. Bu araştırmadan sonra, Şili'de Allende hükümeti 400 milyon dolarlık, Peru ve Bolivya hükümetleri 150'şer milyon dolarlık defter değeri olan Amerikan yatırımlarına el koymuşlardır.

TABLO (13) : YABANCI ÜLKELERDE EL KONULAN ABD ŞİRKETLERİNİN VARLIĞI

El Koyan Ülke	Tarih	El Konulan ABD Varlıklarının Kestirim Değeri (Milyon Dolar)
Sovyetler Birliği	1917-20	175
Meksika	1938	120
Doğu Avrupa (x)	1945-48	240
Küba	1959-60	1.400
Arjantin	1963	237
Endonezya	1965	160
TOPLAM		2.372

(x) Çekoslovakya, Macaristan, Romanya, Polonya, Bulgaristan, Yugoslavya ve Avusturya (Sovyetler Bölgesi)

KAYNAK : Franklin Root, «The Expropriation Experience of American Companies», **Business Horizons**, April 1968, s. 71

9- KÖKEN ÜLKELERDE ÇUŞ'LARA KARŞI ÇIKIŞLAR

ÇUŞ'ların ana ülkelerinde, bunların ülkeye sağladıkları yarar ile ülke için yol açtıkları zararlar tartışma konusu olmaktadır. ABD'de bu ülke kökenli olan ÇUŞ'ların Amerikaya zarar verdiğini öne süren önemli bir küme vardır. Bu zararların önlenmesi için, Burke ve Hartke ABD Temsilciler Meclisine bir tasarı da sunmuşlardı.

Bu karşı çıkışları iki ayrı alanda ele alabiliriz: İstihdam etkisi ve ekonomik etkisi.

İstihdam etkisi : ABD sendikacıları, ABD ÇUŞ'larının dış ülkelerde yaptığı yatırımların «ülkenin dünya ticaretindeki yerini zedelediğini» belirtmektedirler. AFL-CIO'ya (Amerikan İşçi Fede-

rasyonu - Sınai Örgütler Kongresi) göre, ABD ekonomisinin endüstriyel yapısı kısıtlanmakta ve daralmaktadır. Ayrıca, hem küçük kentlerde hem de büyük kentlerde binlerce iş kaybına yol açılmaktadır. Bu kayıp, ileri teknoloji kullanan endüstrilerdeki becerili ve teknik elemanlar açısından olduğu gibi, öbür endüstrilerdeki yarı nitelikli yada niteliksiz elemanlar açısından da ortaya çıkmaktadır.

Sendikalara göre, 1966'dan 1971'e dek ABD'de ÇUŞ'lar nedeniyle 900.000 kişilik iş olanağı yitirilmiştir. Bu nedenlerle sunulan yasa taslağında, ÇUŞ'ların ödediği vergilerin arttırılması, ithalat ve ihracat oranına göre her ülke için ayrı ithalat kotası saptanması, ülkede işsizlik yaratacağı belirlenen yatırımların ve teknolojinin ABD dışına aktarılmasının yasaklanması gibi konuları kapsamaktadır. Yasanın gerekçesinde, ÇUŞ'ların ABD dışındaki yatırımlarının ihracatın yerini aldığı ve ihracata dayalı endüstrilerde işsizliğe yol açtığı, bu şirketlerin ABD dışında ürettikleri parçaları ve bitirilmiş malları ABD'ye ihraç ettikleri ve ABD dışındaki yatırımların ülke içi yatırımları azalttığı, işletmelerin çağdaştırılması işlemlerini ağırlaştırdığı ve toplumsal proje harcamalarını düşürdüğü ileri sürülmektedir (19).

ABD'li bir sendika uzmanına göre (Guy Nunn), ÇUŞ'lar belirli bir bölgedeki çeşitli uluslar arasındaki dayanışmayı zayıflatmakta, ücret ve çalışma koşullarının uluslararası standartlarını bozmaktadırlar.

«İlk uluslararası şirketlerden Singer Dikiş Makinaları, son yıllarda New Jersey'deki ana fabrika personelini 10.000 işçiden 2.000'e indirmiştir. General Instruments New England'daki işgücünü bu yakınlarda 3.000 eksiltirken, Formozadakini 5.000 kadar arttırmıştır. Bu sürecin duracağına ilişkin bir belirti yoktur. Evrensel şirketler, üretimin uluslararası şekil almasının etkisinin istihdam yerlerinde net bir artış olarak görüldüğünü, zira yeni sanayi yaratıldığı işlerin, eski sanayideki iş kaybından çok olduğunu ileri sürmektedirler. Ancak, sendika araştırmalarına da, sanayici araştırmalarına da bakılsa, tartışılmaz gerçek fabrikaların taşınmasın-

(19) Eugene D. Jaffe, «In Defense of MNC's: Implications of Burke-Hartke», *MSU Business Topics*, Summer 1973, s. 6.

dan ötürü, binlerce Amerikalı işçinin işlerini kaybettikleridir. Başka yerlerdeki, başka işçilerin bu arada iş bulmaları, işsizleri avutmaya yetmemektedir» (20).

ABD'nin doğrudan dış yatırımları sonucunda ortaya çıkan satışların % 90'ını ele alan 1971 tarihli bir araştırma, ABD kökenli ÇUŞ'larla ilgili olarak şunları belirtmektedir (21):

1. Doğrudan yabancı yatırım, bir imalatçının dünya çapında büyüme strajesinin ayrılmaz parçasıdır. Tüm endüstrilerde, işletmeler yaşamları için bu yola başvururlar.

2. Bu yatırımlar ABD ekonomisine ihracatı geliştirme istihdam yaratma yoluyla olumlu bir etki yapar.

3. Doğrudan yabancı yatırımlar kaçınılmaz olarak ABD içi pazarında kaymalara yol açmaktadır.

Rapora göre doğrudan yatırımlar, ABD ekonomisinde üç yolla iş yaratmaktadırlar:

1. Dış ülkelerdeki yeni işletmelerde kullanılan kapital donatımının ABD'de imalatı.

2. Yabancı işletmelerde daha ileri düzeyde işlenecek parçaların üretimi.

3. Şirketlerin ülke dışında yerleşmedikçe satılamayacak olan ABD mallarının oralarda üretimi.

Araştırma sonuçlarına göre, 250.000 ABD üretici işgücü, ABD yatırımları yurt dışında yapılmazsa kaybolacaktır. Ayrıca, 250.000 yönetsel ve teknik iş, dış ülkelerde kurulan işletmeler nedeniyle yaratılmıştır. Bu iki kestirime 100.000 kişilik destekleyici işgücü eklenirse, yurt dışındaki ABD yatırımlarının ABD'ye kazandırdığı istihdam olanağı 600.000 kişiye ulaşır.

Araştırma sonuçları doğru olsa bile, yaratılan işsizliğin 900.000 kişi olması ve bunun giderek artması nedenleriyle ÇUŞ'ların kendi ülkelerindeki istihdam hacmine katkıda bulunduğu ileri sürüle-

(20) Barnet/Müller, *Cumhuriyet*, 29 Şubat 1976.

(21) Robert B. Stobaugh, «How Investment Abroad Creates Jobs at Home?», *Harvard Business Review*, Sept-Oct., 1972, s. 118-119.

mez. ÇUŞ'lar emeğin ucuz olduğu ve çalıştırma koşullarının rahat olduğu ülkelere hızla kayma eğilimindedirler.

Bu konuda Barnet/Müller'in yazdıklarını aktarmakta yarar vardır:

«Evrensel şirketin öz stratejisinin temeli, uluslararası işbölümüne dayanır; üst yöneticiler zengin ülkelerden alınmaya devam edilirken, işçiler gittikçe düşük ücretli yerlerden toplanmaktadır. Bir dünya şirketi için ideal bir karışımdır bu. Otomasyon, imalat sürecindeki işgücü sermaye oranını düşürürken, ücret farkları evrensel şirketlerin kendi aralarındaki kâr marjı rekabetinde gittikçe önem kazanmaktadır. Bir kaç yıl öncesine kadar, ancak emek yoğun sanayiler ucuz işgücü peşinde dışarı giderken, bugün Fairchild Camera, Texas Instruments ve Motorola, bir dolar yevmiyeli, yedi gün mesaili çalışma koşullarından nasiplenmek için Hong Kong'a yerleşmişlerdir. Timex ve Bulova, saatlerinin daha büyük bir kısmını, RCA, Admiral, Zenith ve daha bir çok şirketle sendikası işçi deposunu paylaştıkları Formoza'da yapmaktadırlar. Kodak, en çok satan malı «Instmatic»i Almanya'dan ithal etmekte; Polaroid halen ABD'de yapılan tek belli başlı fotoğraf makinası olarak kalmaktadır. Avrupa şirketleri de Güneydoğu Asya'ya taşınmaktadırlar. Modern karmaşık fotoğraf aygıtının maliyetini % 60 ücretlerin oluşturduğunu ve Almanya'daki ücretlerin Singapur'dan altı kat fazla olduğunu gören Rollei, Singapur'un Dışişleri Bakanının deyimiyle «evrensel şirketlerin cennet diyarı» bu kente muazzam bir fabrika kurmuştur. (Cennet olmasının bir nedeni, hükümetin yabancı şirketlere asgari bir yatırım karşılığı belli bir süre için sendika eylemlerinden muafiyet tanınmasıdır)».

ÇUŞ'ların yatırımlarını ABD'de toplaması ve dış ülkelere gidecek yerde satışlarını ihracat yoluyla yapması savları büyük ölçüde geçerlilik taşımamaktadır. ABD kökenli imalatçı yavru işletmelerin satışları 1968 yılında, ABD'nin toplam sanayi malları ihracatının 2,5 katıdır. Bu miktar 1970 yılında üç kata çıkmıştır. Söz konusu satışların ihracatı oranı hızla artmaktadır.

ABD dışı yatırımların ABD'de yapılması ve bunların dış ülkelere satılması her zaman söz konusu değildir. Dış ülkelerde yatırıma gidilmesinin nedenlerinden birisi de , dış ticaretteki engellerin aşılmasıdır. ABD için bu konuda verilecek ilk örnek Latin Amerika

ve Kanada'da lastik ve temel metal konularında ABD kökenli işletmelerin yaptığı yatırımlardır. Ayrıca, bu yatırımlarla üretilen malların daha ucuz olması da bir üstünlüktür.

Goodyear çokuluslu şirketi, başka ülkelere gitme gerekçesini şöyle açıklamaktadır: «Goodyear'ın başka ülkelerde kuruluşu gitmesinin en önemli nedeni, ülkelerdeki aynı alanda çalışan şirketlerin yada o alana girmek isteyen şirketlerin bulunmasıdır. Bu pazarlara ABD'den ihracat yapmak, gerçek bir alması değildir. Ücret farklılıkları, tarifeler ve öbür ithalat kısıtlamaları, ulaştırma giderleri bu pazarlarda ABD'den ihraç edilen malların rekabet etmesini olanaksızlaştırmaktadır... Aşağı yukarı her durumda, Goodyear o ülkeye gitmemiş olsaydı, başka bir işletme, büyük olasılıkla yabancı bir işletme, o ülkede kurulmuş olacaktı» (22).

Cam üreticisi bir işletme de on yabancı ülkede yatırıma gitme nedenini şöyle açıklamaktadır: «Japonya tüketim pazarına girebilmek için tek seçenek orada yörel olarak imalata girişmektir. İmalatın yüksek ulaştırma ve sigorta giderleri, oradaki işletmelerle rekabeti olanaksızlaştırmaktaydı.»

Gerçekte, ABD kökenli işletmelerin yatırımlarında kullandıkları fonların büyük bir bölümü ABD dışı kaynaklardan sağlanmaktadır. Bu nedenle, ülke içi yatırımların aksadığı yada ülke içi fonlarının dışa aktığı görüşlerindeki gerçeklik payı azalmaktadır.

Tablo (14) bu gerçeği ortaya koymaktadır.

TABLO (14) : ABD ÇUŞ'LARININ YATIRIM KAYNAKLARI
(Milyon Dolar)

Yıllar	Toplam Elverişli Fonlar	İşletme ve Donatım Harcamaları	ABD'den Sağlanan Fonlar	ABD'den Sağlanan	
				Toplam Harcamalar (%)	İşl. ve Don. Har. (%)
1963	3.329	1.609	288	8,5	17,9
1964	4.928	2.316	499	10,1	21,5
1965	6.595	3.077	1.238	18,8	40,2
1967	5.316	3.437	662	12,5	19,3
1968	6.291	3.130	238	3,8	7,6

KAYNAK : Jaffe, s. 11.

(22) Jaffe, s. 11.

Yatırımların teknoloji aktarımı ve know-how biçiminde olanları, büyük ölçüde ABD'ye kaynak akmasını sağlamaktadır. 1965 ile 1969 yılları arasında teknoloji aktarımı nedeniyle sağlanan kazanç 6,4 milyar dolardır.

1960-1970 yılları arasında ÇUŞ'ların ABD'ye yaptığı katkı, beş ayrı araştırma sonuçlarına göre özetlenecek olursa: Bu yıllardaki ABD iş hacmi % 12,3 oranında artarken, ÇUŞ'ların sağladığı artış % 37'dir. ABD ihracatı ortalama % 53,5 oranında artarken, ÇUŞ'ların ana işletmelerinin yaptığı ihracat % 200 dolayında artmıştır. ÇUŞ'ların ABD'ye ithalatları toplamın % 2'si kadardır. Bu araştırmalara göre, dış yatırımların ABD ihracatını arttırarak, dış ticaret dengesine olumlu etki yarattığı ortaya konmuştur. ÇUŞ'ların ABD ödemeler dengesinde olumsuz etki yarattığı bulgulara ters düşmektedir. Gerçekte, ABD kökenli ÇUŞ'ların başka ülkelerdeki yatırımlarının ödemeler dengesindeki olumlu etkileri gittikçe artmaktadır. «Peterson Report»a göre, ABD kökenli ÇUŞ'ların başka ülkelerde yaptıkları doğrudan yatırım çıkışları ile bu yatırımlardan sağlanan gelirler karşılaştırıldığında, girişler açısından olumlu bir fazlalık vardır. 1960 yılında ABD'den çıkan yatırım harcamaları ile bu yatırımlardan ülkeye giren gelirler arasında 700.000 dolarlık olumlu bir giriş farkı vardı. Bu olumlu fark, 1970 yılında 1,6 milyar dolara yükselmiştir.

«Reddaway Report»a göre İngiliz kökenli ÇUŞ'lar bu yatırımlarını İngiltere dışında yapmaları sonucunda, aynı yatırımların İngiltere içinde yapılmasıyla sağlanacak net gelirden iki kat fazlasını elde etmişlerdir

10- AET ve ÇUŞ'LAR

Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET), ÇUŞ'lar açısından oldukça önemli bir rekabetle karşı karşıya kalmaktadır. Örneğin, bilgisayar, hidrokarbon, yiyecek maddeleri, plastik, elektrikli araçlar, araba gibi ana endüstri dallarında yabancı çıkarları önemli olmakta, kimi dallarda ise en önde yer almaktadır. Yabancı yatırımların oranı % 15 dolayındadır. Bu oran, İngiltere'de % 9, Fransa'da % 10, İtalya'da % 14, Hollanda'da % 15, Batı Almanya'da % 18, Belçika'da % 33 dolayındadır. Bu yatırımların % 40-50'si ABD kökenli ÇUŞ'larca yapılmaktadır. ABD ile AET arasındaki doğrudan yatırımlar dengesi 4/1'dir.

AET- ÇUŞ'ların bulunduğu ülkelerin ekonomik, toplumsal, hatta siyasal yaşamındaki gittikçe artan etkenliği; özellikle işgücünün istihdamı, rekabetin kısıtlanması, vergiden kaçınma, kapital hareketlerinin sindirilmesi, ülkelerin ekonomik bağımsızlığının engellenmesi gibi konularda etkin bir yer tutması karşısında, artan kaygıları göz önünde bulundurmaktadır. Bu nedenlerle kurulan bir Komisyon , Topluluğu zedeleyici etkilerden koruma amacıyla çeşitli öneriler getirmiştir (23).

Komisyon, ÇUŞ'ların büyümesiyle ortaya çıkan sorunlar ile bu sorunları çözümleneceği düşünülen önlemleri yedi bölümde ele almaktadır:

1. Tüm kamunun korunması: Bu sorunlar, vergi sistemlerinin tek yapıda olmaması ve vergiden kaçınma gerçeği nedeniyle bu konuda karşılıklı olarak kayıpları önleyecek iki öneri taslağı sunulmuştur. Arz kaynaklarının güvenilirliği konusunda ÇUŞ ve üye ülkeler arasında işbirliği istenmiştir. Parasal sorunlar açısından çözüm, ekonomik ve parasal işbirliğinin genel çerçevesi açısından değerlendirilmiştir. Sağlanan devlet yardımlarının ÇUŞ'larca daha iyi değerlendirildiği, bu yardımların eşgüdümleştirilmesi yada dengeleştirilmesi için çaba gösterilmesi gereği belirtilmiştir. Ayrıca, pay sahipleri ile üçüncü kişilerin korunması için de önlemler, sunulacak bir yasa tasarısında yer almaktadır.

2. Çalışanların Korunması: ÇUŞ'ların çalışanlar üzerinde yarattığı kaygıları gidermek için genel bir sendika kurulmasının özendirilmesi istenmektedir. Ayrıca, iş güvenliğinin sağlanması açısından önlemler düşünülmüştür. Büyük çaplı işten çıkarmaların engellenmesi, işgörenlerin haklarının zedelenmesinin önlenmesi, işletmelerarası birleşmelerde ulusal yasaların uyumlaştırılması çabalarına girilmektedir.

3. Rekabetin korunması: ÇUŞ'ların eriştiği boyut ve pazarları büyük çapta denetleme güçleri karşısında, rekabetin kısıtlanmasını engelleme gereğine önem verilmektedir.

(23) Ayrıntı için bkz.: «Çokuluslu Şirketler ve Avrupa Ekonomik Topluluğu» (Çev.: R. Karalar), Avrupa Ekonomik Topluluğu Üzerine Çeviriler IV, (EITIA, AET Enstitüsü, 1975), s. 45-74.

4. İşletmelerin satın alınma yöntemleri: Rakip işletmelerin kendi istekleriyle yada istekleri dışında gittikçe artan oranlarda satın alınması, bu tür işlemleri düzenleyici belirli kuralların getirilerek uygulanmasını gerektirmiştir.

5. Kabul koşullarının Eşitliği : Kurulma hakkı, finansman olanakları ile finansman koşulları, yabancıların kapital sağlama, işletme kurma hakkı, yabancıların sağladıkları kârların ülkelerine gönderilmesi, tröstleri engelleyici ulusal önlemlerin uygulanması gibi konularda çeşitli ülkelerde değişik uygulamalar bulunmaktadır. Ayırımı yol açan bu durumları ortadan kaldırmak, ayrıca Topluluğun uygulamalarından doğan farklılıkları gidermek için komisyon çeşitli öneriler getirmiştir.

6. ÇUŞ'ların Gelişmekte olan ülkelerde kurulma koşulları : AET kökenli ÇUŞ'ların az gelişmiş ülkelerdeki yatırımlarının, bu ülkelerin ekonomik-toplumsal erekleriyle uyumlaştırılması için çeşitli öneriler getirilmiştir.

7. Bilginin Geliştirilmesi: ÇUŞ'ların eylemleri ve bu eylemlerin sonuçlarına ilişkin açık ve gerçekçi verilerin, bilgilerin geliştirilmesi, bu şirketlerin daha iyi değerlendirilmesini sağlayacaktır. Bu nedenle, belirlenen çeşitli bilgilerin, köken ülke ve ÇUŞ'un gittiği ülkeler açısından ayrı ayrı derlenmesi gereklidir.

Kısa dönemli çözüm önerilerini sunan Komisyon, ilgili yanlar arasında denge sağlayıcı koşulları, hem Topluluk hem de uluslararası düzeyde yeniden oluşturacak uygun ölçüler getirilmedikçe, uygun bir çözümün bulunamayacağını, kaygıların yatıştırılmayacağını önemle belirtmektedir.

11- SON GELİŞMELER

ABD kökenli ÇUŞ'ları ele alan «The Economist» in 17 Nisan 1976 tarihli sayısında, bu şirketlerin son durumuna ilişkin ilginç gözlemler yer almaktadır. Bu gözlemleri kısaca gözden geçirelim (24) :

ABD kökenli ÇUŞ'lar 1976 yılında yabancı ülkelere yapacakları yatırımları, önceki yıla göre yalnızca % 2 oranında arttırmak-

(24) Bkz.: «American Multinationals Want to Go Home», *The Economics*, 17 Nisan 1976, s. 85-86.

yı plânlamaktadırlar. Böylece, 1976 yılı toplam yatırımları 27,1 milyar dolar olacaktır. Bu ÇUŞ'lar son on yıl içinde ilk kez olarak Avrupa'ya yaptıkları yatırımları azaltarak 1975'deki 11,1 milyar dolardan 10,8 milyar dolara düşürmeyi plânlamaktadırlar. Amerikan ÇUŞ'ları bu yıl en büyük yatırımı Kanada'ya yapacaklardır.

Bunun bir nedeni olarak, yabancı ülkelerdeki yavru şirketlerin kârlılıklarının azalması gösterilmektedir. Başka bir neden olarak da, Amerikan ekonomisinin dünya ekonomisinde bu yıl en önde gitme umudunun bulunması gösterilmektedir. Bu nedenle, Amerikadaki şirketlerin, fazla kapasiteleri bulunan Batı Avrupa'daki fabrikalardan daha önce genişlemesi gerekmektedir.

Ayrıca, Amerika'daki işçi ücret düzeyleri, Kuzey Avrupa'dakilere göre daha yüksek olmaktan çıkmıştır. 1975 ortalarında Amerika'da çalışan bir gemicinin saat ücreti 7,06 dolarken, İsveç'te 8,07 dolar ve Batı Almanya'da 7,46, dolardı. White Motor, Union Carbide, American Motors ve Eaton Corporation, Avrupa'daki yatırımlarını satmışlar yada yeni yatırımları kısmışlardır. Amerikan şirketleri için Batı Avrupa çekici gelmemekte, 1950 ve 1960'lara göre bu çekicilik çok düşük olmaktadır. İtalya'da Komünistlerin ve Fransa'da Sosyalist-Komünist işbirliğinin oylarındaki patlamalar, şirket üst yöneticilerini hoşnutsuzluğa sürüklemektedir.

Çoğu şirket yöneticileri gibi Goodyear ÇUŞ'unun başkanı Ib Thomsen de Kuzey Avrupa ve İngiltere konusunda kaygı duymaktadır. İngiltere'ye ilişkin olarak Thomsen şöyle demektedir: «Son bir kaç yıl içinde önceki 40 yıla göre çok büyük emek sorunlarıyla karşı karşıya kaldık.» Ona göre, Avrupa'daki emek maliyetlerinin yüksekliği, para değerlerinin oynaklığı ve bir çok engeller nedeniyle, Goodyear'ın sonraki üç yıl içinde yatırımlarını Asya'da, Afrika'da ve Latin Amerika'da yoğunlaştırması gerekli olmaktadır.

Traktör parçalarından Yale kilitlerine dek her şeyi yapan bir ÇUŞ olan Eaton Corporation'ın mallarına karşı son yılda büyük talep düşmesi olmuştur. Aynı durum Şirketin ABD'de ürettiği mallar için de söz konusudur. Şirket ABD'de çalıştırdığı işgücünü 31.000'den 25.000'e indirmiş; ancak Avrupadaki işgücünü 19.000 den en fazla 18.000'e indirmesine izin verilmiştir. Şirketin finansman işleri başkan yardımcısı, J. Robert Killpack'e göre Şirketin ABD'deki pay sahiplerine daha fazla gelir sağlama amacı ile Av-

rupa'da halka gelir ve iş olanakları sağlamaya zorlaması arasında bir çelişki vardır. Bu nedenle, gelecekte şirket daha çok kazanmak için Amerika'da daha fazla yatırıma girişmeyi tasarlamaktadır.

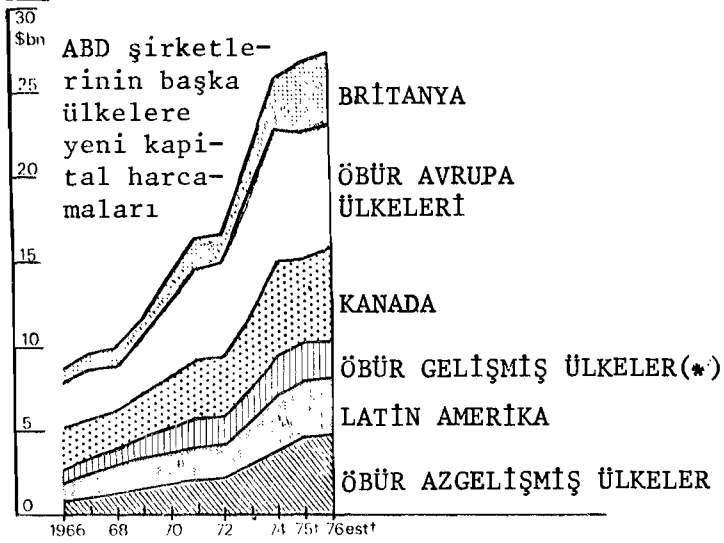
Amerikan kökenli ÇUŞ'ların üst yöneticileri, Almanya'daki şirketlerin denetleme kurullarına işçilerin yarı yarıya katılması uygulaması karşısında kaygı duymaktadırlar. Bu uygulamayı, öz-gür rekabetçi sistemle bağdaştıramayan şirketler, büyük bir düş kırıklığı geçirmektedirler. Bu, hem orta büyüklükteki Amerikan şirketleri için (Deere gibi eski ve çok iyi durumdaki şirketler) hem de General Motors gibi çok büyük şirketler için geçerlidir. General Motors, Detroitteki oto işçilerinin de aynı yolu izleyeceğinden kaygılanmaktadır.

General Electric'in baş yöneticisi Reginald Jones'a göre, şovenliğin ve ulusçuluğun gitikçe arttığı bir dünyada, ortaklaşa kuruluşlar yoluyla gerçekleştirilen şirketler, yalnızca yabancıların sahipolacağı şirketlere göre daha iyidir. Ona göre, General Electric'in CFM-56 uçak motorlarını geliştirmek üzere Fransız'larla yarıyarıya ortaklığa dayalı şirketi ve aynı temelde Pratt ve Whitney ve İngiliz Rolls-Royce şirketleriyle girişilen yatırım bu nedene dayalıdır. Amerikalılar, teknolojilerini Avrupa'nın kapitaliyle birleştirme gereğini kavramaktadırlar.

Çizelge (1), ABD kökenli ÇUŞ'ların 1976 yılında plânladıkları yatırım harcamalarının çeşitli ülkelere dağılımını göstermektedir.

Üçüncü Dünya'da ise «altın yumurtlayan tavuk» elden kaçmaktadır: Artık, dünyanın bu kesiminde olağanüstü yatırım fırsatları bulunduğu yolundaki öneriler, ABD işletmelerinde eski coşkuyu yaratmamaktadır. Güneydoğu Asya'daki siyasal yansızlığı, genellikle ekonomik düşmanlık izlemektedir. Tayland'a, Filipinler'e ve benzeri yerlere yatırım yapmak kumar olmaktadır. Latin Amerika da aynı durumdadır. Bir zamanlar Amerikan şirketlerine izin veren ülkeler, şimdi, şirketlerce karşılanmayacak ölçüde yeni çalışma koşulları ileri sürmektedirler. Şimdi, Orta Doğu, bir zamanların Latin Amerikası gibi ABD şirketleri için tatlı yatırım alanlarıdır. Ancak, Orta Doğu ülkelerinin yatırımlar yapıldıktan sonra, Latin Amerika hükümetleri gibi istemlerde bulunmayacağı belirsizdir.

Milyar
Dolar



* Japonya, Avustralya ve Güney Afrika

Çizelge (1) : ABD kökenli ÇUŞ'ların 1976 Yılında Plânlanan Yatırım Harcamaları

1976'dan başlayarak çokuluslulukta yeni bir döneme girileceği söylenebilir: Dışarıda kapital sahipliğinin oluşan sosyalizm karşısındaki durumu; yönetici, şirket ve rüşvet yerine mal ve know-how ihraç etmek; öbür ülke halklarının ulusal bağımsızlığı karşısında gözyaşı dökme yerine, onları kendileri için en iyi olana bırakmak.

12- TÜRKİYE VE ÇUŞ'LAR

Türkiye'ye yabancı sermaye Osmanlı İmparatorluğu döneminde, İngiliz tüccarları aracılığıyla girmiştir. «Bir taraftan yerli Rum ve Ermenilerle, diğer taraftan bazı büyük bürokratlarla işbirliği yapan bu zümre, en büyük etkinliğini dış ticaret alanında gösterdi. Tarım, madencilik ve ticaretle yaptıkları girişimler sonucunda Türkiye hammadde, madenler ve belirli sayıda tarım ürünleri ihraç eden ve ticaret pazarlarındaki bunalımlardan son derece etkilenen bir ülke durumuna geldi. Halıcılık örneğinde açıkça gö-

rüldüğü gibi, İngiliz tüccar sermayesi Batı Anadolu sanayiini ancak belirli sınırlar içinde geliştirdi» (25).

Birinci Dünya savaşına dek İngiltere ve ardından Almanya, Türkiye ekonomisinde egemendi. Sanayi dışında olan bu yatırımların, bugünkü Türkiye sınırları içindeki miktarı ve dağılımı Tablo (15) deki gibiydi.

TABLO (15) : 1910 YILINDA YABANCI YATIRIMLARI

Yatırım Alanı	Miktar (Milyon Krş)	Toplamdaki Payı (%)
Demiryolları	3.368	59
Elektrik, Tramvay, su	311	5,4
Liman vb. Tesisleri	388	5
Sanayi	650	11,4
Ticaret	206	3,6
Madenler	328	5,7
Banka-Sigorta	560	9,8
TOPLAM	5.711	100

KAYNAK : DİE, Türkiye'de Topumsal ve Ekonomik Gelişmenin 50 Yılı, Ankara, 1974, s. 19

Ulusal Kurtuluş Savaşından sonra da yabancı sermaye yatırımları artmasını sürdürmüştür. 1920-1930 yılları arasında Türkiye'de kurulan 201 anonim şirketin 66'sı yabancı sermayelidir. 201 şirketin 73 milyon TL olan ödenmiş sermayesinde, yabancı payı 31,5 milyon TL (% 43) tür (26).

İkinci Dünya Savaşından sonra, yabancı sermayeyle yerli sanayici işbirliği hızla gelişirken, yabancı sermayeye çeşitli özendirici yasal dayanaklar getirildi. Bu konudaki yasal çerçeve şöyle özetlenebilir (27).

- (25) Türkiye'ye yabancı sermayenin girişine ilişkin derinliğine bilgi için bkz.: Orhan Kurmuş, **Emperyalizmin Türkiye'ye Girişi**, Bilim Yayınları, İstanbul, 1974, 268 s.
- (26) Bkz.: Gündüz Ökçün, **Türk Anonim Şirketlerinde Yabancı Sermaye**, (1920-1930), Ankara, 1971.
- (27) Günümüzdeki yabancı sermaye için bkz.: **Günümüzde Emperyalist Sömürü Mekanizması**, TİB Araştırması, Ankara, 1975, 111 s.

Yabancı sermayeyi özendirici ilk adım, Türk Parası Kıymetini Koruma Yasası çerçevesinde çıkarılan 22.5.1947 tarih ve 13 sayılı Bakanlar Kurulu kararıdır. Bu karara göre: «Yurdun kalkınması için fayda mülhaza edilen endüstri, tarım, ulaştırma ve bayındırlık işleriyle ihracatı arttırıcı mahiyette olan ticari işlerde kullanılmak üzere, yabancı memleketlerden döviz ve tesisat olarak getirilen sermaye gelirlerinin veya teşebbüs mevcudunun kısmen veya tamamen harice transferini teminen gerekli iznin verilebileceği hususunda Maliye Bakanlığı taahhüde girebilir.»

1.3.1950 tarih ve 5583 sayılı yasa ile yabancı sermayeye kârlarını aktarma garantisi verilmiş ve yurt dışından borç almak isteyen Türk özel kesimine bu borçların faizlerini ülke dışına aktarma izni sağlanmıştır.

Daha sonra yabancı sermaye gelişini hızlandırmak için, 1.8.1951 sayılı 5821 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu çıkarılmıştır. Özendirme önlemlerinin daha da arttırılması için 18.1.1954 tarih ve 6224 sayı ile günümüzde de geçerliliğini koruyan Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu çıkarılmıştır. Bu yasa yabancı sermayeye olağanüstü özendirme önlemleri getirmektedir. Bu yasanın yanı sıra, aynı yıl Amerikalı uzman Max Ball tarafından hazırlanan Petrol yasası kabul edilmiş, böylece bu alan için yabancı şirketlere yarı ek özendirmeler sağlanmıştır.

Günümüzde Türkiye'deki yabancı sermaye üç ayrı hukuki statü altında çalışmaktadır: Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, Petrol Kanunu ve Türk Parasını Koruma Mevzuatı. Ayrıca, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ve Ereğli Demir Çelik Fabrikaları TAŞ'nde de yabancı sermaye yatırımları vardır.

DPT Araştırmasına göre Türkiye'deki ÇUŞ'ların en egemen olduğu alan imalat kesimidir. 1974 sonuna göre ÇUŞ'ların kesimlerindeki payları şöyledir: Tarım % 0,4, madencilik % 1,2, İmalat % 87,2, Hizmetler % 11,2.

6224 Sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunundan yararlanan şirketlerin 1974 sonuna göre, hangi ülkelerden geldiği Tablo (16) da görülmektedir. Buna göre, ilk sırayı ABD kökenli şirketler almakta, Almanya ve İsviçre şirketleri hemen ardından gelmektedir.

TABLO (16) : TÜRKİYE'DE, 6224 SAYILI YABANCI SERMAYEYİ TEŞVİK KANUNUNDAN YARARLANAN FİRMALARIN ÜLKELERE GÖRE DAĞILIMI (31 ARALIK 1974)

Ülke	Firma Sayısı	Müsaade Edilen Yabancı Sermaye (TL.)	Taplam Yabancı Sermaye İçindeki Payı (%)
1- Almanya	23	299.946.347	15,28
2- ABD	20	336.145.991	17,12
3- Avusturya	7	32.905.493	1,67
4- Belçika	5	76.923.900	3,91
5- Danimarka	5	83.617.223	4,26
6- Fransa	8	215.445.811	10,97
7- Hollanda	5	102.707.368	5,23
8- İngiltere	5	46.571.150	2,37
9- İsveç	1	57.480	0,02
10- İsviçre	16	294.776.142	15,02
11- İtalya	6	193.256.000	9,84
12- Japonya	1	80.000.000	4,07
13- Kanada	1	29.835.000	1,52
14- Kuveyt	1	64.800.000	3,30
15- Venezuela	1	4.500.000	0,22
16- Karma	6	100.903.200	5,14
TOPLAM	111	1.962.391.105	100,00

KAYNAK : Ticaret Bakanlığı (DPT)

Aynı yasadand yararlanan şirketlerin, 1973 ve 1974 sonuna göre kesimler arasındaki dağılımı 17. ve 18. tablolarda verilmiştir. Buna göre, en çok yoğunlaşılın kesimler, dayanıklı-dayanıksız tüketim mallar ile, dayanıklı tüketim mallarına ara mal üreten sanayilerdir.

DPT'ye göre, kesim cirosu içinde yabancı sermaye cirosunun büyüklüğü açısından yapılan sınıflandırmada, yabancı sermaye egemenliğinin en yüksek olduğu kesimler sırasıyle, lastik, kimya, taşıt araçları, elektrikli makina ve aletler, çimento ve öbür mamul kesimleridir. Bu kesimler, % 58, 5-37 yabancı sermaye egemenliğindedir (Tablo 19).

17 Sayılı Karar, Türk Parasını Koruma Kararnamesine göre çok önceleri çıkarılmış ve buna dayalı olarak ülkemizde pek çok yabancı şirket kurulmuştur. TÜSİAD'ın yaptığı bir araştırmaya göre, 17 Sayılı Karara göre kurulan ve 6224 Sayılı yasanın sınırlı

TABLO (17) : TÜRKİYE'DE, 6224 SAYILI YABANCI SERMAYEYİ TEŞVİK KANUNUNDAN FAYDALANAN FİRMALAR (SEKTÖREL DAĞILIMI) (31 ARALIK 1973)

Sektörler	Firmanın Sayısı	Toplam Sermaye (TL)	Yabancı Sermaye (TL)	Yabancı Sermaye (%)
I. İMALAT SAN.				
Gıda Sanayii	7	194.479.000	113.896.800	58
İçki Sanayii	1	35.000.000	21.000.000	60
Tütün Sanayii	1	3.000.000	2.250.000	75
Dokuma ve Giyim Eşyası	4	133.048.000	33.494.200	26
Kâğıt Sanayii	1	84.932.397	48.717.223	57,3
Lastik Sanayii	3	378.000.000	222.480.000	58,3
Plastik İşleme	1	9.867.000	3.841.277	38,9
Kimya Sanayii	27	480.091.381	309.034.806	64,3
Çimento ve Çimentodan Gereçler Sn.	3	150.000.000	45.092.000	30
Cam Sanayii	1	230.000.000	46.000.000	20
Demir-Çelik ve Demirden Başka Metaller Sanayii	2	153.600.000	23.190.000	15
Madeni Eşya San.	7	109.658.186	44.247.170	40,5
Makina İmalat	10	555.531.000	238.459.200	45
Tarım Alet ve Mak.	2	102.200.000	27.697.740	27
Elektrik San. ve Elektrik Makina ve Gereçler San.	16	412.397.434	238.577.245	57,8
Yapı Malzemeleri	1	12.000.000	600.000	5
Ambalaj San.	1	2.000.000	1.050.000	50
Taşıt Araçları				
İmal ve Onarım San.	7	768.500.000	304.765.000	40
T O P L A M	95	3.814.402.398	1.724.392.661	45,2
II. TARIM	1	2.000.000	1.020.000	51
III. MADEN	3	25.258.742	23.426.700	92,7
IV. HİZMETLER				
Turizm	9	461.460.675	276.070.000	
Bankacılık	2	203.375.000	24.834.800	
Ulaştırma	3	19.500.000	11.299.500	
Araştırma, Mühendislik ve Müş. Hizm.	19	21.700.000	8.075.000	
TOPLAM	118	706.035.675	320.279.300	45,3
GENEL TOPLAM		4.547.696.815	2.069.118.661	45,4

KAYNAK : 1975 Yılı Programı. (DPT)

**TABLO (18) : 6224 SAYILI YABANCI SERMAYEYİ TEŞVİK
KANUNUNDAN YARARLANAN FİRMALARIN SEKTÖREL
DAĞILIMI (31 ARALIK 1974)**

Sektörler	Firma Sayısı	Toplam Sermaye (TL)	Yabancı Sermaye (TL)	Yabancı Sermaye (%)
I. İMALAT SAN.				
Gıda, İçki, Tütün	8	211.479.281.—	136.522.081.—	64,5
Dokuma ve Giyim	3	29.048.000.—	21.451.000.—	73,84
Kâğıt	1	84.932.223.—	48.717.223.—	57,36
Lastik		378.000.000.—	222.480.000.—	58,8
Plastik İşleme	1	9.867.000.—	3.841.277.—	38,93
Kimya	26	559.812.975.—	299.152.205.—	53,4
Cam	1	230.000.000.—	46.000.000.—	20
Taşıt Araçları	8	713.500.000.—	272.565.000.—	38,2
Madeni Eşya	11	368.685.000.—	85.519.770.—	23,19
Makina İmalat	6	228.031.000.—	88.770.900.—	38,92
Tarım Alet ve Makinaları	4	463.200.000.—	179.508.540.—	38,7
Elektrik Makina ve elektronik	14	455.067.368.—	261.083.179.—	57,3
Çimento-Çimento- dan gereçler	3	150.000.000.—	45.092.000.—	30,06
Ambalaj	1	2.100.000.—	1.050.000.—	50
Yapı Malzemeleri	1	12.000.000.—	57.480.—	0,48
T O P L A M	92	3.895.723.021.—	1.711.810.655.—	43,94
II. TARIM	1	2.000.000.—	1.020.000.—	51
III. MADENCİLİK	2	25.070.000.—	24.030.650.—	95,85
IV. HİZMETLER				
Turizm	8	311.460.675.—	186.070.000.—	59,7
Bankacılık	2	203.375.000.—	24.834.800.—	12,21
Araştırma Mühendislik ve Müşavirlik Hizm.	4	20.500.000.—	7.825.000.—	38,17
Ulaştırma	1	4.500.000.—	2.250.000.—	50
Mağazacılık	1	9.000.000.—	4.550.000.—	55,55
T O P L A M	16	548.835.675.—	225.529.800.—	41
GENEL TOPLAM	111	4.471.628.696.—	1.962.391.105.—	43,98

KAYNAK : Ticaret Bakanlığı (DPT)

denetimini de görmeyen bu yabancı şirketlerin sayısı 97'dir ve Türkiye'de 60'a yakın iştiraki bulunmaktadır. Bu konudaki verilerin çok kısıtlı olduğu bildirilen Araştırmada, bu şirketlerin en az ötekiler kadar önemli boyutlara ulaştığı belirtilmektedir. Bunların özellikle, madencilik, sigortacılık, bankacılık alanlarında yoğunlaştığı saptanmıştır (Bkz.: Cumhuriyet, 17, 26 Ocak 1976).

**TABLO (19) : İMALAT SANAYİNDE ÇOK ULUSLU ŞİRKET
EGEMENLİĞİ (1973 SONU İTİBARIYLA)**

Sıra	Sektörler	Ciro İçindeki Pay %	İsihdam İçindeki Pay %
1.	Lastik Ürünleri	58.5	25.5
2.	Ana Kimya San.	46.1	24.4
3.	Taşıt Araçları	44.2	18.3
4.	Elektrikli Aletler	40.2	31.1
5.	Çimento ve Diğer	37.0	18.9
6.	Diğer Kimyasal Maddeler	29.7	10.1
7.	Makina Sanayii	17.9	7.4
8.	Cam ve Mamuller	13.7	4.9
9.	Plastik	13.4	4.7
10.	Metal Eşya	13.0	5.9
11.	İçki	8.7	17.2
12.	Gıda	5.2	2.4
13.	Kâğıt ve Mamulleri	3.5	1.0
14.	Deri	1.3	2.5
15.	Dokuma	1.1	0.5
Toplam :		16,4	7,97

**KAYNAK : TUSİAD, 1975 Yılı'nın İlkbaharında Türk Ekonomisi
sy. 130 (DPT)**

DPT'ye göre, 17 Sayılı Karara göre çalışan ve çikolata, sabun, deterjan, bilgisayar kâğıtları üreten üç şirketin bu kesimlerdeki egemenliğinin % 40 olduğu saptanmıştır.

Bu arada, Dünyanın en büyük ÇUŞ'undan 14'ünün ve AET kökenli 50 ÇUŞ'un Türkiye'de yabancı sermaye yatırımlarına sahip bulunduğunu belirtmek gerekir.

6224 Sayılı yasa ile kurulan şirketlerin 1964-1973 döneminde 637,3 milyon lira kâr ve 111 milyon lira gayri maddi hak olarak 748,3 milyon lirayı ülke dışına aktarmışlardır. Türk Parasını Koruma Mevzuatı çerçevesinde çalışan şirketlerin 1964-1972 döneminde ülke dışına aktardıkları değer ise 636, 1 milyon liradır (TİB Araştırması, s. 58).

Türkiye’de elde olunan yabancı kârlarının bir bölümü yeniden yatırımlara aktarılmaktadır. Bunun dışında, yabancı şirketlerin resmi kârlarının üç dört katı kadar gizli kâr aktardıkları, DPT’nin bir araştırmasında saptanmıştır. Örneğin, lastik tekerlek üretiminde bulunan bir işletme, resmi kârının 3,5 katı kadar gizli kâr transferi yapmıştır. Böylece, resmi kârın yanı sıra, şirketin ana şirketinden ithal ettiği üç hammaddeyi yüksek fiyatla göstererek 43 milyon 356 bin lira gizli kâr transferi yaptığı saptanmıştır. (Resmi kârı 12 milyon 240 bin liradır) (Bkz.: Cumhuriyet, 12.3.1976).

Petrol yasasına göre yapılan yatırımların toplamı 1972 yılı sonuna göre, 4,2 milyar liradır. Ereğli Demir Çelik Fabrikaları TAŞ’nin % 33,3 oranındaki 200 milyon liralık sermayesi ABD ÇUŞ’unundur. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, beş yerli banka ile, V. Koç, tamamı yabancı beş yabancı banka ve IFC (Uluslararası Finansman Kurumu) ortaklığıdır.

1975 sonu ve 1976 başında, Türkiye’de ÇUŞ’ların boyutlarında hızlı bir genişleme vardır. Bu, eski yabancı sermayeye büyüme izni verme ve yeni ÇUŞ’ların kurulmasına izin verme biçiminde olmaktadır. 1976 yılı başında, toplam sermayesi 2 milyar 254,9 milyon olan yabancı sermayeli yatırım için 968,1 milyon liralık yeni genişleme izni verilmiştir. Ayrıca, yine aynı tarihlerde 13 yabancı sermayeli ortaklık toplam 1 milyar 774 milyon liralık sermaye ile 4 milyar 107 milyon liralık yatırım yapmayı plânlamaktadır. Bu yatırım için yabancı şirketler, Türkiye’ye 851,8 milyon lira getirmeyi yüklenmişlerdir. Bu konudaki izin Türk Hükümetince verilmiştir (Bkz. : Cumhuriyet, 17, 20 Şubat 1976).

Görüldüğü gibi, daha önce tablolarla verdiğimiz ÇUŞ yatırımları son bir kaç ayda çok hızla artmış ve Aralık 1974 sonundaki 1,9 milyar liraya genişleme ve yeni yatırım olarak 1,8 milyar liralık daha ek ÇUŞ sermayesi katılmıştır.

Yabancı sermayenin çağrılmasında ve bir ülkedeki çalışma koşullarının saptanmasında, yalnızca ekonomik değil ekonomik olmayan göstergelere de bakıldığı ve ülkenin ekonomik toplumsal açıdan dışa bağımlılığının büyük sakıncalar doğurduğu belirlenmiştir. Türkiye’de bu konuda karar verirken, uzun dönemli ülke çıkarlarının göz önünde tutulması ve başıboşluğun ülkeye vereceği zararların unutulmaması gerektiği açık bir gerçektir.