

ÇOKULUSLU ŞİRKETLER ÜZERİNE BİR İNCELEME

Öğ. Gr. Dr. S. Rıdvan KARLUK

I. GİRİŞ

1960'larda ABD kökenli firmaların uluslararası teşebbüs tarihinde ilk defa olmak üzere büyük ölçüde yabancı ülkelere gitmeye başlamasıyla birlikte ortaya çıkan çokuluslu şirketler (1), dünya ekonomisinde giderek artan bir önem kazanmaya başlamıştır (2).

-
- (1) Bu incelemede sıkça kullanacağımız «işletme», «firma» ve «şirket» sözcükleri, konunun ele alınış biçimine göre genel, ekonomik veya hukuki bir anlam taşıyacak ve İngilizcedeki «company» «firm» ve «corporation» terimleri yerine kullanılacaktır. İncelemede kullanacağımız teşebbüs (enterprise) sözcüğünün, terminolojik yönden daha genel ve kapsayıcı bir anlamı olacaktır. Terminoloji konusunda bkz. **Multinational Corporations in World Development**, United Nations, New—York, 1973, s. 4 ve Y. Aharoni, «On the Definition of an Multinational Corporation», **Quarterly Review of Economics and Business**, Vol. II. 1971.
 - (2) Literatürde «çokuluslu şirket» (multinational corporation) terimi ilk defa, David E. Lilienthal tarafından kullanılmıştır. Lilienthal, Başkan Roosevelt döneminde Tennessee Valley Authority'nin, Başkan Truman döneminde ise Atomic Energy Commission'un direktörü idi. Daha sonra Development and Resources Corporation'ın başkanlığında bulunmuştur. Lilienthal, Nisan 1960'da Carnegie Institute of Technology'de yapmış olduğu bir konuşmada, bu terimi ilk defa kullanmıştır. Aslında konuşmanın başlığı «Çokuluslu Şirketler»dir. (The Multinational Corporation). Daha sonra 20 Nisan 1963 tarihli **Business Week** dergisinde yayınlanan yazısında Lilienthal, ÇUŞ'ti «Multinational Companies» şeklinde kullanmıştır.

Bugün ABD sahipli veya bu devlet tarafından yönetilen şirketlerin üretim ve satışları, ABD'leri ihracatının dört katına ulaşmış ve bu şirketlerin büyüme hızında, ABD'leri ihracat artış hızının iki katı kadar olmuştur. ÇUŞ'ler (3) bugün, dünya üretiminde (4), uluslararası ticaretin belirlenmesinde, sermaye ve teknoloji akışlarında büyük bir güce sahip bulunmaktadır. Avrupa Komisyonu tarafından yapılan bir araştırmaya göre, 1973 yılında toplam 9.488 çokuluslu şirket içinde en yüksek ciroya sahip 200 sanayi şirketinin toplam satışları yaklaşık 850 milyar h. b. (5) ulaşmış, başka bir deyişle OECD üyelerinin gayrisafi gelirleri toplamının % 32.9'na eşit olmuştur. AET merkezli ÇUŞ'lerin bu toplam içindeki payları ise 257 milyar h. b. ni aşmıştır. Bu miktar, Topluluğun milli gelirinin yaklaşık % 30.7 sini teşkil etmektedir (6). 1973 yılında ÇUŞ'lerin toplam yıllık ciroları, 600 milyar dolara ulaşmış ve dünya üzerinde 80.000 adet bir ÇUŞ'te bağlı yavru şirket oluşmuştur. Bunların yıllık gelişim hızları, ortalama % 10 olarak tesbit edilmiştir (7).

Bu durum karşısında ÇUŞ'lerin üretici, yatırımcı, yenilik yaratıcı ve ticaret yapıcı olarak oynadıkları rolü tam olarak bilmeden, dünya ekonomisi üzerinde fikir yürütmek mümkün değildir. Bu nedenle milli hükümetler, 1960'lardan sonra ortaya çıkan bu gücün üretim, tüketim, istihdam, ticaret ve ödemeler dengesi üzerindeki etkilerini hesaba almak zorunda kalmışlardır. Ayrıca ÇUŞ'lerin milli hükümetler üzerinde politik bir baskı aracı olmaları ve özellikle faaliyette buldukları ülkelerin hükümetleri ile bir anlaşmazlığa düştükleri zaman kendi hükümetlerinden yardım isteninde bulunmaları, konun bir diğer önemli yönünü teşkil etmekte-

(3) Bundan böyle çokuluslu şirketlerden, ÇUŞ şeklinde bahsedilecektir.

(4) Dünya ekonomisinde giderek artan üretimin büyük bir kısmı bugün ÇUŞ'lerce gerçekleştirilmektedir. Meselâ; 1971 yılında uluslararası üretim (ÇUŞ'lere bağlı şirketlerden olmayanlara satışlar) yaklaşık 330 milyar dolar olarak tahmin edilmiştir. Bkz. **Multinational Corporations...** s. 25.

(5) AET'de kullanılan hesap biriminin değeri, (hb) üye devletler paralarının aşağıdaki tutarlarının toplamına eşittir. Mark: 0.828; Sterlin: 0.0885; Frank: 1.15; Liret: 109-; Florin: 0.286; Belçika Fransı: 3.66; Lüksemburg Fransı: 0.14; Kron: 0.217; İrlanda Sterlingi: 0.00759. Bir h.b., 1.15 ABD dolarıdır.

(6) Avrupa, Sayı 16, s. 27.

(7) G.Y. Bertin, «The Growth of Multinational Enterprise: A look into Past and Future», **Multinational Enterprise: Financial and Monetary Aspects**, ed. J.S.G. Wilson and C.F. Scheffer, A.W. Sijthoff, Leiden, 1974 içinde s. 32. Çokuluslu şirketlerin geçmiş ve gelecekte alacakları durum için bu makalenin tamamına bakınız.

dir. Geçmişte bu tür olaylar görüldüğü için (8), ÇUŞ'ler faaliyette buldukları ülkelerin milli hükümetleri üzerinde, «Demokles'in Kılıcı» gibi asılı durmakta ve potansiyel bir politik baskı aracı olmaktadır.

Dünya ekonomisinde son on yılda ortaya çıkan ÇUŞ olayı, aslında özel direkt yabancı sermaye yatırımları olarak değerlendirildiğinde, konunun teorik yönden daha açıklığa kavuşması sağlanmaktadır. Bu nedenle ÇUŞ olayını daha iyi anlayabilmek, ancak özel direkt yatırımlar teorisini bilmekle mümkündür. Dünya ekonomisinde bu kadar önemli bir yeri olan bu şirketlerin önce ekonomik analizini yapmak, kanımızca yararlı olacaktır.

II. ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİN EKONOMİK ANALİZİ

Çokuluslu şirketlerin yapılarını, işleyiş ve fonksiyonlarını tam anlamıyla kavrayabilmek ve bu şirketlerin gerek milli ekonomiler ve gerekse dünya ekonomisi içindeki yerlerini anlayabilmek için önce, teorik yönden ÇUŞ'lerin ekonomik bir analizi yapılacaktır. Konuya teorik yönden yapacağımız yaklaşım, daha çok ÇUŞ'leri direkt yabancı yatırım teorisi içinde incelememiz şeklinde olacaktır (9). Fakat herşeyden önce, bir kavram karşılığına düşmemek için temel kavram ve tanımlarda birleşmemiz gerekir.

A. Temel Kavram ve Tanımlar

Temel kavram ve tanımlar konusunda ilk açıklanması gereken konu şüphesiz yabancı sermaye ile ilgili olanlardır. Genel olarak iktisat literatüründe, «yabancı sermaye yatırımı», «derikt yatırım», «direkt yabancı sermaye yatırımı», «özel yabancı sermaye yatırımı» olarak kullanılan terimler arasında önemli derecede bir anlam farkı bulunmamaktadır. Terimlerde geçen «yabancı» kelimesi, bir ülkenin milli sınırları dışında olmak anlamındadır. Ya-

(8) Bu konuda Şili'de Allende hükümetini devirmek için IIT ÇUŞ'tinin yapmış olduğu girişimleri örnek olarak gösterebiliriz.

(9) Bu şekilde bir inceleme yapmak, olayları daha gerçekçi bir gözle yorumlamak demektir. Çünkü ÇUŞ'lerin genişlemesi, yabancı direkt yatırımlardaki büyüme ile birlikte olmuştur. Meselâ; son on yılda OECD üyesi 13 ülkenin yabancı ülkelerdeki yatırımları, 2.9 milyar dolardan 7.9 milyar dolara yükselmiştir. Bkz. *Multinational Corporations in World Development*, s. 8. Diğer taraftan ÇUŞ'lerde, direkt yatırım yapmakta ve bundan sorumlu olmaktadırlar. Bkz. a.g.k., s. 24.

bancı sermaye ise, bir ülkedeki mevcut sermaye stokuna, başka bir ülkenin sahipliğini ifade etmektedir. «Özel» kelimesi, ülkeye gelen yabancı sermayenin o ülkenin devletine değil, vatandaşlarına ait olduğunu göstermektedir. «Direkt» kelimesi ise, sermaye ile birlikte değişen ölçüde teknoloji, know-how, işletmecilik bilgisinde ülkeye geldiğini açıklamaktadır. Böylece teoride direkt yatırımlar, bir yabancı ülkede çıkarılan hisse senedi ve tahvillerin uluslararası sermaye piyasalarından satın alınması yoluyla yapılan «portföy» yatırımlarından ayrılmaktadır. Direkt yatırımlar, sermaye ile birlikte teknoloji ve işletmecilik bilgisinde (management) beraberinde getirdiği için, özellikle II. Dünya Savaşından sonra önem kazanmaya başlamıştır.

Bu kısa açıklamalarımızdan sonra direkt yatırımları (direct investment) şu şekilde tanımlamak mümkündür. Direkt yatırım, bir ülkede bir firmayı satın alma veya yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlama veya mevcut bir firmanın sermayesini arttırma yoluya o ülkede bulunan firmalar tarafından diğer bir ülkede bulunan firmalara yapılan ve kendisiyle birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisinde beraberinde getiren yatırımdır (10). Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi direkt yabancı yatırımlar, ülkeler arasında sermaye transferinin bir piyasa işlemi olmadan bir ülkeden diğerine aktarılması şeklinde olmaktadır. (11).

Teoride ÇUŞ'ler çeşitli yönlerden ele alınıp değişik şekillerde tanımlanmıştır. Bunlardan birkaçını burada belirtmekte yarar vardır. J.H. Dunning'e göre ÇUŞ'leri şöyle tanımlamak mümkündür: «ÇUŞ, direkt yabancı sermaye yatırımları yaparak birden fazla ülkede gelir getiren aktif değerlere sahip olan veya bunları kontrol eden, dolayısıyla kaynak ülke dışında mal ve hizmet üreten özetle uluslararası üretim yapan firmadır» (12). R. Vernon ÇUŞ'leri, organizasyon yapılarından veya işletme stratejilerinden giderek tanımlamaktadır. Vernon'a göre ÇUŞ, «çeşitli milliyetlere sa-

(10) *The Penguin Dictionary of Economics*, Penguin Books, 1976, s. 116.

(11) John H. Dunning, «The Multinational Enterprise», *Llyods Bank Review* July 1970, No. 97, s. 19—20.

(12) John H. Dunning, «The Future of the Multinational Enterprise», *Llyods Bank Review*, July 1974, No. 113, s. 15—17., ve «The Multinational Enterprise», *The Multinational Enterprise*, ed. John H. Dunning, George Allen and Unwin Ltd., 1971 içinde s. 16.

hip geniş bir firmalar grubuna kontrol eden ana (parent) şirkettir» (13). C. Alpar, ÇUŞ'leri şu şekilde tanımlamaktadır: «Birden fazla ülkede yatırımı bulunan ve üretimle ilgili kararları bir merkezde nalan veya kararlarıyla kendisine bağlı şirketlerin yönetimlerini etkileyebilen şirkettir» (14).

Harvard Üniversitesi profesörlerinden Richard Robinson ÇUŞ'leri, bu şirketlerin geçirmiş oldukları aşamaları esas alarak bunların evrim dönemlerine göre dördü bir ayırım yaparak tanımlamaktadır. Robinson'a göre uluslararası şirket (international); uluslararası faaliyetlerin bir merkezde birleştirildiği ve yabancı bir pazara girmek amacıyla direkt yatırım dahil her türlü imkândan yararlanmak arzusunda olan firmadır. Çokuluslu şirket (multinational); yapı ve politika olarak yabancı faaliyetler ile yerli faaliyetler arasında bir farkın gözetilmediği ve yöneticilerin, şirketin hedeflerine varmak için şirket kaynaklarını ülkenin millî sınırlarını dikkate almayarak dağıtıma istekli olan firmadır. Şirketlerin merkezi, sermayenin kaynak ülkesindedir ve kararlar bu merkezden alınmaktadır. Uluslaröte şirket (transnational); farklı milliyetteki kişilerin sahip olduğu ve yönettiği firmadır. Uluslarüstü şirket (supranational); uluslararası bir anlaşmayla kurulan uluslararası bir organ tarafından tescil ve kontrol edilmek ve bu organa vergi ödemek suretiyle hukuki olarak milliyetini ortadan kaldıran firmadır (15). Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi ise ÇUŞ'leri, geniş anlamda, iki veya daha fazla ülkedeki imalat ve maden işletmelerini kapsayan ve bunların mal varlıklarını kontrol eden şirket olarak tanımlamaktadır (16).

Bu tanımlamaları daha da artırmak mümkündür (17). Fakat bütün tanımlarda genel olarak iki ölçüt bulunmaktadır. Bunlar :

-
- (13) Raymond Vernon, **Sovereignty at Bay**, Basic Books, Inc., New—York 1971, s. 4. Vernon, pratik amaçlar için ÇUŞ'lerin büyüklüklerinin tesbit edilmesinde, satış hasılları 100 milyon dolardan daha az olanların ihmal edilmesini önermektedir. Bkz. a.g.e., s. 4.
 - (14) Cem Alpar, «Çokuluslu Şirketler ve Türkiye», **Cumhuriyet**, 23 Mart 1977.
 - (15) Richard D. Robinson, **International Business Policy**, New—York, 1964. Terminoloji ile ilgili olarak Türkçe tanımlar için bkz. B. Yaman, «Dev Firmalar Kapitalizmi, Multinational Firmalar ve Dünya Ekonomisindeki Yeri», **Bursa İ.T.İ.A. Dergisi**, Eylül 1973, No. 2, s. 699—700.
 - (16) **Multinational Corporations...**, s. 24.
 - (17) Çokuluslu şirketlerin İngiliz dilinde yapılmış ve batıda kabul görmüş başlıca tanımları için bkz. **Multinational Corporations...**, s. 118—119.

- i) Sahiplik (ownership) ölçütü,
- ii) Yönetici kadronun milliyet karışımı (nationality mix) ölçütü.

Birinci ölçütte esas olan, şirketin sahipliğinin (ana-parent-şirket) en azından iki ülkeye ait olmasıdır. Meselâ; Shell ÇUŞ'ti, İngiliz ve Hollanda'ya ortaklaşa aittir. Şüphesiz burada söz konusu olan ana şirketin sahipliğidir. İkinci ölçütte esas olan ise, ÇUŞ'tin yönetim kadrosunun çeşitli ulus yöneticilerinden oluşmasıdır. Bu nedenle uluslararası bir şirket, ancak ana şirket (parent company) yöneticileri birden fazla ulustan geliyorsa çokuluslu bir nitelik taşıyacaktır. Bugün bu özellik dikkate alınırca, çok az sayıda uluslararası şirketin (international companies) çokuluslu bir karakter taşıdığı görülür. Çünkü bu şirketlerin organizasyon yapılarında üst yöneticiler, büyük çoğunlukla ana şirketin bulunduğu ülke vatandaşıdır. Fakat ÇUŞ'te bağlı şirketlerin (affiliates) yöneticisi, bağlı şirketin vatandaşı olabilmektedir. Eğer bu yönetici başarı gösterirse, şirketin üst yönetim kadrolarına kadarda gelebilmektedir. Meselâ, IBM ÇUŞ'nin 1972 yılındaki yöneticisi Jacques Maisonrouge, bir Fransız'dır ve bu göreve IBM Fransa bağlı şirketinden gelmiştir (18).

Konu ile ilgili kavram ve tanımlamaları tamamlanmadan önce, bir nokta üzerinde kısaca durmakta yarar vardır. Bir şirketin çokulusluluk derecesi, şirketin analizi bakımından oldukça önemlidir. Thielemens bu konuda bir ölçüt getirerek, ana şirketin toplam aktifleri ile dışarıdaki aktifleri arasındaki oranın şirketin çokulusluluk derecesi hakkında bir fikir verebileceğini öne sürmektedir (19).

B. Direkt Yabancı Sermaye Teorisi İçinde ÇUŞ'ler

Direkt yatırım teorisi ile ÇUŞ'ler arasında sıkı bir ilişkinin varlığına, daha önce değinilmiş idi. Şimdi, direkt yatırım teorisini bu yönüyle ele alıp inceleyebiliriz (20).

- (18) Franklin R. Root, *International Trade and Investment*, South-Western Publishing Co., Cincinnati, Ohio, 1973, s. 519.
- (19) Edward Thielemens, «The Multinational Enterprise», *Multinational Enterprise - Financial and Monetary Aspects*, içinde s. 17.
- (20) Direkt yabancı sermaye ile uluslararası şirketler (international corporation) arasındaki ilgi için bkz. Richard E. Caves, «International Corporations: The Industrial Economies of Foreign Investment», *Economica*, Vol. 38, February 1971, s. 1—27.

Direkt yabancı sermaye yatırımlarını özel bir sermaye transferi olarak ele alıp değerlendirmek mümkündür. Fakat bu özel sermaye transferinin iki özelliği bulunmaktadır :

i) Direkt yatırım bir sermaye transferi olmakla birlikte, aynı zamanda teşebbüs, teknoloji, risk taşıma ve organizasyon aktarımında sağlamakta ve bu nedenle işletmelerin sadece kuruluş ve tehzizatının finansmanı olarak değerlendirilememektedir. Direkt yatırım bu rolünden dolayı, işletmecilik ustalığı (managerial skills) ve know-how'ıda beraberinde getirmekte ayrıca rekabet faktöründe ülkeye sokmaktadır.

ii) Genellikle direkt yatırımlar, sanayi sektörüne yöneliktir ve daha çok A ülkesinden B ülkesine sermaye transferi şeklinde değil, A ülkesinin X sanayi dalından, B ülkesinin X sanayi dalına akış şeklindedir. Özellikle direkt yatırımlar, iki sanayi kesimi arasında bir sermaye akışı özelliği taşımaktadır. Bu sermaye akışı, yatay ve dikey yatırımlar şeklinde meydana gelmektedir. Yatay (horizontal) yatırımlar, bir firmanın yatırım yaptığı ülkelerde, kendi ülkesi ile aynı üretimi gerçekleştirdiği zaman ortaya çıkar. Dikey (vertical) yatırımlar ise, yatırım yapılan ülkede esas ülkedeki ürünlerin işlenmesi ve bu ürünlerin satışı ile ilgili olarak ileriye ve geriye dönük şekilde yapıldığı zaman görülür (21). Fakat çok sayıda küçük yavru şirketler (subsidiaries), ev sahibi ülkelerde sadece dağıtım yapmakta ve ana firmanın ürünlerini ev sahibi ülkelerde pazarlamaktadır (22). Konumuz yönünden bu tip ileriye dönük (forward) dikey entegrasyonlardan çok, daha önemlisi geriye dönük (backward) dikey entegrasyonlardır.

Böylece direkt yatırımları, uluslararası diğer sermaye hareketlerinden ayırmak mümkün olmaktadır. Uluslararası diğer sermaye hareketleri arasında :

- i) Hisse senedi ve tahvil ihraç etmek,
- ii) Tanınmış hisse senedi ve tahvilleri uluslararası sermaye piyasalarında alıp satmak,

(21) Dikey ve yatay yatırımlar konusunda ayrıntılı bilgi için bkz. Caves, a.g.m., s. 3—11.

(22) Burada sözü edilen şirketler, üretim değil pazarlama yaptıklarından dolayı bizim anladığımız şekliyle çokuluslu şirket niteliği taşımamaktadır.

iii) Çeşitli kısa vadeli kredi araçlarından yararlanmak sayılabilir.

Bununla beraber, yatırım yapılan ülkeye yabancı sermayenin gelmediği ve mahalli piyasadan borçlanarak yatırımın gerçekleştirildiği durumlarda söz konusu olabilmektedir. Kambiyo piyasası aracılığıyla herhangi bir kaynak transferi olmadan patent, teknoloji ve üretim araçları karşılığında yabancı ülkelerde elde edilen hisse senetleri ile veya kambiyo piyasası aracılığıyla daha önce gerçekleştirilen yatırımlardan sağlanan kârlar ile de direkt yatırımda bulunulabilmektedir (23). Fakat burada dikkat edilmiş olacağı gibi direkt yatırımlar, uluslararası sermaye hareketi ile değil, bizzatihi sermayenin oluşumu ile ilgilidir (24). Bu nedenle, direkt yatırımını sadece uluslararası bir sermaye hareketi olarak kabul etmek pek doğru olmamaktadır.

Bazı iktisatçılar, direkt yatırımları firma büyümesinin bir sonucu olarak kabul etmektedir (25). Bu iktisatçılar konuya iki yönden bir yaklaşım yapmaktadır. Birinci yaklaşımda bulunan iktisatçılar piyasa üzerinde durmakta, direkt yatırımın kâr tarafından değil, piyasalar tarafından tahrik edildiğini belirtmektedir. Eğer firma piyasada belirli bir satış hacmini gerçekleştirebileceğine inanırsa, diğer bir ülkede yatırım yapmaktan kaçınılmıyacaktır. Çünkü yapılan yatırım, elde edilecek kâr ile karşılanacaktır. Bu görüşü savunan iktisatçılarda, piyasa genişledikçe firmanın piyasa sayı izleyerek büyümeye mecbur kaldığı inancı bulunmaktadır. İşadamlarının benimsemiş olduğu bu görüşün özünde, müteşebbislerin esas olarak kârlarını maksimize etmeleri yatmaktadır (26).

İkinci yaklaşım, sermayenin firmaya maliyetine önem vermekte ve kârların firmada alıkonulmasının, borç almaktan ve yeni hisse senedi çıkartmaktan daha ucuz olduğu fikri üzerinde durmak-

- (23) 1970 yılında ABD'leri, 4445 milyon dolarlık direkt yatırımda bulunmuş, bunun 378 milyonluk kısmı, dışarıda biriken fonlarla karşılanmış dolayısıyla ABD'lerini terkeden uzun dönemli sermaye akışı 4067 milyon dolar olmuştur. Bu yılda dışarıdaki yatırımlardan 7906 milyon dolar gelir sağlanmış ve net denge 3839 milyon dolar ABD lehine kapanmıştır. Daha fazla bilgi için bkz. ROOT, a.g.e., s. 537.
- (24) Jack N. Behrman, «Promoting Free World Economic Development Through Direct Investment», *American Economic Review*, Vol. 50, May 1960, s. 271-81.
- (25) Edith T. Penrose, «Foreign Investment and the Growth of the Firm», *Economic Journal*, Vol. 66, 1956, s. 220—222.
- (26) Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad*, Yale University Press, New—Haven, 1971, s. 7—8.

tadır. Böyle bir durumda firma, kârlarını dağıtmak yerine yeniden yatırıma sevketmeli ve önce ülke içinde ve daha sonra da ülke dışında genişlemelidir. Direkt yatırım, kârların tekrar yatırıma yönlendirilmesini kapsamaktadır. Bu nedenle direkt yatırım, portföy yatırımlardan ayrılmaktadır.

Tekelci rekabetin bir sonucu olarakta direkt yatırımlara gidilebilir. Stephen H. Hymer ve daha sonra C. Kindleberger'in (27) geliştirmiş oldukları bir teori ile, direkt yatırımların sanayi organizasyon teorisi ile daha iyi açıklanabileceği belirtilmiştir. Yabancı bir ülkede faaliyet gösteren bir firma, yabancı bir ortamda üretimde bulunduğu ve karar merkezinden uzakta olduğu için bazı risklere katlanmakta ve bu nedenle kendi ülkesinde kazandığından daha fazlasını kazanmak zorunda bulunmaktadır. Bu kazanç, şüphesiz yerli firma kazançlarından fazla olmalıdır. Direkt yatırımı yapan firma, yerli firmalara göre avantaja sahip olmalı ve kendi avantajı üzerinde de tekele sahip bulunmalıdır (27). Bu durumda yerli firmalar, üretim için gerek duydukları girdileri dışardan sağlayamayacaklar ve böylece yerli firmalar, yabancı firmalara göre bir üstünlük kuramayacaklardır. Bu nedenle direkt yatırım, ancak mal ve faktör piyasalarında aksak rekabetin geçerli olması durumunda söz konusu olabilecektir (29). Bunun sonucunda direkt yatırımı gerçekleştiren firmalar, bir anlamda tekeli avantajlara sahip olacaklardır. Yabancı firma için direkt yatırımdan başka bir yolla piyasadaki kâr imkânlarını kullanmanın mümkün olmaması, direkt yatırım için yeterli bir neden olmaktadır (30).

- (27) Stephen H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, basılmamış doktora tezi, M.I.T., Cambridge Mass, 1960. Nakleden Kindleberger, a.g.e., s. 11.
- (28) Hymer, direkt yabancı yatırımların ve dolayısıyla ÇUŞ'lerin tipik olarak eksik rekabet pazarında üretim yapan firmalar olduğunu ve bu şirketlerin etkinliklerinin oligopolistik firma etkinliği ile aynı olduğunu belirtmektedir. Bkz. Stephen H. Hymer, «The Efficiency Contradictions of Multinational Corporations», *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May 1970, s. 441.
- (29) Kindleberger, a.g.e., s. 13.
- (30) John H. Dunning, «Comment on the Chapter by Profesör Aliber», *The Multinational Enterprise* içinde s. 60. Profesör Aliber., direkt yatırım için farklı para bölgelerinin varlığı ve dolayısıyla paraların birbirine karşı prim yapmasını bu tip yatırımlar için gerekli görmektedir. Görüşleri için bkz. Robert Z. Aliber, «A Theory of Direct Investment», *The International Corporation*, ed. Charles P. Kindleberger, The M.I.T. Press, Cambridge Mass., 1971 içinde s. 17—34.

Yabancı bir ülkede direkt yatırım yapmak isteyen bir işletmenin sahip olduğu teknelci avantajları şu şekilde belirtmek mümkündür:

i) Direkt yatırımın yapıldığı ülkelerde ithalatın miktar kısıtlamaları ve tarifeler ile sınırlandırılması. Bu durumda yabancı firma, kotalar ve tarifeler ile korunan pazara mal ihraç edemeyeceği için üretimini tarife duvarlarının arkasında yapmak zorunda kalacaktır. Çünkü yabancı firmalar, yerli firmaların üstünde bir avantaja sahip bulunmakta ve korunan pazara mal ihraç edememe durumu ile karşı karşıya bulunmaktadır (31).

ii) Mal piyasalarında ürün farklılaştırılması ve pazarlama üstünlüğü gibi yollarla tam rekabetten uzaklaşma. Ürün farklılaştırılmasının direkt yatırımlara sebep olabilmesi, ancak malların markalı olması durumunda mümkündür. Yoksa rakip firmalar tarafından üretilmekte olan standartlaşmış mallarda, bu durum söz konusu olmamaktadır.

iii) Yatay ve dikey birleşme ile içsel ve dışsal ekonomilerden yararlanma (32). Yatay birleşme (tekel), ekonomide içsel tasarruflar (internal economies) yaratmaktadır. İçsel ekonomi (tasarruf) sağlayan bir firma, kendi iç yapısında meydana gelen değişikliklerden o firma veya sanayi dalına fayda sağlıyor demektir. Yabancı firma, başka ülkelerde aynı dalda faaliyet gösteren firmaların satın alınması yoluyla, direkt yatırım sağladığı içsel ölçek ekonomilerden yararlanır. Yatay birleşme, yabancı firmanın fiyatları kontrol edebildiği seviyeye kadar devam eder. Dikey birleşme ile sağlanan dışsal tasarruflar (external economies) ise, direkt yatırım için bir teşvik unsuru olmaktadır. Direkt yatırım yabancı ülkeye fiziksel ve finansal sermaye getirmekle beraber, ekonomideki diğer üretim birimlerine teknolojik bilgi, pazar istihbaratı, yönetici ve danışıcı personel, organizasyon tecrübesi, ürünlerde ve üretim teknolojilerinde yenilikler gibi kıtlığı çekilen faktörlerin para ile ölçülemiyen transferlerini de yapmakta, başka bir deyişle tasarruf sağlamakta-

(31) Bu konuda geniş bilgi için şu kaynağa bakılabilir: Donald T. Brash, «Australia As Host to the International Corporation», *The International Corporation* içinde s. 293. - 318.

(32) Ölçek ekonomileri konusunda yarım tılı bilgi için bkz. S. R. Karluk, *Ekonomik Birleşmeler Teorisi Yönünden Türkiye'nin AET Üyeliği ve Sanayileşme Sorunu*, İ.T.İ.A. Basımevi, Eskişehir, 1976, s. 44 - 55.

dır (33). Özellikle petrol sanayiinde, geriye (backward) ham petrol kaynağına ve ileriye (forward) tüketici piyasalarına doğru bütün faaliyetlerin dikey olarak birleştirilmesinde dışsal ölçek ekonomileri büyük çapta ortaya çıkmaktadır. Ayrıca dikey birleşme, herhangi bir sanayi dalında belirsizliği de büyük ölçüde azaltmaktadır. Diğer bir deyişle üretim sürecindeki kesiklikleri büyük ölçüde ortadan kaldırmakta ve stoklarda asgari seviyeye indirmektedir (34).

iv) Teknoloji ve know-how yolu ile faktör piyasalarında tekel kurulması (35). ÇUŞ'ler ve dünya çapındaki dev firmalar, patent ve sanayide teknoloji üretmek yönünden tekelci bir güce sahiptirler. Bu firmalar, lisans anlaşmaları ile diğer ülkelerdeki firmalara kendi mallarını üretme izni verirler veya lisans karşılığında aldıkları ücretin, teknolojik üstünlüğün doğurduğu rantı karşılamadığı durumlarda da direkt yatırımda bulunurlar.

Yabancı bir ülkede gerçekleştirilen özel direkt yatırımlar, aynı zamanda dahili yatırımları teşvik ederek ekonomide yatırımlarda bulunmasınada yardımcı olur. Eğer direkt yatırımlar ülkenin alt yapı yatırımlarının geliştirilmesinde yardımcı olabiliyorsa, bu, ekonomiye yukarıda da bahsedildiği gibi dışsal tasarruf sağlayacaktır. Eğer direkt yatırım bir sanayi dalına yapılmışsa, yine dahili yatırımları, diğer sanayilere dışsal tasarruf sağlayarak maliyetlerin düşmesine sebep olduğu için teşvik edecektir. Maliyet tasarruf edici niteliğinden dolayıda, üretimde karşılaşılan darboğazları kıracaktır (36).

Direkt yatırım teorisi konusundaki kısa açıklamalarımızı tamamlamadan önce bu konuda ortaya çıkan birkaç noktayada değinmek gerekir. Yabancı firma, yerli firma ile ortaklığı gerçekleştirdiğinde doğacak olan tekel rantını yerli firma ile paylaşmak is-

-
- (33) G.M. Meier, *The International Economics of Development*, Harper and Row, New—York, 1963, s. 141. Meier'in bu yazısı, *International Investment*, ed. John H. Dunning, Penguin Books, 1972 içinde s. 412—435'de ayrıca yayınlanmıştır.
- (34) Richard E. Caves - Ronanld W. Jones, *World Trade and Payments*, Little, Brown and Co., Boston 1973, s. 439.
- (35) Aslında bütün ÇUŞ'ler, tipik olarak eksik rekabet piyasalarında çalışan kuruluşlardır. Bkz. Hymer, «The Efficiency...», s. 443, *Multinational Corporations...*, s.6.
- (36) Meier, a.g.e., s. 142.

temiyebilir. Bu nedenle yabancı firma, yerli firmalar ile ortaklıktan kaçınabilir. Ayrıca ÇUŞ'ler bütün dünyaya yayılmış oldukları için, bir ülkedeki yatırımları, diğer bir ülkedeki yatırımları ile tamamlanmıştır. Eğer yabancı firmanın ülkedeki faaliyeti kendi ülkesiyle sınırlı olan yerli firmanın çıkarı ile çatışıyorsa, bu durumda yabancı ortak, ortak yatırıma karşı isteksiz davranacaktır. Fakat yerli ortak, bunun aksine olarak sağlayacağı teknelci kârdan yararlanmayı ümid ettiği için bu yatırıma istek duyacaktır.

Direkt yatırım, bir ölçüde ekonomideki rekabeti canlandırmaktadır. Çünkü direkt yatırımdan önce küçük ve ekonomik etkinlikten uzak yerli firmalar, teknelci nitelik taşıyan direkt yatırımcılardan daha fazla teknelci karakterdedir. Ülkedeki birkaç firma, yüksek fiyatlar, düşük üretim ve yüksek maliyetler ile ekonomide tekel kurmuşlardır. Direkt yatırım yapan firmanın maliyetleri yerli firmalara göre çok düşük olduğundan, fiyatlar düşürülür, üretim hacmi arttırılır ve teknelci rekabet alanı böylece genişletilmiş olur. Fakat burada ortaya bir sorun çıkar. O da, direkt yatırımın özellikle gelişmekte olan ülkelerde yavru sanayilerin (infant industry) gelişimine engel olmasıdır (37). Bu ülkelerde yavru sanayilerin belirli bir süre ile dış rekabete karşı korunması ekonomik gelişme için bir zorunluluktur. Aksi takdirde direkt yatırım, ülkenin henüz gelişme döneminde olan sanayi dallarının gelişimini engeller ve ülke ekonomisinin yabancı ekonomilere bağımlılığının artmasına sebep olur.

C. ÇUŞ'lerce Gerçekleştirilen Direkt Yatırımlarının Ev Sahibi Ülke Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Teorik yönden direkt yatırım sayılan ÇUŞ'lerin ev sahibi ülke ekonomisinde yaratmış oldukları etkileri daha iyi kavrayabilmek için, direkt yatırımların üretim, istihdam, gelir, fiyat, ihracat-ithalat, ödemeler dengesi, ekonomik gelişme ve genel refah gibi ekonomik etkilerinin bilinmesi gerekir. Bu etkilerden bazıları ülke ekonomisine katkı sağlarken, bazıları da ekonomiye bir külfet yüklemektedir. Aynı şekilde bazı etkiler, yatırımın yapıldığı anda ortaya çıkarken, diğer bazılarından nesiller sonra sonuç alınabilmektedir. Bu kısımda, direkt yatırımların fayda-maliyet (cost-benefit)

(37) Karluk, a.g.e., s. 91—99.

analizi yardımıyla bir analizi yapılmaya çalışılacaktır. Böylece, direkt yatırımların birçok etkisi de inceleme kapsamına alınmış olacaktır.

Direkt yabancı yatırımların temel etkisi, ev sahibi ülkenin milli gelirine olan net katkısıdır. Milli gelir etkisiyle çok yakından ilgili olarak direkt yatırımların ev sahibi ülkenin ödemeler dengesi üzerinde yaratmış olduğu etkide oldukça önem taşımaktadır. Bu nedenle bu kısımda önemlerinden dolayı sadece bu iki etki üzerinde durulacak diğerleri bilerek ihmal edilecektir.

a. Milli Gelir Etkisi

Ev sahibi ülkenin milli gelirine direkt yatırımın katkısının (38) ne olduğu sıkça sorulan bir sorudur (39). Başka bir deyişle ülke içinde faaliyet gösteren ve çokuluslu bir şirkete bağlı olan bir firmanın ülke ekonomisine bir katkısı var mıdır? Bu sorunun cevabı evet olacaktır. Çünkü bağlı şirket (affiliate), ülke içinde üretimde bulunmaktadır. Bu üretim miktarı (output), şüphesiz ülkenin gayrisafi milli hasılasına dahil olmaktadır. Burada dikkat edilecek nokta, bağlı şirketin üretimde kullandığı tüm girdileri kendisinin üretmemesidir. Bu girdilerden bir kısmı, ÇUŞ sistemi içinde ülke dışındaki diğer şirketlerden sağlanmaktadır. Bu nedenle, direkt yatırımın başka bir deyişle bağlı şirketin hasılasından, bu şirketin ana şirket (parent company) ile kendisine bağlı diğer şirketlerden almış olduğu girdileri düşmemiz gerekecektir. Cebirsel olarak, bağlı yabancı şirketin ülke ekonomisine katkısı;

$$(1) \text{ Katkı} = H - G$$

şeklinde yazılabilir. Burada H=hasıla, G=girdi karşılığında kullanılmıştır. Bu geleneksel ifade şirket tarafından ülkenin milli hasılasına yapılan net katma değeri belirtmektedir. Net katma değer; üretim faktörleri toplamına ödenen miktarlar ile yatırımı yapan şirketin kendi ülkesine transfer ettiği müteşebbis hizmetleri karşılığını kapsamaktadır. Eğer F, faktörlere ödenen ücret, maaş, fa-

(38) Katkı, «benefit» karşılığı kullanılmıştır.

(39) Bu kısmın yazılmasında, ROOT, a.g.e.'den yararlanılmıştır. Konu ile ilgili olarak ayrıca H.G. Johnson'un «The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation» isimli makalesine bakınız. *International Investment* içinde s. 455—474.

iz, rant ve kârları, R ise kârdan müteşebbislik hizmetleri karşılığı ülkenin transfer edilen miktarı temsil ediyorsa;

$$(2) \text{ Katkı} = H - G = F + R$$

olarak yazılabilir.

Fakat burada ihmal edilen bir nokta bulunmaktadır. Geleneksel net katma değer formülü, bağlı şirketin ev sahibi ülke ekonomisine olan net katkısına tam olarak uygun bulunmamaktadır. Çünkü bu formül, bağlı şirket tarafından kullanılan mahalli üretim faktörlerinin alternatif veya fırsat maliyetlerini (oppurtunity cost) dikkate almamaktadır. Çünkü bu faktörler, bağlı şirket tarafından kullanılmıyaydı, yinede milli hasılaya katkıda buluncaklardı. Belki bağlı şirket tarafından üretim faktörleri biraz daha prodüktif kullanılarak, milli hasılaya bu şekilde net bir katkıda bulunulmuş olabilir. Bağlı şirket, işçi ve diğer kaynakları bunlar atıl bir şekilde bulunuyorken kullandıysa, bu zaman bu faktörlerin fırsat maliyetleri sıfır olacaktır. Bunun dışındaki her durumda, bağlı şirket tarafından diğer şirketlerden sağlanan üretim faktörlerini fırsat maliyetleri, bunların hizmetleri karşılığı kendilerine ödenen ödemelere eşit olacaktır. Böylece, bağlı şirket tarafından kullanılan mahalli üretim faktörlerinin fırsat maliyetlerini de hesaba almak gerekecektir. Bu durumda;

$$(3) \text{ Katkı} = (F + R) - N$$

olur. Burada N, mahalli üretim faktörlerinin fırsat maliyetlerini temsil etmektedir.

Buraya kadar bağlı şirketin yaratmış olduğu direkt katkılardan bahsedilmiştir. Konuyu tamamlamak için, direkt yatırımların yaratmış olduğu endirekt katkıları da gözden uzak tutmamak gerekir. Bunlar, dışsal ekonomiler ile dışsal eksi ekonomilerdir. Direkt yatırımlar tarafından ekonomide yaratılan dışsal ekonomilerin olumlu etkileri, bir ölçüde eski dışsal ekonomiler tarafından ortadan kaldırılmaktadır (40). Bu nedenle, bağlı şirketin milli hasılaya olan katkısını hesaplarken net dışsal ekonomileri unutmamak gerekir. Böylece;

(40) Dışsal ekonomi ve eksi dışsal ekonomi (external diseconomies) konusunda bkz. Karluk, a.g.e., s. 49—55.

$$(4) \text{ Katkı} = (F + R) - N + L$$

yazılabilir. L, net dışsal ekonomileri (dışsal ekonomi - dışsal eksi ekonomi) belirlemektedir.

Bağlı şirketin yaratmış olduğu katkı konusunda yapacağımız son bir açıklama, bağlı şirketin net geliri üzerinden ev sahibi ülkeye ödemiş olduğu vergiler üzerinedir. V, bağlı şirketin ev sahibi ülkeye ödemiş olduğu gelir vergilerini, R*, bağlı şirketin gelir vergisi ödedikten sonraki gelirini gösterirse;

$$(5) \text{ Katkı} = (F + R^* + V) - N + L$$

olur.

Bu durumda direkt yabancı yatırımın ev sahibi ülkeye olan maliyeti, bağlı şirketçe kullanılan ve teknoloji dahil yabancı üretim faktörlerine kâr veya dividant, faiz, yönetim ücreti, patent hakkı şeklinde ödenen ve ülke dışına transfer edilen ödemeler toplamıdır.

$$(6) \text{ Maliyet} = E$$

Burada E, yabancı üretim faktörleri ile yapılan ödemelerdir.

Direkt yatırımın ev sahibi ülkeye, net fayda/maliyet (cost/benefit) oranı;

$$(7) \frac{(F + R^* + V) - N + L}{E}$$

olur. Eğer oran birden büyük ise, ÇUŞ'tin ülke ekonomisine katkısı kendi maliyetinden daha fazladır. Oranın birden küçük olmasında, şüphesiz aksi durum ortaya çıkacaktır. Burada, yabancı direkt yatırımların ülke ekonomisine katkıda bulunup bulunmadığı oldukça tartışmalı bir konudur (41). Teorik olarak tam rekabet

(41) Profesör A.O. Hirschman, yabancı direkt yatırımların, ülkenin ekonomik kalkınmasının ilk dönemlerinde mevcut olmayan üretim faktörlerini ülkeye getirdiği için yararlı olduğunu, fakat ülke geliştikçe yabancı direkt yatırımların ülkenin ekonomik büyümesine engel olduğunu; çünkü, kalkınma ile birlikte gelişen mahalli faktörleri kullanmadığı ve mahalli teşebbüslere engel teşkil ettiğini savunmaktadır. Bkz. Albert O. Hirschman, *How to Divest in Latin American and Why*, Essays in International Finance No. 76, Princeton University Press, November 1969, s. 5—9. Buna karşılık P. Streeten, yabancı özel teşebbüsün gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmasında önemli

şartlarında, direkt yatırımın sermayenin azalan marjinal geliri dolayısıyla ev sahibi ülke ekonomisine olan katkısının, yatırımcının ülkeden çıkardığı ekonomik değerden mutlaka fazla olması gerekmektedir. Ev sahibi ülke ekonomisinde yabancı yatırımların artması, sermayenin marjinal ürününü düşürecektir. Bu nedenle, daha önce yapılmış olan bütün yabancı yatırımların net gelirlerinin de düşmeside kaçınılmaz olacaktır (42).

Direkt yatırımların fayda/maliyet oranları ile ilgili olarak tecrübeye dayanan veriler eksiktir. Bununla beraber ABD'nin 1966 yılında Latin Amerika'da yapmış olduğu imalat yatırımlarının bölgenin milli gelirine önemli katkıda bulunduğu belirtilmiştir. Latin Amerika'da üretim faktörlerinin fırsat maliyetlerinin, bu faktörlerin ABD kaynaklı bağlı şirketlerden almış oldukları ödemelerin düşülmesi durumunda, ABD kaynaklı bağlı şirketlerin milli gelire katkısı olumlu olmuştur. Başka bir deyişle; $V-E = 464$ milyon dolar — 397 milyon dolar = 67 milyon dolardır (43). Ayrıca bu konuda yapılmış diğer çalışmalarda da direkt yabancı yatırımların ev sahibi ülke ekonomilerine katkıda bulunduğu tespit edilmiştir. Yeni Zellanda'lı iktisatçı Donald T. Brash, birçok durumda yabancı direkt yatırımların ev sahibi ülke ekonomisine katkıda bulunduğunu ve gayrisafi yurt içi hasılayı arttırdığını belirtmektedir (44). Bununla beraber genel bir sonuç olarak bütün yabancı direkt yatırımların ev sahibi ülke ekonomisine katkıda bulunacağını söylememiz doğru olmayabilir. Ayrıca, ev sahibi ülkelerdeki faktör ve mal fiyatlarının bunların gerçek kıtlık ve fırsat maliyetlerini yansıttıkları kabul edilmekte, döviz fiyatlarının denge fiyatlarından büyük ölçü-

bir rol oynadığını ve bu kalkınmayı hızlandırdığını ileri sürmektedir. Bkz. Paul Streeten, «New Approaches to Private Investment in Less Developed Countries», **International Investment** içinde s. 436. Streeten; yabancı şirketlerin ülkeye teknoloji transfer ettiğini, yetişmiş yönetici ve işgücü sağladığını, ülke pazarının yapısını değiştirerek rekabeti arttırdığını, dolaylı ve dolaysız bir biçimde istihdam imkânları yarattığını, ülke içi ücretleri yükselttiğini ve ticaret hadlerini düzelttiğini belirtmektedir. Bkz. a.g.m., s. 444—445.

- (42) G.D.A. Macdougall, «The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad—A Theoretical Approach», **Readings in International Economics**, ed. R.E. Caces and H.G. Johnson, Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, 1972, s. 172—194. Bu makale ilk defa **Economic Record**, Special Issue, March 1960'ta yayınlanmıştır.
- (43) Rakamların elde edilmesinde kullanılan kaynak: H.K. May, **The Effects of United States and Other Foreign Investment in Latin America**, New—York, The Council for Latin American, Inc., 1971.
- (44) Donald T. Brash, **American Investment in Australian Industry**, Harvard University Press, Cambridge, 1966, s. 272—74.

de sapma yaratmadığı varsayılmaktadır. Eğer bunların dışında bir durum söz konusu ise, yabancı yatırımın sosyal katkısı (social contribution) belki kendi sosyal maliyetinden (social cost) daha düşük olabilir. Aynı durum dahili yurtiçi yatırımlar için de geçerli bulunmaktadır.

b. Ödemeler Dengesi Etkisi

Direkt yatırımlar, ev sahibi ülkenin ödemeler dengesi üzerinde çeşitli etkiler yaratır (45). Önce, fabrika kurmak için ülkeye gelen ilk kurucu direkt yatırım sermayesi bir defaya mahsus olmak üzere ev sahibi ülkenin ödemeler dengesine olumlu bir etki de bulunur. Direkt yatırım üretime başladığı zaman, gerek ihracat yoluyla ve gerekse ithal ikamesi şeklinde ödemeler dengesine katkıda bulunmaya devam eder. Diğer taraftan direkt yatırımı gerçekleştiren bağlı şirket, hammadde ve diğer girdileri, üretimini devam ettirebilmek için ithal etmek zorundadır. Bu ithalat, şüphesiz ev sahibi ülkenin ödemeler dengesinde olumsuz bir etki yaratır. Ayrıca bağlı şirketin yabancı üretim faktörlerine ödemiş olduğu faktör gelirleri, ev sahibi ülkenin dış dengesini olumsuz yönde etkileyebilir. Yine, bağlı şirket tarafından mahalli olarak yaratılan yüksek gelir, marjinal tüketim meylinde de bağlı olarak ev sahibi ülkenin ithalatını uyarabilir. Son olarak, bağlı şirket ev sahibi ülkede üretimini durdurduğu zaman yine bir defaya mahsus olmak üzere ülkeye getirmiş olduğu sermayeyi ülke dışına çıkaracağı için ödemeler dengesi üzerinde olumsuz bir etki de bulunabilir.

Bu açıklamalarımızdan sonra, cebirsel olarak direkt yatırımların ödemeler dengesine olan katkı ve maliyetlerini gösterebiliriz.

$$(8) \text{ Ödemeler Dengesine Katkı} = K + X + S$$

K, ev sahibi ülkeye yapılan ilk sermaye akışı; **X**, bağlı şirket tarafından gerçekleştirilen ihracat; **S**, ithal ikamesidir.

(45) Konu ile ilgili olarak ayrıca bkz. David Robertson, «The Multinational Enterprise, Trade Flows and Trade Policy», *International Investment* içinde özellikle s. 327–330. H.G. Johnson, yabancı yatırımların etkilerini incelerken, direkt yabancı yatırımların ülkenin ödemeler dengesine olumsuz bir etkisi olacağı için bunların kısıtlanması önerisinde bulunmaktadır. Bkz. H.G. Johnson «The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation», *International Investment* içinde s. 472–73.

$$(9) \text{ Ödemeler Dengesine Maliyet} = (R^{**} + F^*) + (M + M^*) + D$$

Burada R^{**} , ülkeden çıkan kâr transferleri; F^* , yabancı üretim faktörlerine ödenen bütün ödemeler; M^* , marjinal tüketim meylline bağlı olarak mahalli yüksek gelir tarafından uyarılmış ithalat; D , yatırımda meydana gelebilecek herhangi bir çözülmeyi ifade etmektedir.

Buradan direkt yabancı yatırımın ev sahibi ülkenin ödemeler dengesine olan net fayda/maliyet oranını şu şekilde bulabiliriz.

$$(10) \quad \frac{K + X + S}{(R^{**} + F^*) + (M + M^*) + D}$$

Uzun dönemde, direkt yatırımların ödemeler dengesi üzerindeki etkisini milli gelir etkisinden ayrı olarak düşünmek imkânsızdır (46). Bunun neden böyle olduğunu aşağıdaki deklemlerle gösterebiliriz.

$$(11) \quad X - M = \text{GSMH} - (C + I_d + G)$$

Denklemden X , ihracat; M , ithalat; GSMH , gayrisafi milli hasıla; C , dahili tüketim harcamaları; I_d , dahili yatırım harcamaları; G , devlet harcamalarını göstermektedir. Denklem kısaca, ihracatın ithalattan fazla olması durumunda gayrisafi milli hasılanın dahili mal ve hizmet harcamalarından daha büyük olduğunu ifade etmektedir. Bu büyüklük, ihracat fazlası kadardır. Şüphesiz bunun akside geçerlidir (vice versa). Denklem 11, yabancı direkt yatırımların milli gelirdeki artış etkisinin eşit veya daha büyük miktarda dahili harcamalar ile dengelenmediği durumlarda ödemeler dengesini düzelteceğini göstermektedir. Fakat uzun dönemde, muhtemelen dahili harcamaların gayrisafi milli hasıladaki bir artışa uyum sağlaması söz konusu olduğundan, ödemeler dengesine direkt yatırımların katkısı sıfır olacaktır.

Kısa dönemde direkt yatırımlar, ödemeler dengesinde açığa sebep olabilir. Buna neden, ev sahibi ülkedeki üretim faktörlerinin yeteri kadar mobil olmamasıdır. Ekonomi, bağlı şirket için gerekli

(46) Robertson, a.g.m., s. 330.

olan döviz harcamalarını finanse etmek için ihracat fazlası sağlayabilmek amacıyla dahili pazar için üretimden, ihracat üretimine veya ithal ikamesine hemen kayamaz. Kısa dönem boyunca bağlı şirketin faaliyetleri nedeniyle mal ve hizmet ithalatında net bir artış meydana gelebilir. Buda ödemeler dengesinde devam eden açık yaratır. Bu, ev sahibi ülke ekonomisinin yapısal fleksibilite noksanlığından ileri gelir ve noksanlık ödemeler dengesine uyumu önleyebilir. Başka bir deyişle kısa dönemde bağlı şirket, kendisinin milli hasılaya olan katkısından daha fazla, dahili tüketimde bir artış meydana getirebilir.

D. ÇUŞ'lerce Ev Sahibi Ülkede Gerçekleştirilen Yatırımların Fayda — Maliyet Karşılaştırması (47).

Direkt yabancı yatırımların milli gelir ve ödemeler dengesine olan katkısı, buraya kadar statik bir yaklaşımla incelenmiştir. Aslında daha akılcı bir yaklaşım, direkt yatırımların bir yıl içinde milli gelire yapacağı katkıların ve yatırımların dış gelir ve faktör ödemeleri şeklindeki maliyetlerinin bugünkü değerlerinin bulunması şeklindedir. Bu değerlerin hesaplanmasında, yatırımın gelecekteki katkı ve maliyetler toplamının uygun bir oranda iskonto edilmesi gerekmektedir. Katkı ve maliyetlerin bugünkü değeri, bu yatırımdan umulan yıllık katkının (maliyetin) toplam iskonto edilmiş miktarı kadar olacaktır. Bu durumda biz, denklem (5) ve (6)'yı, yatırımın bugünkü katkı ve maliyetine dönüşürebilmek için şu şekilde yeniden yazabiliriz.

(12) Katkının bugünkü değeri:

$$\sum_{t=1}^{t=n} \left(\frac{[F_t + R_t^x + V_t] - N_t + L_t}{[1+d]^t} \right)$$

(13) Maliyetin bugünkü değeri:

$$\sum_{t=1}^{t=n} \left(\frac{E_t}{(1+d)^t} \right)$$

(47) Konuya daha değişik bir yaklaşım için bkz. Paul Streeten, «Costs and Benefits of Multinational Enterprise in Less - Developed Countries», *The Multinational Enterprise* içinde s. 240—258.

Bu denklemde t , yılları; d , iskonto oranını göstermektedir. d 'nin daha büyük oranı, yakın gelecekte katkı ve maliyetlerin değerini yükseltecektir. Şüphesiz bunun akside doğrudur. Bu durumda ödemeler dengesine katkının net bugünkü değerini, aşağıdaki gibi ifade etmek mümkündür.

(14)

$$\sum_{t=1}^{t=n} \left(\frac{K_t + x_t + S_t}{(1+d)^t} \right)$$

Aynı şekilde maliyetlerin ödemeler dengesi üzerindeki bugünkü net değeri ise:

(15)

$$\sum_{t=1}^{n=t} \left(\frac{(R_t + F_t) + (M_t + M_t) + D_t}{(1+d)^t} \right)$$

şeklindedir.

Direkt yatırımı yapan bağlı şirketin yöneticileri ile ev sahibi ülkenin hükümeti arasında gelecekteki katkı ve maliyetlerin iskonto oranları arasında bir farklılık görülürse, her iki tarafta yapılan yatırımın ev sahibi ülkeye olan katkı ve maliyetlerinin bugünkü değeri konusunda anlaşmazlığa düşecektir. Direkt yatırımı gerçekleştiren ÇUŞ için en akılcı davranış, sermayesinin marjinal fırsat maliyeti (marginal opportunity cost) başka bir deyişle bu sermayenin dünyanın herhangi bir köşesinde en iyi ikinci alternatif kullanım maliyeti ile gelecekteki fayda ve maliyetlerini iskonto etmesidir. Bu davranış ÇUŞ'ti, aynı oranları ev sahibi ülkede uygulamaya zorlar. Eğer ev sahibi ülke, yabancı direkt yatırımın gelir etkisini maksimize etmek isterse, en uygun iskonto oranı olarak sermayenin marjinal produktivite oranını gözönüne alır. Bu oran şüphesiz ÇUŞ tarafından kabul edilecek bir oran olmalıdır. Eğer ÇUŞ, ev sahibi ülkede politik risklerin oldukça yüksek olduğunu

düşünürse (48), kendi iskonto oranını bir miktar yükseltir ve bu durumda ÇUŞ'tin kombine iskonto oranı, ev sahibi ülke hükümetinin oranını aşar. Böylece ÇUŞ, kısa dönem yararlarında daha yüksek bir değere ulaşır ve ev sahibi ülkeye daha fazla bir maliyet yükler (49).

E. Fayda ve Maliyetlerin Zaman İçinde Değişimi

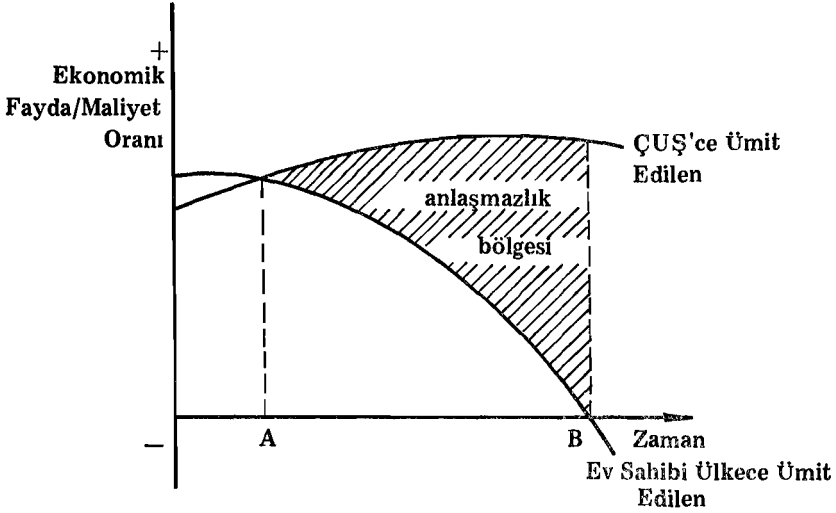
Bağlı şirketin ev sahibi ülkedeki ilk faaliyet yıllarında ondan elde edilen yararlar, genellikle şirketin ülkeye maliyetinden daha fazla olmaktadır. Çünkü ÇUŞ ile ülkeye; yeni sermaye, teknoloji, işletmecilik bilgisi ve teşebbüs faktörü gelmekte; bu dönemde şirketin ülkede yaratmış olduğu dışsal ekonomiler, oldukça yüksek bulunmaktadır. Aynı zamanda şirketin topiuma maliyetleri, genellikle düşük bir seviyededir. Şirket ancak mütevazı bir kâr elde etmekte ve daha çok kendi pozisyonunu ülke içinde kuvvetlendirmek için yeniden yatırıma önem vermektedir. Zaman ilerledikçe, ev sahibi ülkenin yabancı şirket üzerindeki baskıları artar. Belirli bir süre sonra şirket, artık daha fazla yeni sermaye ve teknoloji transferinde bulunmayabilir. Bağlı şirket, daha az dışsal ekonomi yaratarak faaliyetlerini rutin bir şekilde yürütebilir. Diğer taraftan şirketin kâr transferleri, pazardaki başarısına bağlı olarak giderek artabilir ve yeni sermayeye giderek daha az ihtiyaç duyabilir. Ayrıca ev sahibi ülkenin yöneticileri, zamanla yabancılar tarafından yapılan işlerin, mahalli yöneticiler tarafından yerine getirileceğine inanır ve alternatif olarak diğer ÇUŞ'leri düşünerek onlarla pazarlık etme gücünü kendilerinde görebilir.

Böylece ev sahibi ülkenin ümit ettiği ekonomik sermaye/hasıla oranı giderek düşerken, bağlı şirketin (ÇUŞ) ümit edilen (perceived) sermaye/hasıla oranında giderek bir artış meydana gelir. Bu durumu şekil I üzerinde daha açık bir şekilde görmek mümkündür.

Şekilde A noktasına kadar ev sahibi ülke, ÇUŞ'tin ekonomik fayda/maliyet oranından memnundur. A noktasından sonra ev sa-

(48) ÇUŞ'lerin karşı karşıya kaldıkları politik riskler (özellikle ABD ÇUŞ'leri açısından) konusunda bkz. Franklin R. Root, «U.S. Business Abroad and Political Risks», *MSU Business Topics*, Winter 1968, s. 73—80.

(49) Direkt yatırımlardan doğan refah artışının yatırımı yapan ülke için yatırım yapılan ülkeler arasındaki dağılımı için bkz. Caves, a.g.m., s. 22.



ŞEKİL : I

hibi ülkece ümit edilen sermaye hasıla oranı düşerken, ÇUŞ'ce ümit edilen sermaye/hasıla oranı artmaya devam etmektedir. Eğer ev sahibi ülkenin ümit ettiği sermaye/hasıla oranı B noktasını geçerse, - bu durumda maliyetler faydayı aşmış olacaktır- ev sahibi ülke ÇUŞ'tin mahalli müteşebbislere satılmasını isteyebilecek ve bu konuda baskı yapacaktır. Sermaye/hasıla oranlarında her iki tarafta meydana gelen bu kaynakmalar, ev sahibi ülke ile ÇUŞ'tin birbirlerine karşı nisbi olarak sahip oldukları güçlere, başka bir deyişle üstünlüklere bağlı olacaktır. Meselâ, ÇUŞ tarafından ilk sermaye yatırımı yapılmadan önce, ev sahibi ülke genellikle zayıf bir pazarlık gücüne sahiptir. Çünkü ÇUŞ bu durumda, yatırımlarını yapabileceği çeşitli alternatif ülkelere sahiptir. Bu nedenle ev sahibi ülke, ÇUŞ ve dolayısıyla yabancı sermayeyi kendisine çekebilme için vergi muafiyeti, yer temini, kâr transferi gibi kolaylıklar gösterecektir. Yatırım bir kere gerçekleştirildikten sonra, pazarlık gücü ev sahibi ülke lehine kaymaya başlar. Çünkü yatırım artık gerçekleştirilmiştir. Yatırımdan umulan sermaye transferi, know-how, yeni teknoloji, dışsal ekonomiler büyük ölçüde sağlanmıştır. Bu nedenle, ev sahibi ülkenin mevcut durumu daha geliştirmesi için ÇUŞ üzerinde baskı yapması ve ÇUŞ'tin ekonomik faydasını arttırmasını istemesi normaldir.

III. ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİN TARİHİ GELİŞİMİ, ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ ve ÖNEMLERİ

Çokuluslu şirket olayını tam olarak kavrayabilmek için, bu şirketlerin tarihi gelişim süreci içindeki yerlerini iyi bilmek, ortaya çıkış nedenlerini ve bugünkü ekonomik düzen içindeki yer ve önemlerini doğru bir şekilde tesbit etmek lâzımdır. Bu yapıldıktan sonra, konuya hakim olmak çok daha kolaylaşmış olacaktır. Bu nedenle, önce tarihi gelişim içinde ÇUŞ'lerin gelişimlerini incelemekte yarar vardır.

A. Tarihi Gelişim

Dünya çapında dev şirketlerin yabancı ülkelerdeki ortakları ile faaliyette bulunmaları, uluslararası düşünce ortamına yeni çıkmış bir olay değildir (50). İngiliz Doğu Hindistan Şirketi (British East India Company) Kraliçe I. Elizabeth zamanında 1600 yılında işletme imtiyazı almış ve yaklaşık 200 yıl dünyanın en güçlü ve en büyük şirketi olarak faaliyet göstermiştir (51). Bu konudaki örneklerden bir diğeri, «House of Rothschild» isimli Alman bankasıdır. Bu banka; Hollanda, Danimarka, İspanya, Avusturya ve İsveçte faaliyette bulunma imtiyazına uzun süre sahip olmuştur. Kuzey Amerika kıtasında faaliyet gösteren «Hudson's Bay Company» ile

- (50) Konunun gelişimi için bkz. John H. Dunning, «The Multinational Enterprise: The Background», **The Multinational Enterprise** içinde s. 15—48. Ayrıca bkz. G.Y. Bertin, «The Growth of Multinational Enterprise: A look into Past and Future», **The Multinational Enterprise** içinde s. 32 vd. ÇUŞ olayından ayrı bir şekilde düşünemeyeceğimiz uluslararası sermaye hareketlerinin geçen yüzyıldaki ve çağımızdaki tarihi gelişimleri için şu iki makaleye bakılabilir: Brinley Thomas, «The Historical Record Of International Capital Movements to 1913» ve John H. Dunning, «Capital Movements in the Twentieth Century». Her iki makale, **International Investment** içinde s. 27—91 arasında yayımlanmıştır.
- (51) Paul A. Baran ve Paul M. Sweezy, «Tekelci Kapitalizm» isimli ortak eserlerinde konuya değişik bir açıdan bakmakta ve büyük şirketlerin 19 ncu yüzyılın ikinci yarısından önce mali işler ve demiryolları alanlarında görüldüğünü öne sürerek yüzyılın ikinci yarısında sanayi devrimi ile birlikte bu kesime geçtiklerini belirtmektedirler. Baran - Sweezy ilâve ederek, ilk dev şirketlerin Amerikan tarihinde «haydut baronlar», «moğollar», «tycoon» adlarıyla ün yapan kişilerce yönetildiğini ifade etmektedirler. Yine Baran ve Sweezy'e göre, o günlerde iş hayatının merkezi şirket değil, çeşitli faaliyetlerle bir şirket topluluğunu denetimi altında tutan «tycoon»dur. Bkz. Paul A. Baran ve Paul M. Sweezy, **Tekelci Kapitalizm**, çev. Filiz Onaran, Emel Matbaası, Ankara 1970, s. 34—35. Tycoon, geçen yüzyılda Japon ordusundaki kumandanlara verilen isimdir. Fakat halk arasında bu kelime, zengin ve güçlü iş adamı veya sanayici anlamına gelmektedir. **Oxford Advanced Dictionary**, «tycoon» maddesi.

Mesika'daki Amerikan sermayeli «The Sao Paulo Light Company» ve Osmanlı Devletindeki İngiliz sermayeli «Manchester Cotton Supply Ass.» gibi şirketler bu konudaki diğer örneklerdir. Geçen yüzyıldaki bu şirketlerin çoğunluğu, baharat, çay, alkollü içki ve kürk ticareti üzerine kurulmuştur (52).

Dev şirketlerin gelişiminde ikinci dönem, geçen yüzyıldaki sanayi devrimi ile başlamıştır. Sanayi devrimi, hızla sanayileşen ülkelerin hammadde ihtiyaçlarının süratle karşılanması sorununu doğurmuştur. Böylece, madencilik, petrol, kahve, çay, kakao ve kauçuk tarımında plantasyonlar yoluyla üretimi gerçekleştiren çokuluslu sermayeden oluşan şirketler doğmaya başlamıştır. Bu şirketler dışarıda, üretimden çok, hammaddelerin bulunduğu ülkelerdeki tabii kaynakların kendi ihtiyaçları için bu bölgelerde elde edilerek Batı Avrupa'ya aktarılması şeklinde faaliyet göstermiştir. Dış ülkelerde sınai üretime geçilmesi için ise, yirminci yüzyılın gelmesi gerekmiştir.

Dev şirketlerin kendi ülkeleri dışında geniş çapta üretime geçmeleri, II. Dünya Savaşından sonra ortaya çıkmış ve üretimde işbirliği 1950'lerin ortalarında Amerika Birleşik Devletleri firmalarının batı Avrupa'da direkt yatırımlarda bulunması ile hızlanmıştır (53).

Aslında ABD firmalarının yabancı ülkelerdeki üretimlerinin genişlemesi, 1950'lerin gerilerine gitmektedir. Bugünün Amerikan kaynaklı dev şirketlerin köklerini, Amerikan İç Savaşına kadar götürmek mümkündür. Meselâ, bunların öncülerinden Singer, 1855 yılında bir Fransız şirketine kendi yeni örgü makinesini üretmek için lisans vermiş ve 1867 yılında da Glasgow'da, Amerika dışında ilk fabrikasını kurmuştur (54). 1879 yılında Westinghouse, Paris'te fren üretimine başlamış, 1882'de Western Electric ve International Bell Telephone Company, ortaklaşa Belçika'da bir üre-

- (52) Klaus Friedrich, **International Economics**, Mc Graw - Hill Book Company, New—York, 1974, s. 131. Geçen yüzyıldaki bu şirketler sömürgeci bir nitelik taşıdıklarından, her şirket daha çok kendi ülkesine bağlı olan sömürgelerde veya siyasal etkisi altında tuttuğu ülkelerde yatırım yapmıştır. Günümüzdeki ÇUŞ'lerin böyle bir yatırım politikası mevcut değildir.
- (53) Johnson, «The Efficiency and Welfare..», s. 455, Dunning, «Capital Movements..», s. 64 vd.
- (54) ABD kökenli şirketlerinin 1914 yılına kadarki uluslararası faaliyetlerinin ayrıntılı bir tarihi gelişimi için bkz. M. Wilkins, **The Emergence of Multinational Enterprise**, Harvard University Press, Cambridge, 1970.

tim birimi kurmuştur. 1889 yılında Eastman, Londra'da tüzel kişiliği olan ve Birleşik Amerika'dan ithal edilen Kodak kameraları için film üreten bir şirket kurmuştur (55). Seksendört Amerikan şirketi arasında 1930'dan önceki dönemde ülke dışında ilk yatırımı gerçekleştiren firma sayısı 30 iken, bu rakkam 1956-1965 döneminde 31'e çıkmıştır (56). Tablo I ve II'de ABD'nin ülke dışındaki yatırımları değişik kaynaklara göre yıllar ve bölgeler itibariyle verilmiştir.

TABLO : I

Tablo—I'de, ülke dışındaki ABD yatırımlarının özel ve devlet ayırımı yapılarak bir dökümü verilmiştir. Özel yatırımlarda kendi arasında uzun ve kısa dönem olarak ayrılarak, uzun dönemin içinde direkt ve portföy yatırımları belirtilmiştir. ABD'nin dışarıdaki yatırımları, 1914 yılında 3.5 milyar dolardan 1970'de 115.5 milyar dolara çıkmıştır. Özellikle 1957-1970 döneminde, ABD'nin ülke dışındaki yatırımları 100 milyar dolardan 155.5 milyar dolara fırlamış ve bunun beşte dördü özel yatırımlardaki artışlardan sağlanmıştır. Özel yatırımlar içinde özellikle direkt yatırımlar, 1957 değerinin üç katını aşarak 1970 yılında 75.1 milyara ulaşmıştır. Bu dönem, aşağı yukarı ÇUŞ'lerin dünya ekonomisinde ortaya çıktığı ve giderek önem kazandığı yıllara denk gelmektedir.

TABLO : II

Tablo—II'de, ABD'nin bölgelere göre direkt yatırımlarının bir dökümü yapılmıştır. Bu tablo konumuz yönünden özellikle önemlidir. Çünkü, dünya üzerinde ABD kökenli ÇUŞ'ler ile ABD kökenli direkt yatırımlar arasında çok yakın bir ilişki bulunmaktadır. 1950 yılında bu ülkenin dışarıdaki yatırımları, gelişmiş bölgeler ile gelişmekte olan bölgeler arasında hemen hemen dengeli bir şekilde dağılmıştır. ABD'nin 1960 yıllarından sonraki direkt yatırımları, büyük ölçüde Kanada, Batı Avrupa, Avustralya gibi dünyanın sanayileşmiş bölgelerinde yoğunlaşmıştır. 1970'de, bu yatırımların üçte biri gelişmiş bölgelere yapılmıştır. Japonya'daki direkt yatırımların azlığı daha sonra da değinileceği gibi bu ülkenin yabancı

(55) Wilkins, a.g.e., s. 45.

(56) Franklin R. Root, «Foreign Government Constraints on U.S. Business Abroad», *Economic and Business Bulletin*, September 1967, s. 31.

sermaye konusundaki tutumuna bağlı bulunmaktadır (57). ABD'nin gelişmekte olan b6lgelerdeki yatırımlarının üçte ikisi, Latin Amerika'da toplanmıştır.

Dış ülkelerdeki ABD yatırımlarının büyük bir kısmı, imalat sanayiindedir. 1970 yılında bu yatırımlar, toplam direkt yatırımların yüzde 41.2'ni meydana getirmiştir. Sanayileşmiş bölgelerdeki ABD direkt yatırımlarının küçük bir kısmı, madencilik ve ham petrol rafinelerine yatırılan Amerikan sermayesinin imalat sütununda gösterilmiş olmasındandır. Böylece, sanayileşmiş bölgelerdeki petrol yatırımlarının neden yüksek olduğuda anlaşılmıştır. Gelişmekte olan bölgelerdeki direkt yatırımlar içinde petrol, yine de en yüksek payı almaktadır.

TABLO : III

Bu bölgelerdeki ABD direkt yatırımlarının diğer bir özelliğide, 1970 yılında petrol ve madencilik gibi istihraç sanayi dallarına yapılan yatırımların, toplamın yarısına yakın bir değere ulaşmasıdır. Bununla beraber gelişmekte olan bölgelerdeki direkt yatırımlar içinde imalat sanayi yatırımları, hızla artma eğilimindedir. 1960'da bu yatırımların 1.6 milyar dolardan, 1970'de 5.5 milyar dolara çıkmış olması, başka bir deyişle üç kat artması, bunu açıkça ortaya koymaktadır. Bu eğilimin önümüzdeki yıllarda da devam edeceği beklenebilir. Çünkü, gelişmekte olan bölgelerdeki hızlı sanayileşme süreci bu bölgelere yönelecek yabancı direkt yatırımlara yeni imkânlar açmaktadır.

ABD'nin direkt yabancı yatırımlarının yaklaşık yüzde 60'ını oluşturan en büyük 133 firmanın uluslararası sanayi sınıflaması (SIC) esas alınarak yapılmış olan bir dökümü, Tablo—IV'de verilmiştir. ABD'nin en büyük 133 firmasının yüzde 29'u, petrol rafinerisi, ilaç ve sanayi kimyası faaliyet dallarında yoğunlaşmıştır. Özellikle petrol rafinerisi dalında ABD kökenli ÇUŞ'ler, dünya ekonomisi üzerinde bir hakimiyete sahiptir. Meselâ, 1970 yılında satışlar yönünden dünyanın en büyük on ÇUŞ'nin ikisi hariç diğer sekizi, ABD kökenlidir. Dünyanın bu en büyük on petrol şirketinin 1970 yılındaki satışlar toplamı 67.8 milyar dolar ve bu toplam içinde ABD kökenli ÇUŞ'lerin payı ise, 42.9 milyar dolardır.

(57) Bu konuda geniş bilgi için bkz. Yasaku Furuhashi, «New Policy Toward Foreign Investment: Issues in the Japanese Capital Liberalization», MSU Business Topics, Vol. 20, Spring 1972, s. 33—39.

TABLO : IV

ÇUŞ'ler ile ABD kökenli firmalar arasındaki yakın ilişkiler nedeniyle, 1961-1970 döneminde ABD firmalarının gelişmelerinide incelemek kanımızca yararlı olacaktır (58). Bu dönemde ABD firmaları toplam olarak 10.000 faaliyete girişmişler ve bunun yaklaşık yüzde 63'ü yeni kuruluş şeklindeki direkt yatırımlar biçiminde olmuştur. Genişleyen direkt yatırımların yaklaşık yüzde 15'i, ABD'ne bağlı ÇUŞ'lerin artan yatırımlarıdır. Bu genişleme, esas olarak imalat sanayiinde görülmüştür. Geriye kalan faaliyetler, lisans anlaşmaları, patent, know-how ve alameti farika (trademark) şeklinde yabancı üreticilere devredilen hakları kapsamaktadır ki, bu yabancı üreticilerin çok büyük bir kısmı yine ABD kökenli ÇUŞ'lere bağlı şirketlerdir. Bölgelere göre dağılımda; Batı Avrupa yarısına yakın bir pay alırken, Japonya'daki ABD firmalarının faaliyetleri çok sınırlı kalmaktadır (59). Fakat buna karşılık Japonya, mahalli üreticileri lisans anlaşmaları ile üretim yapmaya teşvik ettiğinden, sözü edilen dönemde en fazla lisans anlaşması bu ülke ile gerçekleştirilmiştir.

TABLO : V

Genel toplamda, dünyanın sanayileşmiş bölgeleri 1961-1970 döneminde ABD firmalarının dörtte üçünü kendine çekmiştir (60). Di-

- (58) ÇUŞ'lerle ilgili veri eksikliği, bizi daha çok ABD kökenli yabancı sermaye yatırımlarını ve dolayısıyla ÇUŞ'lerini incelemeye yöneltmiştir. Aslında izlenen bu yol, fazla hatalı değildir. Çünkü ÇUŞ'ler içinde ABD kaynaklı olanlar çok büyük bir oran tutmakta ve bu şirketlerin dışardaki faaliyetleri ile ilgili istatistiksel bilgi edinmek fazla zor olmamaktadır. Ayrıca dünyada yalnız ABD ve İngiltere, dış yatırımlar konusunda ayrıntılı inceleme yapabilmek için düzenli istatistik yayınına sahiptir. Bkz. David Robertson, «The Multinational Enterprise...», s. 328 ve Edward Thielemans, «The Multinational Enterprise», *Multinational Enterprise: Financial and Monetary Aspects* içinde s. 17.
- (59) Birleşmiş Milletlerin tesbitlerine göre 1960'larda ÇUŞ'lerin faaliyetleri, gelişmiş ülkelerde, gelişmekte olanlara göre daha hızlı olmuştur. *Multinational Corporations...*, s. 25.
- (60) Tablo—V'deki veriler, bir gerçeğe ışık tutmaktadır. Acaba ABD kökenli firmaları dünyanın gelişmiş bölgelerinde yatırım yapmaya çeken nedir? Bu neden büyük ölçüde pazarın genişliği ve zenginliği ile talep yapısı olmaktadır. Meselâ, imalat sanayiinde üretim yapan 74 ÇUŞ üzerinde yapılmış olan bir inceleme sonuçlarına göre, dış ülkelerde yatırım yapma kararına etki eden faktörler arasında pazar talebinin yüzde 57, tarife ve kota gibi ticaret kısıtlayıcı faktörlerin ise yüzde 20 oranında önem taşıdığı ortaya çıkmıştır. Bkz. Emergency Committee for American Trade, *The Role of the Multinational Corporation in the United States and World Economies*, Washington,

ğer ilgi çekici bir noktada, gelişmekte olan bölgeler arasında Latin Amerika'nın ABD firmalarına çok cazip gelmesi ve bu bölgedeki toplam 2.633 girişimin yaklaşık yüzde 60'ını oluşturan 1.504 faaliyette bulunan Latin Amerika'da meydana gelmesidir.

ABD kökenli firmaların başlamış oldukları yeni yabancı kuruluşların mülkiyet durumlarını, Tablo—VI yardımıyla incelemek mümkündür. 1961-1970 döneminin ilk yarısında (1961-65) yeni kuruluşların yüzde 52.8'i, tamamen ABD firmalarına ait bulunmaktadır. Geriye kalanlar ise, ortak teşebbüs niteliğindedir. Bu ortak teşebbüslerde, taraflardan biri yine ABD kuruluşudur ve yatırımlar ortaklaşa değişik miktarlarda gerçekleştirilmektedir. Ortak teşebbüslerden ABD'nin hakim olduğu işletmelerde yönetimin kontrolü, ABD firmalarının elinde bulunmaktadır. Bu özellik, ABD fir-

TABLO : VI

malarının azınlıkta bulunduğu ortak teşebbüsler için geçerli değildir. Tablonun incelenmesinden görülebileceği gibi, dönemin ilk yarısına oranla ikinci yarıda tamamen ABD mülkiyetinde olan işletmelerin genel toplam içindeki oranında bir artış meydana gelmekte ve ilk dönemde yüzde 52.8 olan oran, yüzde 61.8'e yükselmektedir.

Bu durum, ABD firmalarının dünyanın her yerinde sert tepkilerle karşılaşmasına neden olmuş ve hem gelişmiş hemde gelişmekte olan ülkelerde yabancı sahipliğine karşı büyüyen bir tepki doğmuştur. 1967 yılında Fransız gazetecisi J.J. Servan - Schreiber, **The American Challenge** isimli eseri ile konuya eğilmiş ve yazar, Avrupa'nın giderek Amerika'nın dev şirketleri tarafından sömürgeleştirildiğini öne sürmüştür. Schreiber, Amerikan sanayisinin Avrupa'da yakın bir gelecekte ABD ve Sovyet Rusya'dan sonra dünyanın üçüncü büyük sanayi gücü olacağını iddia etmiştir (61).

1972, s. 15. Bu konudaki bir diğer araştırmada aynı sonucu doğrulamakta ve AET'de yapılan ABD yatırımları ile Dokuzların pazar büyüklüğü arasında önemli bir korrelasyonun bulunduğu ortaya konmaktadır. Fakat, buna karşılık gümrük kısıtlamaları ve ekonomik büyüme ile AET'de gerçekleştirilen ABD yatırımları arasında önemli bir ilişki bulunmamaktadır. Bkz. A.E. Scaperlanda and L.J. Maver, «The Determinants of U.S. Direct Investment in the EEC», **American Economic Review**, September 1969, Vol. LIX, s. 567-68.

(61) J.J. Servan-Schreiber, **Amerika Meydan Okuyor**, çev. Necdet Sander, İstanbul Matbaası, İstanbul, 1968.

Buraya kadar yapmış olduğumuz açıklamalar ile, tarihi perspektif içinde ABD'nin uluslararası direkt yatırımlarının gelişimini, bu yatırımların bölge ve sanayi dallarına göre dağılımını ve ABD firmalarının ÇUŞ şekline dönüşümünü görmüş bulunuyoruz. Derleşmiş olduğumuz bilgilerden kolayca anlaşılabilceği gibi. ÇUŞ'lerin ana kaynağı, ABD'nin yabancı ülkelerdeki direkt yatırımları olmaktadır (62). Buradan dünyadaki tüm ÇUŞ'lerin Amerikan firması olduğu anlamı çıkarılmamalıdır (63). Meselâ 1966 yılında dünyadaki tüm yabancı direkt yatırımlar, yaklaşık 90 milyar dolar civarında iken ABD'leri ancak bunun beşte dördünden sorumludur (54 milyar). Geriye kalan büyük kısım, Batı Avrupa devletleri tarafından gerçekleştirilmiştir. Meselâ, İngiltere 16, Fransa 4, Almanya 2.5, İsveç 0.8 milyarlık direkt yabancı yatırımda bulunmuş iken, Kanada 3.2 ve Japonya 1 milyar dolarlık yatırım yapmıştır (64). 1970 yılı sonu itibariyle ABD'lerindeki 766 imalat kuruluşunun 491'i, tamamen veya kısmen yabancı kuruluşların mülkiyet ve denetimi altında bulunmaktadır (65).

B. ÇUŞ Olayının Ortaya Çıkış Nedenleri

Daha öncede değindiğimiz gibi, 1960'lardan önce bugünkü anlamıyla ÇUŞ'lere dünya ekonomi literatüründe rastlamak pek mümkün değildir. Bu tarihten sonra konunun aktüel bir duruma gelmesinin şüphesiz bazı sebepleri olması gerekir. Özellikle 1960'lardan sonra ortaya çıkan bu nedenleri şu şekilde özetlemek mümkündür.

i) ABD'leri ödemeler dengesinde son on yıllarda ortaya çıkan açık ve bu ülkede devam eden işsizlik,

(62) ABD kökenli ÇUŞ'ler, bu on yılda ilk defa olmak üzere 1976'da Avrupa'daki harcamalarını kısmayı planlamışlardır. 1975 yılında 11.1 milyar dolar olan harcamaların 1976'da 10.8 milyar dolara düşmesi beklenmektedir. Böylece Amerikan ÇUŞ'leri, daha çok Amerikan fakat daha az çokuluslu olmaya hazırlanmaktadır. *The Economist*, April 17, 1976, s. 85.

(63) Birleşmiş Milletler, ABD'ni İngiltere, Fransa ve Almanya'da ÇUŞ'lerce gerçekleştirilen yabancı faaliyetlerin % 80'den sorumlu tutmaktadır. Bkz. *Multinational Corporations in World Development*, s. 24.

(64) Bkz. Root, a.g.e., s. 542.

(65) Bu kuruluşların başlıcaları, İngiliz ICI, İtalyan Olivetti, İsviçre Nestle, Kanada Massey-Ferguson, Alman Basf, yine İsviçrenin Hoffmann-La Roche şirketleridir. Amerika'da faaliyet gösteren Avrupa kökenli tanınmış ÇUŞ'ler ise şöyledir: Shell, Facit, SKF, U. S. Potash, Brown and Williamson, Beecham Products, Brown Boveri Buitoni Foods, Carling Brewery, CIBA Pharmaceutical, Decca Gramophone, Seagram, Electrolux, Lever Brothers ve Lipton. Bkz. Root, a.g.e., s. 543.

ii) Batı Avrupa ve Kanada'da devam eden enflasyon ile dünyanın bu bölgelerinde yoğunlaşan Amerikan sermayesi sonucunda bölgedeki kuruluşların giderek Amerikalılar tarafından ele geçirilmesi,

iii) Dünyada son on yıllarda özellikle gelişmekte olan ülkelerde önem kazanan ekonomik milliyetçilik fikri dolayısıyla yeni sömürgecilik anlayışına karşı çıkış,

iv) Uluslararası para sisteminde Bretton Woods konferansından sonra görülen istikrarsızlık,

v) Dünyanın birçok bölgesinde özellikle son yıllarda ortaya çıkan politik karışıklıklar (66).

Burada sayılmış olan beş neden, hem ÇUŞ olayının nasıl ortaya çıktığını açıklamakta ve hem de ÇUŞ olayının neden giderek önem kazandığını ortaya koymaktadır.

C. ÇUŞ'lerin Dünya Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

ÇUŞ'ler; geniş üretim kapasiteleri (67), dünya çapındaki faaliyetleri, dünya ticaretinin oluşumuna yön vermeleri, bölgesel kalkınma, rekabet, ödemeler dengesi ve istihdam seviyesi üzerindeki etkileri, ülkeler arasında sermaye, teknoloji ve know-how akışına sebep olmaları ve politik bir baskı aracı olarak ev sahibi ülke hükümetleri üzerinde girişimde bulunmaları nedeniyle dünya ekonomisi ve politik düzeninde büyük bir önem taşımaktadır (68). ÇUŞ'ler dünya çapında büyüklüklerinden öte, ayrıca araştırma-geliştirmeye dayanan ecza, kimya, ofis ve bilgi-sayar makineleri, petrol rafinerileri, otomobil ve diğer ulaşım araçları, nükleer enerji gibi dinamik sanayi dallarına önem vermekte ve özellikle yüksek teknoloji gerektiren bu dallarda yoğunlaşmış bulunmaktadır.

ÇUŞ'lerin üretici, yatırımcı, ticaret yapıcı ve yenilik yaratıcı rollerini tam olarak bilmeden dünya ekonomisini gereği şekilde

(66) Ingo Walter, *International Economics*, The Ronald Press Co., New-York, 1975, s. 530.

(67) Mesela, ABD kökenli bir çokuluslu şirket olan IBM (International Business Machines), bilgi-sayar üretiminde dünya pazarlarının % 70'ini elinde tutmaktadır. ÇUŞ'lerin ortaya çıkışından bu yana, dünya pazarlarındaki rekabet azalmış ve dünya üretimi belli merkezlerden yapılmaya başlanmıştır. Bkz. Hymer, «The Efficiency Contradictions of Multinational...» s. 443.

(68) Jack N. Behrman, *National Interest and the Multinational Enterprise*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New-Jersey, 1970. s. 13.

anlamak mümkün değildir. C. Tugendhatt'ında çok yerinde olarak belirttiği gibi ÇUŞ'ler, artık zamanımızda istisna olmaktan çıkmış ve günümüzün karakteristik sanayi organizasyonları haline gelmiştir (69). Kindleberger'in deyişiyle çağımızda, iktisadi birim olarak milli devletin sonuna ÇUŞ'ler dolayısıyla giderek yaklaşmaktadır (70).

ÇUŞ'lerin dünya ekonomisi içindeki önemleri konusundaki bu kısa açıklamalarımızdan sonra, bu şirketler ile ilgili istatistiki verileri inceleyerek konuyu açabiliriz. 1970 yılında, üretim dallarına göre dünyadaki ÇUŞ'lerin büyüklükleri konusunda Tablo—VII iyi bir fikir vermektedir. Meselâ bu yılda, otomobil sektöründe ABD'deki üç firma (General Motors, Ford Motor ve Crysler) toplam 50.3 milyar dolarlık bir satışı gerçekleştirmiştir. Aynı yılda ABD'nin pazar fiyatları ile milli geliri, 896 milyar dolar civarındadır (71). Başka bir deyişle ABD'nin milli gelirinin yaklaşık yüzde 5 ini, ABD kökenli üç ÇUŞ satış hasılası olarak elde edilebilmektedir. Petrol sektöründe bu oran, daha çok artmaktadır. Aynı şekilde 1971 yılında, dünyadaki bütün ÇUŞ'lerin tahmin edilen satışları toplamı yaklaşık 500 milyar dolardır. Bu miktar, komünist ülkeler hariç dünya

TABLO : VII

gayrisafi hasılanın hemen hemen yüzde 20'sini meydana getirmektedir. Satışlar yönünden dünyanın en büyük on ÇUŞ'tinin 3 milyar dolardan fazla olan ciroları, dünyadaki 80 ülkenin gayrisafi milli gelirlerinden daha yüksektir. 1971 yılında ÇUŞ'lere bağlı şirketlerin, diğerlerine yapmış oldukları satışları ise, 250 milyar dolar olarak tahmin edilmektedir. Bu rakam kabaca, sanayileşmiş komünist olmayan ülkelerin ihracatlarına eşit (72) ve toplam dünya ihracatından biraz düşük bir değerdir (73).

Diğer taraftan AET kökenli 70 kadar ÇUŞ'tin 1973 yılında gerçekleştirmiş oldukları ciro, Ortak Pazarın gayrisafi milli gelirinin yüzde 31'ne ulaşmıştır. AET kökenli 28 ÇUŞ'in 1971 yılında kazanmış olduğu aktif değerler, dokuzların milli gelirin yüzde 50'ne eşit

-
- (69) Christopher Tugendhat, *The Multinationals*, Eyre and Spottiswoode, London, 1971, s. 24.
(70) Kindleberger, *American Business Abroad*, s. 207.
(71) *Monthly Bulletin of Statistics*, United Nations, April 1973, s. 189.
(72) 1971 yılında bu ihracat 242 milyar dolardır.
(73) 1971 yılında dünya ihracat toplamı 300 milyar dolardır.

olmaktadır (74). Yine AET Komisyonu uzmanlarının yapmış olduğu bir araştırmaya göre, 1973 yılında dünyada en yüksek ciroya sahip 200 okuluslu Şirketin toplam ciroları 853 milyar h.b.'ne (75) ulaşmıştır. Bu miktar, İktisadi İş Birliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) lkelerinin toplam gayrisafi milli gelirlerinin yüzde 32.9'na eşittir (76). AET kökenli ÇUŞ'lerin bu toplamdaki payları 257 milyar olup, dokuzların toplam milli gelirlerinin ortalama yüzde 30.7'sine eşit bulunmaktadır. Dünyanın önde gelen 200 ÇUŞ'tinin milli ekonomiler üzerindeki etkilerini Tablo—VIII'de görmek mümkündür. Buna göre; ABD'deki 103 ÇUŞ'tin 432 milyar h.b.'lik satışları,

TABLO : VIII

bu ülkenin milli gelirinin yüzde 41'ni oluşturmaktadır. Japonya'da bu yüzde 45.8'e çıkmakta ve en yüksek orana ise, yüzde 68.8 ile Hollanda sahip bulunmaktadır.

Dünya üzerinde en çok aktif değere sahip 60 çokuluslu mali kuruluşun (banka ve sigorta Şirketi) toplam aktif değerleri 1.011 milyar h.b.'ne ulaşmakta ve OECD lkelerinin toplam gayrisafi milli gelirlerinin yüzde 39'na eşit bulunmaktadır (77). AET'deki 28 mali nitelikteki ÇUŞ'tin 1973 yılındaki 422 milyar h.b. tutarındaki aktifleri, Topluluğun bu yıldaki gayrisafi gelirlerinin yarısını aşmaktadır. Meselâ İngiltere'de, gayrisafi milli gelirin yüzde 95.4', altı ÇUŞ'tin tekelinde bulunmaktadır (78). Bu durumu Tablo—IX'da görmek mümkündür.

TABLO : IX

1973 yılında Avrupa Komisyonu tarafından yapılan ve dünyada mevcut 9.488 ÇUŞ'ti kapsayan araştırmanın sonuçları ise, Tablo—IX'da sunulmuştur. Buna göre, genel merkezleri ABD'de bulunan ÇUŞ sayısı bakımından bu ülke, yüzde 27.1 ile birinci sırayı almaktadır. Onu yüzde 16.7 ile İngiltere, yüzde 12.8 ile Almanya izlemektedir. Bu üç ülkede merkezleri bulunan ÇUŞ'lerin sayısı, dünyadaki ÇUŞ'lerin yüzde 60'na yaklaşmaktadır (% 56.6).

- (74) Joan Robinson, «okuluslu Şirketler», *Avrupa*, No. 16, Aralık-Ocak 1977, s. 23.
(75) Hesap birimi ile ilgili açıklama, dipnot 5'de verilmiştir.
(76) Robinson, a.g.m., s. 24. 1973 yılında OECD lkelerinin toplam gayrisafi milli gelirleri, 2.594 milyar h.b.'dir.
(77) Robinson, a.g.m., s. 24.
(78) Robinson, a.g.m., s. 24.

TABLO : X

ÇUŞ'lerin dünya ve milli ekonomiler içindeki yeri ve önemleri buraya kadar yapmış olduğumuz açıklamalardan sonra kolayca anlaşılacaktır. Dünya üretiminin önemli bir bölümünü elinde tutan ÇUŞ'ler, giderek kendi güç ve etkilerini arttırmaktadır. Profesör V. Perlmutter'e göre, 1985 yılında dünya endüstrisi, sınai üretimin büyük bir kısmına sahip olan 200 ile 300 dev firma tarafından kontrol edilecektir. Küçük çaplı işletmeler tamamen ortadan kalkmamakla beraber bunların fonksiyonları ve sayıları zamanla azalacaktır. Buna karşılık orta büyüklükteki firmalar, devlere rakip oldukları için ortadan kalkacaktır (79).

Politik ortamın süratle değiştiği günümüzde, direkt yabancı yatırımların ve ÇUŞ'lerin ev sahibi ülkelerde ekonomik refahı kesin olarak arttırdığı tespit edilse bile, bu yatırımların milli ekonomilere olan net katkılarının tartışma konusu olduğuna daha önce değinilmiş idi. Günümüzde direkt yabancı yatırım sonucu gerçekleştirilen uluslararası üretim ile bunun alternatif maliyetleri, ciddi bir sorun olmuştur (80) ve bu konudaki tartışmaların önemi giderek artmaya başlamıştır.

Dünya ekonomisinde azımsanmayacak bir büyüklüğe ulaşan ÇUŞ'lerin rakamlara dayanan gücü bu şekilde tesbit edildikten sonra, bu şirketlerin bir sistem içinde incelenmesi, konunun daha açıklığa kavuşmasında yardımcı olacaktır. Bu nedenle, bundan sonraki kısımlarda sistemin işleyiş ve ayrıntılarına girilerek, ÇUŞ olayının daha iyi anlaşılmasına yardımcı olunmaya çalışılacaktır.

IV. ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİN GELİŞİM DÖNEMLERİ

Bir ekonomide normal olarak sanayici kesim, sadece dahili pazara üretim yapmayı tercih ederek dış ilişkilerden uzak kalmayı arzu eder. Bunun tabii bir sonucu olarak, gerçekten çok küçük sayıdaki sanayici müteşebbis, uluslararası üretim faaliyetlerine ilgi

(79) Howard P. Perlmutter, «Super-Giant Firms in the Future», Wharton Quarterly, Winter 1968. Nakleden Tugendhat, a.g.e., s. 203. 1970'lerin içinde bulunduğu ekonomik ve politik ortam yönünden bu tahminlerin fazla kötümser olduğu konusunda bkz. Dunning, a.g.m., s. 15.

(80) Summary of the Hearings Before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations, United Nations, New--York, 1974.

duyar. Bilindiği gibi müteşebbis milli pazarda yetişmekte, dahili pazarın risklerini taşımakta ve yalnız mahalli rekabet ile karşı karşıya kalmaktadır. Fakat uluslararası üretim faaliyetleri, bunun tam aksine olarak oldukça karışık, riskli ve birazda kesinlikten uzak bir nitelik taşımaktadır. Bu alandaki yöneticilerin yabancı müşteriler ile ne şekilde ilgi kurulacağını, yabancı hükümetler ve yabancı kişilerle ne şekilde ilişkide bulunulacağını bilmesi gerekir (81). Kısacası uluslararası iş adamı, içerde olduğundan çok daha fazla ölçüde ekonomik, politik, sosyal ve kültürel sorunlarla uğraşmak zorunda kalır (82).

ABD'deki şirketlerin uluslararası bir karakter kazanma süreçleri incelendiği zaman, tarihsel tecrübeler bu gelişimin üç aşamada tamamlanmış olduğunu göstermektedir. Bunlar; ihracat, yabancı üretim ve çokuluslu şirket aşamalarıdır (83). Şimdi bunları görmeye çalışalım.

A. İhracat Aşaması (The Export Stage)

Bu aşama, şirketin ürünlerine dahili malları ihraç eden bir aracı veya direkt olarak dış alıcı tarafından yapılacak bir talep ile başlar. Eğer bu talep karşılanabilirse, dış satış gerçekleştirilmiş olur ve bunun sonucunda dışarıdan yeni doğacak talepler, bir ihracatçı kanalıyla yerine getirilmeye çalışılır. Zamanla ihracatta meydana gelen artışlar, dahili üreticiyi bir ihracat yöneticisi çalıştırmaya veya bağımsız bir ihracat bölümü kurmaya zorlar. Eğer dahili üretici dışarıya olan ihracatında bir gelişme umuyorsa, ikinci aşamada tam anlamıyla bir «ihracat bölümü» kurar. Bu yeni bölüm, şirketin dahili satış bölümü kadardır. İhracatta meydana gelen artışlar, giderek şirketin dış satış bölümleri kurmasını gerektirir. Bazı durumlarda şirket, dış ülkelerde montaj fabrikaları açarak dış pazarlarda ulaştırma masraflarından tasarruf etmek isteyebilir.

- (81) Buradaki açıklamalarımız bir ölçüde, Franklin R. Root'un 1970 yılında Latin Amerika Ekonomik Komisyonu için hazırlanmış olduğu «Reflection on the International Company and Its Role in the Development of Latin American Exports of Manufactured Products» isimli tebliğine dayanmaktadır.
- (82) Konu ile ilgili olarak geniş bilgi için bkz. İnan Özalp, **Çok Uluslu İşletmelerin Yönetimi**, Kalite Matbaası, Ankara, 1976.
- (83) Vernon'a göre bir şirketin çokuluslu bir duruma gelişi, dört aşamada mümkün olur. Bu aşamalar şu şekildedir. 1. Yeni ürünlerin iç pazara çıkarılışı, 2. Gelişmiş pazarlara ihracat aşaması, 3. Yabancı ülkede üretim birimi kurulması, 4. Çokuluslu faaliyetlerin ve bağlı şirketler arası transferlerin başlama aşaması. R. Vernon, **Sovereignty at Bay**, 1971.

Bu gelişim seviyesinde üretici şirket, pazar araştırması, yoğun bir reklam kampanyası ve diğer tanıtıcı faaliyetler ile desteklenen sistematik bir ihracat programına sahiptir. Şirketin dış pazarlara satışı, toplam satışlarının yüzde 10'nu bulmuş ve hatta aşmıştır. Bu aşama, şirketin yabancı pazarlar için üretimi o ülkede gerçekleştirmeye karar vermesi ile son bulur.

B. Yabancı Üretim Aşaması (The Foreign Production Stage)

İhracat, üretici şirketin yabancı pazarlarda gerçekleştirmek istediği amaçlara ulaşmak için etkin bir yol değildir. Üretici şirket, dış pazarlara daha etkili bir şekilde girmek arzusundadır. Çünkü, yabancı ülkelerin uygulamış oldukları yüksek gümrük tarifeleri ve ithalata getirilen kısıtlamalar ile mahalli rekabet, ihracat yolu ile yabancı pazarlarda sağlamak istenen etkinliği azaltabilmektedir. Bu durumda yabancı şirket, sözü edilen pazara ne şekilde nüfuz edebilecektir? Şüphesiz, malını satmayı düşündüğü ülkede kurulacak bir üretim birimi daha açıkçası montaj fabrikası ile bu amacını gerçekleştirebilir.

Genellikle bu aşamada ihracatçı şirket, pazara aşağıda belirtilen üç yoldan biri ile girer.

i) Lisans anlaşması,

ii) Mahalli üreticiler ile uzun dönemli üretim anlaşmaları,

iii) İmalat konusu olan sahaya direkt yatırım. Bu üç yoldan hangisinin seçileceği çok değişik faktörlere bağlı bulunmaktadır. Meselâ lisans anlaşmaları, diğer üç yola nazaran daha basit bir yöntemdir ve herhangi bir sermaye yatırımı ve risk taşımamaktadır. Şirket sadece, kendi malının patent, know-how veya alameti farikasının (trade-mark) kullanılmasına izin verir ve bunların karşılığında üretim veya satışlardan belirli bir yüzde alır. Böylece şirket, pazarın genişlemesinden doğan imkanlardan direkt olarak yararlanmış olur. Bu imkân, ihracat yoluyla sağlanamaz.

Bu aşamanın sonlarına doğru, üretici şirket yavaş yavaş dünya pazarlarına girmeye başlayacaktır. Bu pazarlarda, üretici şirketin malları olduğu gibi aynı zamanda lisans anlaşmasıyla üretim yapan diğer şirketlerin malları da vardır. Artık bu seviyede, şirketin kaynak ve fırsatlarının en iyi bir şekilde değerlendirilebilmesi için faaliyetlerin tek bir teşebbüs sistemi (enterprise system) için-

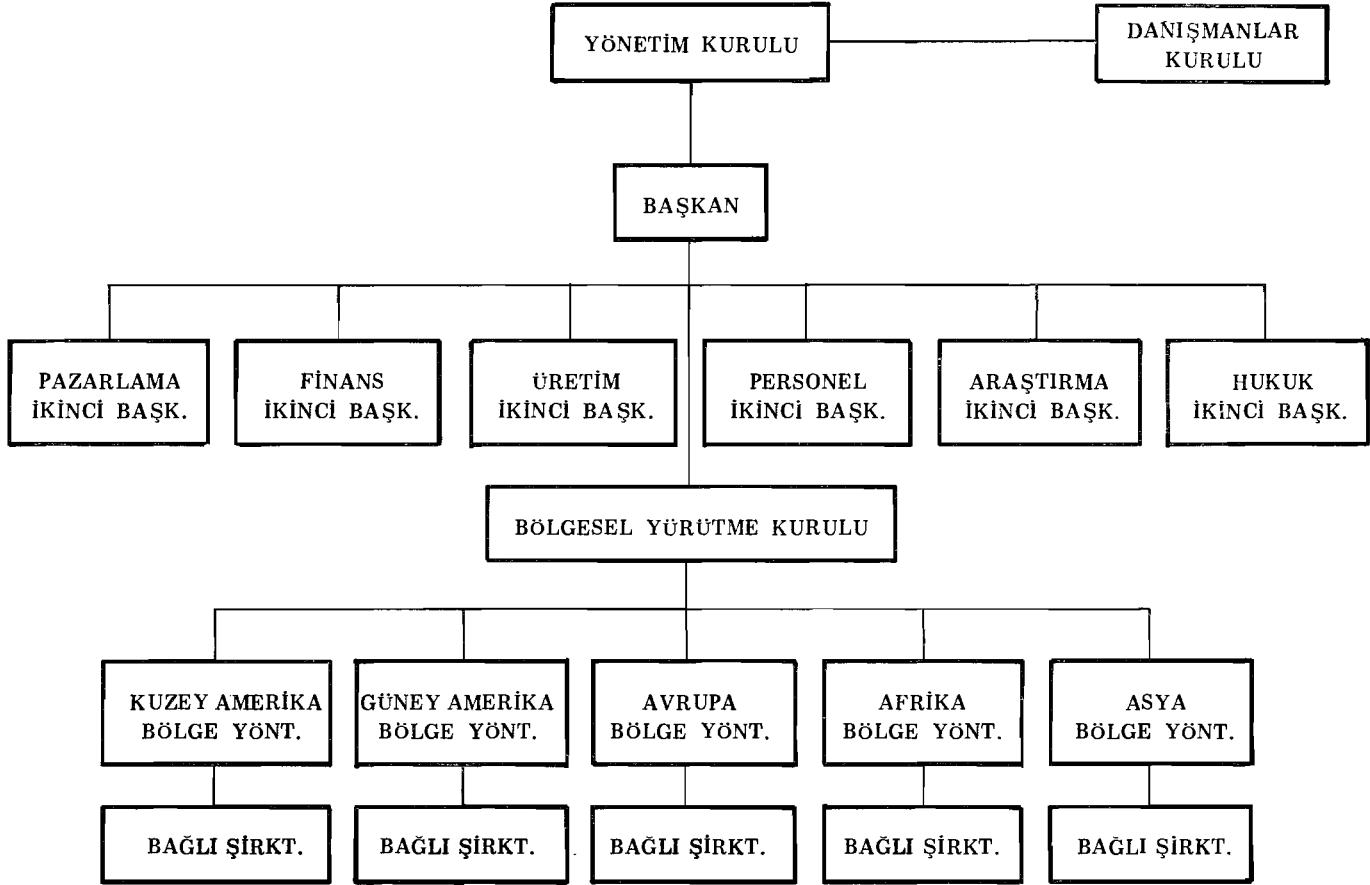
de birleştirilmesi gerekmektedir. İşte burada, gelişimin son dönemi olan ÇUŞ aşamasına gelinmektedir.

C. Çokuluslu Şirket Aşaması (The Multinational Enterprise System Stage)

Bir işletme, dünya çapındaki uluslararası üretiminin planlaması, organizasyonu ve kontrolünün kendi yönetim birimleri tarafından yapılmaya başlanmasıyla çokuluslu bir nitelik kazanır. Böyle bir şirket, soruları genel bir şekilde cevaplamaya çalışır. Meselâ, dünyada en iyi pazar nerededir? Bu pazarlar için nerelerde üretim yapılmalıdır? Muhtemel pazarlar için yeni bir ürün geliştirmeye yönelik araştırma ve geliştirme faaliyetleri nerelerde olmalıdır? Sermaye yatırımları konusunda hangi ülkelerden finansal kaynak bulunabilir? Şirketin uluslararası organizasyonu için ihtiyaç duyulan personel hangi ülkelerden sağlanabilir?

Şüphesiz bir işletmenin ÇUŞ şekline dönüşümü, hızlı bir süreç değildir. Bu gelişim, derece derece meydana gelir ve şirketin organizasyonunda esaslı ve önemli değişiklikleri gerektirir. Bu değişimde, gelişime uyamıyan üst yöneticilerin yenilenmesi de mümkündür. Böyle bir şirkette üst yöneticiler, yani Yönetim Kurulu, Başkan, İkinci Başkanlar dünya çapında sorumluluk taşır. Pazarlama bölümü ikinci başkanı, teknik yardım, danışmanlık ve şirketin bütün dünyadaki pazarlama yöneticilerinin yetiştirilmesi ve bunların eğitilmesi konularında sorumluluk sahibidir. Bunun gibi diğer ikinci başkanlarda, kendi görev alanları içinde benzer sorumluluklara sahiptir. ÇUŞ'lerde hat yönetimi (line management), coğrafik bir bölgeye göre düzenlenmiştir. Meselâ, Avrupa Bölgesi Yöneticisi, şirketin Avrupa'daki üretim, finans, pazarlama, araştırma ve geliştirme gibi bütün faaliyetlerinden sorumludur. Özellikle ÇUŞ'tin bu bölgedeki diğer kendine bağlı şirketleri üzerinde direkt bir kontrol yetkisine sahiptir. Bu konuda bir fikir vermek üzere bir ÇUŞ'tin coğrafik temele dayanan dünya çapındaki organizasyon şeması, Şekil—II'de özetlenmiştir (84).

(84) ÇUŞ'lerin organizasyon şemaları konusunda çok ayrıntılı bir çalışma yapılmıştır. Biz konudan uzaklaşmamak için bu kısımda ayrıntıya girmeden genel bir fikir vermek istedik. Ayrıntılı bilgi için bkz. Michael Z. Brooke-H. Lee Remmers, *The Strategy of Multinational Enterprise: Organisation and Finance*, Longman Group Limited, London, 1971. Özellikle s. 23—63.

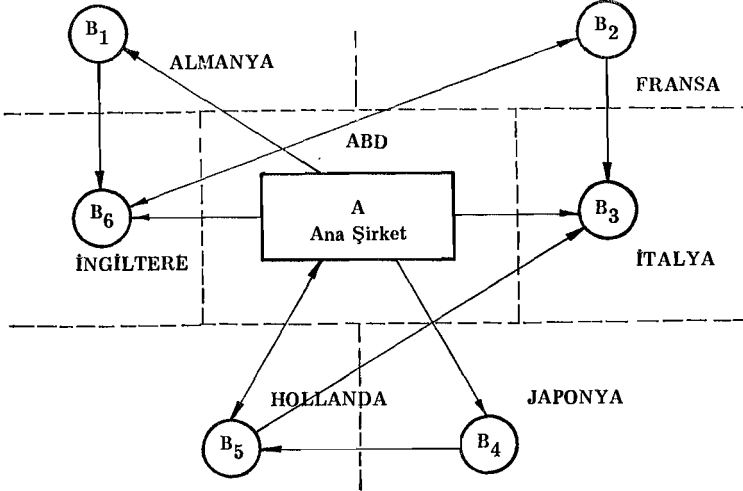


ŞEKİL : II

Bu aşamada kabul edilen çokuluslu strateji dolayısıyla milli pazarlar, geniş bir bölgenin ve dünya pazarının bir parçası olarak değerlendirilir. Bunun sonucunda şirket yöneticileri, enerjilerini ölçek ekonomilerden yararlanarak (economies of scale) ve uluslararası bir ihtisaslaşma kazanmak amacıyla bağlı şirketler arasında üretim, teknoloji, sermaye ve personel akışını içine alan ÇUŞ sistemi içindeki (intraenterprise) işlemler üzerinde yoğunlaştırır. Bunun bir sonucu olarak çokuluslu strateji, uluslararası ticaretin kuvvetli bir yaratıcısı olur. Meselâ, X ülkesinde kurulmuş olan bir üretim birimi, sadece mahalli pazarı tatmin etmekle kalmaz fakat aynı zamanda ihracat yoluyla diğer milli pazarlar içinde üretim yapar.

V. BİR SİSTEM OLARAK ÇOKULUSLU ŞİRKETLER

Dünya üzerindeki ÇUŞ'ler, çokuluslu teşebbüs sistemi (multinational enterprise system) içinde kurumsal ve organizasyon ilişkileri aracılığı ile uluslararası bir transfer acentası rolünü oynamaktadır. Bu sistem, Şekil—III yardımı ile incelenebilir.



ŞEKİL : III

Şekilde ana şirket, bütün sistemin karar alma merkezi olarak gösterilmiştir. Sistemin amaçları ve faaliyetlerin kontrolü, bir merkezden [ana şirket (parent company) tarafından] yapılmaktadır.

Kuruluş, ülke seçimi, ekonomik büyüklük, bağlı şirketler tarafından gerçekleştirilecek ürün çeşidi, bağlı şirketler arasındaki ticaretin yönü, hacmi ve bileşimi ile bağlı şirketler tarafından milli pazarlar için üretilecek mal ve hizmetler konusunda alınacak anahtar kararlar (key decisions), ana şirket tarafından kararlaştırılmaktadır. Bu stratejik kararlar, sistemin üyeleri arasında bir faktör ve ürün akışı modeli yaratır. Ana şirkete bağımlı bağlı şirketler, şekilden de görülebileceği gibi çeşitli ülkelerde bulunmaktadır. Bağlı şirketlerden büyük bir kısmı, hem üretim ve hemde pazarlama fonksiyonlarını yerine getirirken, diğer bazıları da sadece pazarlama fonksiyonu görevini yapmaktadır (85).

Şekilde mevcut altı bağlı şirketin tamamı, ana şirket ile ilişkili olduğu gibi, bunlardan bazıları (B_1 B_6 , B_6 B_2 , B_2 B_3 , B_5 B_3 , B_5 B_4) kendi aralarında da üretim, sermaye, teknoloji ve yönetim ilişkilerinde bulunmaktadır. Genel olarak faktör hizmetleri, üretim akışı ile birlikte ana şirketten bağlı şirkete doğru olmaktadır. Bu ilişkilerden herhangi birinin iki bağlı şirket arasında görülmesi oldukça normaldir. Meselâ Almanya'daki B_1 şirketi, kendi üretmiş olduğu ürünlerin bir kısmını İngiltere'de faaliyette bulunan B_6 şirketine transfer eder ve bu şirkette bunları kendi üretiminde girdi olarak kullanır. Aynı şekilde Japonyadaki B_4 şirketi, bazı tamamlanmış malları, Hollanda'daki B_5 şirketine gönderir ve B_5 şirkette bu malları Hollanda'da pazarlar. Fransa'daki şirkette oluşan atıl fonlar, sistemin İtalya'daki parçası olan B_3 şirketinin sermaye genişlemesi için kullanılabilir. Hollanda'da faaliyet gösteren B_5 , yeni geliştirmiş olduğu bir üretim teknolojisini, İtalya'daki B_3 'e transfer edebilir. İngiltere'deki bir yöneticisi, Fransa'daki B_2 şirketine geçebilir. Aynı şekilde bazı ürünler ve faktör hizmetleri, bir bağlı şirketten, meselâ Hollanda'daki B_5 ten ana şirket A'ya aktarılabilir.

Çokuluslu teşebbüs sisteminin ayırt edici özelliği, tüm sistemin etkinliğini arttırmak amacıyla bağlı şirketler içindeki yöneticilerin ana şirket tarafından eğitilmesi ve bu konudaki hızlı gelişimidir. Çokuluslu stratejinin bir gereği olarak yöneticiler, dünya çapında bir üretim ve pazarlama faaliyetlerine girerler. Bu nedenle bağlı şirketler arasındaki ilişkiler, ölçek ekonomilerden ya-

(85) Daha öncede temas edildiği gibi, üretim yapmayan bağlı şirketler ÇUŞ karakterinde değildir.

ralanmak ve uluslararası bir ihtisaslaşmaya imkân verecek şekilde geliştirilir. Böylece sistem, üretim, pazarlama, finans, yönetim, araştırma ve geliştirme konularında birleşik (integrated) bir nitelik kazanır.

Fakat burada bir konuyu gözden uzak tutmamak gerekir. O da, sistemin içten ve dıştan gelen çok sayıda sınırlayıcı tarafından kısıtlanmış olmasıdır. Dış sınırlayıcılar arasında özellikle hükümetlerin mal ve hizmet akımı ile döviz transferine koymuş oldukları engeller en önemlileridir. Eğer ticaret kısıtlamaları çok şiddetli ise, bağlı şirketler arasındaki mal değişimi engellenmiş olur. Ayrıca, bazı ev sahibi ülkelerdeki politik istikrarsızlık ve gelecek hükümetlerin kararlarının ne olacağının şimdiden bilinmemesi, bağlı şirketler üzerinde bir risk yaratmaktadır (86). Meselâ, Almanya'daki B₁ şirketinin B₆ ya olan mal gönderiminde meydana gelebilecek herhangi bir aksama, eğer başka bir üreticiden mal alımı yapılmasa, B₆'nın üretiminin düşmesine sebep olabilecektir. Veya ev sahibi ülke Hollanda, B₅ şirketinin, Japonya'daki B₄ şirketinden yapmış olduğu ithalatı kısıtlayabilecek ve buda B₅ i zor durumda kırakabilecektir. İç sınırlayıcılar, dış sınırlayıcılar kadar önemli olmamakla beraber yine de ihmal edilmemelidir. Bu konuda en güzel örnek, sistemdeki çok sayıda yöneticinin mahalli kaynaklı olmasıdır.

Buradaki açıklamalarımızı tamamlamadan önce, sistem içinde önemli bir diğer konuya değinelim. Çokuluslu teşebbüs sisteminde karar verme süreci biraz karışıktır. ÇUŞ'ler bir taraftan her ülkedeki mahalli şartları kabul ederek ademi merkezîyetçi (decentralized) bir karar verme süreci içinde bulunurlarken, diğer taraftan dünyanın çeşitli yerlerindeki faaliyetlerini koordine edebilmek için merkezîyetçi (centralized) bir yönetim ve kontrol mekanizmasına ihtiyaç duyarlar. Şüphesiz buradaki her iki yönetim biçimi, birbirine tamamen zıttır. Bu nedenle ÇUŞ organizasyonlarında her iki yönetim biçiminin de dengeye getirecek bir çözüm bulmak gereklidir (87).

(86) Dış ülkelerdeki ABD kökenli şirketlerin karşılaşmış oldukları politik riskler konusunda bkz. Franklin R. Root, «U.S. Business Abroad and the Political Risks», *MSU Business Topics*, Winter 1968, s. 73—80.

(87) Hymer, «The Efficiency Contradiction of Multinational...», s. 445.

VI. ÇOKULUSLU ŞİRKET SİSTEMİ İÇİNDE TEKNOLOJİ ÜRETİMİ ve SİSTEM İÇİNDE TEKNOLOJİ TRANSFERİ

ÇUŞ'lerin dünya pazarları içindeki önemi ve üstünlüğü, bu şirketlerin büyüklük veya mali güçlerinden çok, yenilik sürecindeki (innovation process) üstünlüklerinden doğmaktadır (88). ÇUŞ'ler araştırma ve geliştirmeye (research and development) yönelik şirketlerdir ve A. ve G. için ayırdıkları fonlar çok yüksektir. Özellikle araştırma yoğun sanayi dallarında çalışan ABD kökenli ÇUŞ'ler, satışlarının belli bir kısmını A. ve G. fonlarına ayırmaktadır (89). ABD kökenli ÇUŞ'ler, Batı Avrupa'daki şirketlerle karşılaştırıldığında dört kat daha fazla A. ve G. harcaması yapmaktadır (90). ÇUŞ'lerin A. ve G. konusunda bir avantajları vardır. Bu şirketlerin faaliyetinde buldukları ekonomiler, gelir seviyesi yüksek gelişmiş ekonomilerdir. Bu tip ekonomilerde, yeni bir ürünün keşfedilmesi ve dünya üzerinde ilk önce üretimine başlanması, şüphesiz gelişmekte olanlara nazaran daha kolay olmaktadır (91). ÇUŞ'lerin A. ve G. konusunda yapmaları gereken harcamalar için Freeman'ın vermiş olduğu örnek çok dikkat çekicidir. C. Freeman'a göre, yeni bir haberleşme uydusunun üretimi için bir işletmenin en azından beş yıl olmak üzere 5-20 milyon dolar harcamayı göze alması gerekmektedir. Bu çapta bir harcama ise, ancak yıllık cironun 1 milyar dolar olması ile mümkündür (92). Bu örnekte gösterilmektedir ki, araştırma ve geliştirme çabaları dünya ekonomisinde büyük ölçüde dev firmalar tarafından yapılabilmektedir.

- (88) Konu ile ilgili olarak ayrıntılı bilgi için bkz. Keith Pavitt, «The Multinational Enterprise and the Transfer of Techonology», **The Multinational Enterprise** içinde s. 61-85.
- (89) W. Gruber, D. Mehta and R. Vernon, «The Research and Development Factor in International Trade and International Investment of U.S. Industries», **The Journal of Political Economy**, Vol. 75, February 1967, s. 20—37. Bu makalede, 1962 yılında ABD'deki araştırma harcamaları ile satışlar, toplam istihdam ile mühendis ve ilim adamı istihdamı arasındaki ilişkiler tesbit edilmiştir. Bkz. a.g.m., s. 23.
- (90) John H. Dunning, «Technology, United States Investment and European Economic Growth», **International Investment** içinde s. 391. Aynı makale, **The International Corporation** içinde de yayımlanmıştır.
- (91) Raymond Vernon, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 80, May 1966, s. 190-207. Bu makale, **International Investment**, içinde s. 305-325'de ayrıca yayımlanmıştır.
- (92) **The Growth and Spread of Multinational Companies**, QER Special No. 5, 1971, The Economist Intelligence Unit.

Konuya bu kısa girişten sonra, bazı tanımları açıklığa kavuşturmakta yarar vardır. Bunlardan özellikle «teknoloji» ile «teknolojik yenilik» (technological innovation) terimleri önemlidir. Genel anlamda teknoloji, malların üretimine uygulanabilen bilgi (knowledge) kümesi ve yeni malların yaratılması olayıdır (93). Bu nedenle teknoloji, malların üretim süreci ile yakından ilgilidir. Yeni teknolojinin kaynağı, üniversite laboratuvarlarında, sanayide ve devletin araştırma kurumlarında gerçekleştirilen bilimsel araştırmalar olmaktadır. Teknolojik yenilik, teknolojiye dönüştürülmüş olan araştırma ve buluşların yeni ürünlere uygulanması veya eski ürünlerin üretiminin geliştirilmesidir. Bir anlamda yenilik (innovation), yeni üretim fonksiyonlarının bulunması olayıdır (94). Yenilik birçok kişinin ayrı ayrı çalışmasını gerektiren bir faaliyettir: Teknik araştırma, geliştirme, üretime uygulanış, pazarlama denemesi ve pazar araştırması gibi. Bütün bu faaliyetler ve bunların birbirleri ile olan ilişkileri ise yenilik sistemi içinde düşünülmelidir. Yenilik sürecindeki bu karmaşıklık, çoğu zaman başarısızlıklarla karşı karşıya kalmamıza neden olmaktadır. Araştırma sonucu bulunan birçok buluşlar, teknoloji şekline; başka bir deyişle uygun teknoloji, üretim fonksiyonları şekline dönüştürülemede, yeni ürün yaratılmasında kullanılamamaktadır. Yeni yaratılan ürünler ise, pazarlarda tanıtılamamakta veya en azından tutunamamaktadır.

Burada bir konuya değinmekte yarar vardır. Teknolojik yenilikler ve buluşlar ile firma büyüklükleri arasında çok sıkı ilişkiler vardır. Firma ekonomik yönden büyüdükçe, araştırmaya ayıracağı fonlarında genişlemektedir. Böylece A. ve G. faaliyetlerinden ürün alma olasılığında büyük ölçüde yükselmektedir. Bu faaliyetlerden ürün alındıkça, ortaya çıkan yeni teknolojik ilerlemeler sonucu sağlanan net kazanç, yeni teknoloji geliştirme faaliyetlerine sebep olmaktadır. Bu eğilime, J. Schumpeter tarafından 1939'da değinilmiş, buluşların ve bunların üretime uygulanışının büyük firmalar

- (93) Teknoloji terimi konusunda çok değişik tanımlar mevcuttur ve bu konuda genel kabul görmüş bir tanım bulunmamaktadır.
- (94) P.T. Ellsworth-J. Clark Leith, *The International Economy*, Macmillan Publishing Co. Inc., New—York, 1975, s. 142. Burada teknolojik yeniliğin emek tasarruf edici, nötr yenilik gibi çeşitli tipteki çeşitleri üzerinde durulmayacaktır. Konu hakkında geniş bilgi, G.M. Meier, *The International Economics of Development*, Harper and Row, New—York, 1968, s. 28 vd. ile bu sayfadaki dipnotta belirtilen kaynaklardan edinilebilir.

tarafından gerçekleştirildiği belirtilmiştir. Aynı şekilde H. Villard ile J.K. Galbraith, teknoloji geliştirme fonlarının ancak büyük firmalar tarafından finanse edilebileceğini, bir buluşun kârlı olabilmesi için bu firmanın pazara hakim olarak buluşun yaratacağı kârları kendisinin elde edebileceği güçte olmasını öne sürmüşlerdir. Ayrıca bu konudaki başarıların, başarısızlıkları ortadan kaldırabilmesi için firmaların A. ve G. faaliyetlerini çok sayıda projeye yaymaları gerektiğininide belirtmişlerdir (95).

Yukarıda kısaca değinmiş olduğumuz teknolojik yenilik, bir ülkeden diğerine iki yolla geçmektedir.

i) Teknik bilginin lisans anlaşmaları, teknik yayınlar, ticaret, resmi teknik yardım programları ve diğer haberleşme araçları ile bir ülkeden diğerine aktarılması,

ii) Özellikle ÇUŞ'ler tarafından gerçekleştirilen direkt yatırımlar sayesinde yatırım yapılan ülkeye teknolojik yeniliğin şirket tarafından bizzat getirilmesi (96). Birinci durumda teknolojinin yayılması tamamen ithal edilmiş olan teknolojiyi kullanmak isteyen ulusların arzu ve kapasitelerine bağlı bulunmaktadır. Bu açıdan uluslar, birbirlerinden farklıdır. Meselâ Japon müteşebbisleri, ithal edilen teknolojiyi yeni ürün üretimine uygulamakta çok uzadadır. Japonya geçmişte teknolojiyi üreten ülkeye, ithal edilen teknoloji ile üretilen malları satan bir ülke olmuştur. Bu ülke, transistör teknolojisi uygulanarak üretilen transistörlü radyoları, bu teknolojiyi üreten ABD'ne satmıştır (97). Diğer bir örnek, ABD'nin Avrupa'da üretilen teknolojiyi Avrupa'

-
- (95) H. Villard, «Competition, Oligopoly and Research», *Journal of Political Economy*, December 1953, s. 483—98 ve John K. Galbraith, *American Capitalism*, Boston, Houghton Mifflin, 1952.
- (96) Franklin R. Root, «The Role of International Business in the Diffusion of Technological Innovation», *Economic and Business Bulletin*, Summer 1968. Teknoloji aktarımında ilginç bir ülke olan Japonya, İkinci Dünya Savaşından önce direkt yatırımlardan kaçınarak teknolojiyi lisans yoluyla elde etmiştir. 1970'lerin başında ileri teknolojiyi ülkeye aktarabilmek için, ülkeyi yabancı direkt yatırımlara ölçülü olarak açmıştır. Bu, aslında Japonya'nın ÇUŞ sistemine açılmasından başka birşey değildir. Bkz. M.Y. Yoshino «Japan as Host to the International Corporation», *The International Corporation* içinde s. 345—369.
- (97) Dunning, bir ulusun dünya teknolojisinden yararlanmasının üç yolu olduğunu öne sürmektedir. Ona göre; 1. Teknoloji ürünü olan sermaye ve tüketim mallarını ithal ederek, 2. Teknolojik know-how ithal ederek ve 3. Teknolojik know-how'u üreterek bir ulus dünya teknolojisinin meyvelerinden istifade edebilir. Bkz. Dunning, «Technology, United States..», s. 393.

dan önce üretime uygulayabilmesidir. Burada, gelişmekte olan ülkeler açısından önemli bir noktaya dikkati çekmek gerekir. Bu ülkeler, dışarıda yaratılan teknolojiyi kendi ülkelerine akkratabilmek için çok büyük fedakârlıklara katlanmak zorunda kalmaktadır. Meselâ, Arjantin, Brejilya, Kolombiya, Meksika, Nijerya, Sri-Lanka gibi ülkelerin patent, lisans, know-how ve yönetim hizmet ücreti olarak dışarıya ödedikleri paralar, bu ülkelerin toplam ihracatlarının yüzde 7'sini ve toplam yurtiçi gayrisafi harcamalarının yüzde yarısından biraz daha fazlasını oluşturmaktadır. Dünya nüfusunun yüzde 65'ni ve GSMH'nın yüzde 56'sını oluşturan 13 gelişmekte olan ülkenin bu iş için dışarıya ödedikleri meblağ, geçmişte 1.5 milyar dolara ulaşmış ve bu ülkelere gelen özel yabancı sermayenin yarısından fazlasını teşkil etmiştir (98).

ÇUŞ'ler ülkeler arasında teknolojinin yayılmasında oldukça önemli bir rol oynamaktadır (99). Uluslararası yatırım stratejisi, pazar kaynaklıdır ve bu nedenle yatırımı gerçekleştirecek olan firma yabancı pazarlarda mallarını satabilmeyi ümit edebilmelidir. Eğer yatırım alanı Batı Avrupa'da olduğu gibi oldukça gelişmiş bir bölgede ise, ÇUŞ'tin gerçekleştireceği ürünlerin mahalli üreticiler tarafından o ana kadar yapılmamış olması ve belli bir süre içinde de taklit edilmemesi gerekir. ÇUŞ sistemi içindeki bağlı şirketlerde geliştirmiş oldukları teknikleri, birbirinin kullanımına sunabilirler. Böylece her bağlı şirket, sistem içinde geliştirilen bilimsel yeniliklerden ve üretim tekniğindeki gelişmelerden haberdar olur. Bunları üretime uygulayarak teknolojinin yayılmasına katkıda bulunur.

Buna en genel örnek olarak IBM şirketi verilebilir. Bu şirketin Avrupa'da altı araştırma ve geliştirme laboratuvarı vardır. Başlangıçta IBM, bu laboratuvarları mahalli pazarları desteklemek için kullanmıştır. Fakat daha sonra şirket, laboratuvar araştırmalarının yalnız belli bir bölge ile sınırlı kalmaması gerektiğini düşünmüştür. 1961 yılında IBM ÇUŞ'ü, 360 sistemini geliştirmeye karar verince, Avrupa'daki laboratuvarlarının da devreye sokmuş ve herbirine bir

(98) **Multinational Corporations.**, s. 50.

(99) Teknolojinin ülkeler arasında yayılmasında başlıca iki yol olduğuna değinmiş idik. Bu şekilde transfer edilen teknolojiye Dunning, «proprietary technology» anlamında «sahip olunan teknoloji» adını vermektedir. Bkz. Dunning, a.g.m., s. 395.

görev vermiştir (100). Bu görevlendirmeden sonra en küçük cihaz Almanya'dan gelmiş, İngiltere orta büyüklükte cihazı projelmiş ve ABD'deki laboratuvarlarda en büyük bilgi-sayar gerçekleştirilmiştir. Fransız, Hollanda ve İsveç laboratuvarları da üretim için gerekli çok çeşitli girdileri üretmiştir (101).

Acaba bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin uluslararası teknoloji transferi karşısında durumları nedir? Bu ülkelerin ÇUŞ'ler kanalıyla yeni teknoloji transferine olan ihtiyaçları çok büyük olmasına rağmen, gelişmekte olan ülkelere mevcut koşullar, bu konuda büyük bir zorluk çıkarmaktadır. Sözü edilen ülkelere engelleyici hükümet politikaları bir kenara bırakılsa bile, pazarın küçük ve durgun oluşu ile sosyal sabit sermayenin (social overhead capital) gelişmemiş olması ve bunun sonucunda sanayi alt yapısının bulunmaması, yeniliklerin bu ülkelere transferini kısıtlamaktadır. Fakat bunun yanında gelişmekte olan ülkelere üretim için gerekli olan ara girdilerin iç piyasadan sağlanamaması, ÇUŞ'lerin bu girdileri dışarıdan ithal etmelerine -eğer hükümetçe izin veriliyorsa- veya teknik ve mali yardım sağlayarak girdinin o ülkede yapılmasına yardımcı olmaya zorlanmaktadır (102). Üretim için gerek duyulan girdi ÇUŞ tarafından ev sahibi ülkede yapılacaksa, bu defa bu üretimi gerçekleştirecek ustalıkli işgücü bulmakta zorlukla karşı karşıya kalınmaktadır. Bu nedenle ÇUŞ, teknik ve yönetici personeli ni ya ana şirketten veya diğer bağlı şirketlerden sağlamaktadır. Böylece eğitim ve teknolojik yeniliklerin ÇUŞ sistemi aracılığı ile öğretilmesi bizzat bağlı şirketin faaliyette bulunduğu ülkelere gerçekleştirilmiş olmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde ÇUŞ'ler, yeni teknolojilerin gelişmekte olan ülkelere yayılması ve geliştirilmesine muhtemelen resmi teknik yardım programlarında sağlanarlardan daha fazla katkıda bulunmaktadır (103).

- (100) IBM ÇUŞ'ti, 360 sistemini geliştirmek için 5 milyar dolarlık bir araştırma ve geliştirme harcaması yapmıştır. Bkz. **The Growth and Spread of Multinational Companies**, 1971.
- (101) E.S. Groo, **Technology and World Trade**, Washington, U.S. Government Printing Office, 1967, s. 123—124. Root, a.g.e., s. 562'den naklen
- (102) J. Baranson, «Transfer of Technical Knowledge by International Corporations to Developing Economies», **American Economic Review**, Papers and Proceedings, May 1966, s. 260—61.
- (103) Bu sonuç, OECD'nin yapmış olduğu bir araştırmaya dayanmaktadır. Bkz. **Technical Assistance and Private Enterprise**, The OECD Observer, Paris, OECD, December 1967, s. 35—37.

Buraya kadar yazılanlardan da anlaşılacağı gibi, genel olarak ÇUŞ'lerin uluslararasıda yeni teknolojilerin yayılmasına katkıda bulunduğu söylenebilir. Uluslararası çapta üretim yapan ÇUŞ'ler, bu üretimin gerektirdiği teknolojiyi üretim yaptıkları ülkeye getirmeye mecburdurlar. Bunun için mahalli araştırma ve geliştirmeye önem vermekte, işgücünün eğitim ve yetiştirilmesini sağlamakta, mahalli girdileri kullanarak bunların üretimlerini teşvik etmekte, bu dallarda ölçek ekonomilerin ortaya çıkmasına sebep olmakta ve ileri yönetim metodlarının ülkeye girmesine imkan hazırlamaktadır. Fakat bütün bunlara rağmen, tüm ÇUŞ'lerin teknolojik yenilikleri uluslararasılaştırdığını (internationalized) söylememiz doğru olmayabilir. Hâlâ birçok ÇUŞ, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini ana şirketin bulunduğu ülkelerdeki laboratuvarlarda yapmakta ve buluşları daha sonra bağlı şirketlere aktarmaktadır (104).

Bu konuda unutulmaması gereken bir diğer önemli noktada şudur: Ticari teknoloji büyük ölçüde ÇUŞ'lerin tekelinde olmakla beraber, temel bilgi ve teknoloji üretimi daha çok hükümet kaynaklı araştırma merkezleri tarafından gerçekleştirilmektedir. OECD'nin bir araştırmasına göre, 1963-1964 yıllarında ABD'deki toplam araştırma ve geliştirme harcamalarının yüzde 51.2'sini, Savunma Bakanlığı ile Uzay ve Nükleer Enerji Ajansı yapmıştır. İngiltere'de A. ve G. harcamalarında kamunun payı yüzde 32 (1964-65), İsveç'te yüzde 25.8 (1964), Fransa'da yüzde 24.9 (1964), Almanya'da yüzde 13.5 (1964) ve Avusturya'da (1963) yüzde 10.7'dir (105). Bu gerçeklerde göstermektedir ki, batıda üretilen bilgi ve teknolojiye devletinde önemli bir payı bulunmaktadır.

VIII. ÇOKULUSLU ŞİRKETLER KARŞISINDA EV SAHİBİ ÜLKELERİN TUTUMLARI VE UYGULAMADAN ÖRNEKLER

İkinci kısımda ÇUŞ'lerce gerçekleştirilen yatırımların fayda ve maliyetlerinin ekonomik bir yorumu yapılmış ve ev sahibi ülke ile ÇUŞ'lerin yöneticileri arasında giderek bir çıkar ayrılığının belir-

(104) Bu konu ile ilgili geniş bilgi için bkz. J.B. Quinn, «Technology Transfer by Multinational Companies», *Harvard Business Review*, November-December 1969, s. 152—54.

(105) *Multinational Corporations..*, s. 49.

diğine değinilmiş idi (106).. Gerçekten ÇUŞ ile ev sahibi ülkeler arasında zamanla, yaratılan ekonomik faydadan (economic benefits) alınmak istenen pay konusunda anlaşmazlık çıkmakta ve her iki tarafta faydasını maksimize etmeye çaba harcamaktadır. Aslında politik anlaşmazlıkları bir kenara bırakırsak, yaratılan ekonomik faydadan her iki tarafında alacağı payın bölüşümünde akıllıca davranmak, taraflara yarar sağlayacaktır. Bu açıdan değerlendirildiğinde uluslararası ekonmik faaliyetler, artı toplamı oyun (positive-sum game) kuralına göre meydana gelmekte ve faaliyetin devamından her iki tarafta kârlı çıkmaktadır. Böyle bir durumda faaliyete son verilirse, bu, ortakların tümünün zararına olmaktadır. Eğer konuya diğer bir yaklaşım olan politik açıdan bakılırsa, ev sahibi ülkeler kendi ülkelerinde faaliyette bulunan ÇUŞ'leri, sosyo-politik yönden kontrol altına almaya; ÇUŞ'ler ise genel anlamda kârlarını maksimize etmeye çalışmaktadır (107). Bu durumda ÇUŞ'lerin çıkarlarına dokunulacak olunursa, bunların ülke içinde politik ve ekonomik (Şili örneğinde olduğu gibi) istikrarsızlığa sebep olmalarıda söz konusu olmaktadır. Konuya yapmış olduğumuz ilk yaklaşımın aksine, burada «toplam sıfırlı oyun» (zero-sum game) geçerli olmakta ve bir taraf ancak diğerinin kaybetmesi sonucunda kazanabilmektedir. Bu nedenle politik çatışmalar, şüphesiz ekonomik çıkar aykırılıklarından daha önemli olmaktadır.

Ev sahibi ülke, kendisi açısından önemli olan ekonomik ve sosyal hedefleri gerçekleştirmeye çalışırken bunları milli açıdan değerlendirmektedir. Fakat ÇUŞ, kendi sistemi içinde kârını azamileştirirken bir merkezden yönetilen (geocentric) kararlara bağlı kalmaktadır. Başka bir deyişle ev sahibi ülke yetkilisi, «bu izlenen politika bize uygun mudur?» diye sorarken ÇUŞ yöneticisi, «bu politika bizim dünya çapındaki (world-wide) şirketimiz için uygun mudur? şeklindeki bir soruya cevap aramaktadır.

(106) ÇUŞ'ler ile ilgili hükümetler arasındaki ilişkiler ve ev sahibi ülkelerin (geleşmiş ülke açısından) yabancı yatırımlar konusundaki tepkileri konusunda İngiltere için yapılmış bir örnek çalışma, özellikle tavsiye edilir. Michael Hedges, *Multinational Corporations and National Government: A Case Study of the United Kingdom's Experience: 1964-1970*, Saxson House, Lexington Books, D.C. Heath Ltd., 1974. Bu konuda ayrıca Birleşmiş Milletlerin *Multinational Corporations* isimli yayınında bakılabilir. s. 58—60.

(107) Yabancı şirketlerin bazen kendi kârları için faaliyette buldukları ülkelere in ekonomik kalkınmalarını feda ettiği öne sürülmektedir. Bkz. Streeten, a.g.m., s. 442.

Bilindiği gibi her ülkenin kendine göre gerçekleştirmek istediği milli ekonomik hedefleri vardır. Bunlar arasında ülkede tam istihdamın sağlanması, yeterli bir ekonomik gelişme hızı, uygun bir gelir dağılımı ve sağlam bir ödemeler dengesi sayılabilir. Ülkelerin izlemiş oldukları dış ekonomik politikanın amaçları ile bazen ÇUŞ'in dünya çapında gerçekleştirmek istediği amaçlar arasında bir uyumsuzluk doğabilir. Meselâ, dış ekonomik politikanın amaçları arasında olan kendi kendine yeterlilik (autarky), ekonomiyi dış rekabetin yıkıcılığında koruma (protectionism), tam istihdamı sağlama (iç denge), dış ödemeler dengesinde istikrar (dış denge) ve ekonomik kalkınma ile veya bunlardan birkaçı ile ÇUŞ'ün amaçları çatışabilir. Ayrıca yeni sömürgecilik, milli güvenlik, sosyalizm, kültür farklılığı gibi ekonomik çıkar çatışması ile yakından ilgisi olmayan nedenlerde, ev sahibi ülkede ÇUŞ'lere karşı bir tepki doğurabilir (108). Herşeyden önce ev sahibi ülkenin hükümet görevlileri, aydınları iş adamları, işçi liderleri ve diğer baskı grupları, ÇUŞ'lerin milli bağımsızlığa ters düştüğünü savunabilir. Bunlar, milli ekonominin anahtar sanayilerini elinde tutan şirketlerin başları dışarıda olan merkezler tarafından yönetilmesini hoş görmeyebilir ve bu durumun ülkenin bağımsızlığı ile ters düştüğünü öne sürebilirler.

ÇUŞ'lerin, ülkelerinin milli bağımsızlığına ters düşmesi (109) ve hatta bağımsızlığı tehdit etmesi, bu şirketlere karşı ev sahibi ülkelerin gösterdikleri en sert tepki olmaktadır. Çokuluslu şirket sistemi içinde ana şirketin bulunduğu ülkenin hükümeti, sistem içindeki bağlı şirketler üzerine baskı yaparak bazen kendi kararlarını dolaylı yoldan uygulamak isteyebilir. Meselâ 1964 yılında ABD hükümeti, IBM ÇUŞ sistemi içindeki Fransız bağlı şirketinin Fransız Hükümetine bilgi-sayar satmasını yasaklamıştır. Aynı şekilde 1968 yılında ABD kökenli ÇUŞ sistemi içindeki Belçika'lı bağlı şirketin Küba'ya tarım araçları satışı önlenmiştir. 1972 yılında General Electric'in bir Fransız iktisadi devlet teşekkülü olan ve uçak motoru üreten SNECMA'ya, ortaklaşa yeni bir motor ge-

(108) Fazla bilgi için bkz. Rıdvan Karalar, «Sermayenin Evrenselleşmesi: Çokuluslu Şirketler», ESADER, Haziran 1976, s. 33—89.

(109) Bu konuda bkz. Raymond Vernon, «Multinational Enterprise and National Sovereignty», Harvard Business Review, March - April, 1967.

liştirmek için gerekli olan teknoloji transferi lisansı verilmesi, ABD hükümeti tarafından kabul edilmemiştir (110).

Ev sahibi ülkeler ayrıca, ÇUŞ'ler ile bir anlaşmazlığa düştüklerinde ÇUŞ'tin bağlı olduğu hükümetin uyusmazlığa taraf olarak katılması ve şirketini korumaya kalkmasından oldukça endişelidirler. Genellikle ABD kökenli ÇUŞ'lerin, gittikleri ülkelerin politikalarına karışma eğiliminde olmaları, bu şirketlere karşı ev sahibi ülkelerde bir tepkinin doğmasına yol açmaktadır. Bu nedenle, özellikle Latin Amerika'da ABD kökenli ÇUŞ'lere karşı olan çekingenlik, Şili'de Allende hükümetinin ITT şirketinin ABD hükümeti ile ortaklaşa devrilmesinde oynadığı rolden sonra daha da artmıştır.

Son yıllarda önemi giderek artan ekonomik milliyetçilik sonucunda, ÇUŞ'ler ev sahibi ülkelerde adeta bir düşman olarak görülmeye başlanmıştır. Şüphesiz burada belirtilen ekonomik milliyetçilik, en aşırı derecede olanıdır. Her konuda olduğu gibi bu konuda da, değişik ölçüde ekonomik milliyetçilik anlayışı söz konusudur. Aşırı ekonomik milliyetçilik görüşleri, özellikle, ÇUŞ'lerin faaliyette buldukları gelişmekte olan ülkelere ağırlık kazanmaktadır. Bunlara göre devlet, bütün şirketler üzerinde kesin bir hakimiyet sağlamalı; toplum, mili kültür ve ekonomi üzerinde yabancı etkisinin ortaya çıkıp yayılmasında bir araç olarak görev yapan yabancı şirketler bu nedenle ülkeye kabul edilmemelidir. Bu şekilde düşünenler, direkt yabancı sermayeyi (ÇUŞ), yeni sömürgecilik (neocolonialism) veya ekonomik emperyalizmin bir maşası olarak değerlendirmekte ve gelişimin gelişmekte olan ülkeleri, sanayileşmiş ülkelerin ekonomik ve politik baskısı altına alacağına inanmaktadır. Bunlar ilave ederek şöyle demektedirler: «Siz yabancı şirketler-bizim bütün kaynaklarımızı alıp götürüyorsunuz, geriye bize boş bir toprak bırakıyorsunuz!» Şüphesiz burada, gelişmekte olan ülkelerde pek hoş karşılanmayan yabancı sermaye ve ÇUŞ'ler için söz konusu olan ekonomik milliyetçilik, bir ölçüde sanayileşmiş ülkeler içinde geçerli bulunmaktadır. ABD'de tanınmış bir şirketin Japonya kaynaklı bir ÇUŞ tarafından satın alınması, bu ülkede de en az gelişmekte olan ülkelere benzer tepkiler yaratabilir.

Bugün dünyada çeşitli derecelerde olmak üzere yabancı sahipliğine bir sınır getirilmiştir. Bu nedenle yabancı yatırımlar ve

(110) Bu konudaki örnekler için bkz. Jack N. Berhman, *National Interest and the Multinational Enterprise*, Bölüm 7.

ÇUŞ'ler, dünyanın her yerinde bazı kısıtlamalarla karşı karşıya bulunmaktadır. Fakat bu sınırlamalar gelişmekte olan ülkelerde, sanayileşmiş olanlara göre çok daha fazladır. Genel olarak bütün ülkeler, havayolları, deniz yolları, radyo-televizyon gibi kamu haberleşme araçları, banka ve sigorta şirketleri, madencilik, petrol, demir-çelik, petro-kimya v.b. sektörlerde faaliyet gösteren yabancı sermayeye sınır getirmişler ve bazen bu alanlarda yabancı sermayeyi yasaklamışlardır. Sanayileşmiş ülkelere bazılarında ise yabancı sermaye, yerli müteşebbislerle ortaklaşa faaliyetlerde bulunabilmektedir. Meselâ, Japonya'da, bazı sanayi dallarında yüzde yüz oranında bir yabancı mülkiyet yasaklanmıştır (111). Başka bir deyişle Japonya'da bazı sektörlerde yabancı sermaye, Japon ortaklarıyla birlikte ancak azınlıkta kalmak şartıyla faaliyette bulunabilmektedir (112).

Diğer bazı sanayileşmiş ülkeler ise, millî şirketlerin yabancılar tarafından ele geçirilmesini tamamen yasaklamışlardır. Meselâ Fransa, Japonya'daki gibi direkt yabancı sermayeye ve dolayısıyla ÇUŞ'lere bir kısıtlama getirmekle beraber, Fransız şirketlerinin yabancı kökenli ÇUŞ'ler tarafından satın alınmasına geçmişte şiddetle karşı çıkmıştır ve hâlâda çıkmaktadır. ABD kökenli Westinghouse Electric Corporation'ının, ağır elektrik araçları üreten Jeumont-Schneider firmasını satın almasını, Fransız Hükümeti yasaklamıştır. Japonya'da son zamanlarda görülen liberasyon uygulamalarına rağmen, bu ülkede yabancı sahipliği genel olarak yüzde 25 oranı ile sınırlandırılmıştır. 1971 yılında General Motors Corporation ÇUŞ'ti, Japon Isuzu Motors Ltd. of Japan'ın yüzde 34.2 hissesini satın almıştır. Fakat General Motors'un bu payı beş

(111) Japonya'da sanayi kesiminin büyük bir kısmı, halen yüzde yüz yabancı sermayeye kapalıdır ve yabancı direkt sermaye savaş dönemi sonrası Japon ekonomisinde çok az bir yer tutmuştur. Bkz. Musaku Furuhashi, «New Policy Toward Foreign Investment? Issues in the Japanese Capital Liberalization», *MSU Business Topics*, Vol. 20, Spring 1972, s. 33—39.

(112) Japonya, sanayileşmiş ülkelere gelen baskılar nedeniyle 1967 yılında yabancı sermaye konusundaki politikasını libere etmiştir. Bunun sonunda Libere edilmiş 33 sanayi dalında, yabancılara % 50'ye kadar sahiplik hakkı tanınmıştır. 19 dalda ise, yüzde yüze yakın sahiplik hakkı kabul edilmiştir. Bkz. *Foreign Investment in Japan, A Change of Policy*, The OECD Observer, Paris, OECD, April 1968, s. 46. Bugün bu sanayi dalları daha arttırılmıştır. Meselâ, yüzde yüz yabancı sermaye yatırımına açılan sanayi dalı 228'e ulaşmıştır. Japonya'da geçen yıl (1976) gerçekleştirilen yabancı yatırımlar tutarı 4.5 milyar dolara varmış fakat bunun ancak % 4'ü olan 184 milyon doları ortak teşebbüslere gitmiştir. *The Economist*, 14—20 May, 1977, s. 100.

yıl içinde arttırmamayı, 27 üyeli yönetim kuruluna dört üyeden daha fazlasını sokmayı ve kendi üyelerinden birinin Isuzu'nun yönetim kurulu başkanı olarak hizmet etmemesini taahhüt etmesi ile yüzde 25'lik oran aşılabilmektedir. İmalat sanayiinde yabancı sahipliğinin yüzde 50'sinin üstünde olduğu Kanada'da, bu durumun ülkenin çıkarlarına uygun olmadığını gören hükümet, 1972 yılında liberal dış ticaret politikasını terketmek zorunda kalmıştır. Bu durumu Başbakan Pierre Trudeau, «fakirleşmeden ekonomik yönden daha bağımsız olmak» şeklinde yorumlamıştır. Aynı şekilde sanayileşmiş bir ülke olan Avustralya'da 1970'lerde mevcut şirketlerin yüzde 35 kadarı, yabancı mülkiyete ait bulunmaktadır. Fakat bu durum, Avustralya kamuoyunun konuya eğilmesine yol açmış ve 1972 yılında ITT ÇUŞ'tin Melbourne kökenli «Frozen Food Industries»ni ele geçirmesi, kamu oyunundan gelen tepkiler sonucunda önlenmiştir (113).

Gelişmiş ülkelerde yabancı mülkiyetine hukuki yönden getirilen bu yasaklama (prohibition of acquisition) gelişmekte olan ülkelerde daha fazla görülmekte ve bu ülkelerde ayrıca yabancı mülkiyete el koyma (expropriation) uygulamaları sıkça meydana gelmektedir (114). Birleşmiş Milletler Genel Sekreterliği tarafından hazırlanmış olan bir raporda, ÇUŞ'lerin faaliyet alanlarının büyük ölçüde gelişmekte olan ülkelerdeki petrol, bakır, boksit ve diğer tabii kaynaklarda yoğunluk kazandığı belirtilmektedir. Meselâ, bu rapora göre Orta Doğu ülkelerinde yabancı yatırımlarının yüzde 90'ını petrol sanayiinde bulunmaktadır. Güney Amerika'da bu oran petrol yatırımlarında yüzde 28, imalat sanayiinde yüzde 39'dur. Afrika'da yabancı yatırımların yüzde 59'u petrol ve madencilikte, yüzde 19'u ise imalat sanayiindedir. Asya'da, istihraç (extractive) sanayilerinde (petrol ve tarım dahil) yabancı yatırımlar yüzde 40 iken, imalat sanayiinde bu oran yüzde 30 dolaylarındadır (115).

Buraya kadar ortaya konmuş olan gerçekler karşısında, direkt yabancı yabancı sermayeyi başka bir deyişle ÇUŞ'leri geliştirmekte olan ülkelerin pek hoş karşılamıyacakları açıktır. Ayrıca, yeni ba-

(113) «Australia: It Fears Becoming a Second Canada», **Business Week**, May 20, 1972, s. 46.

(114) Gelişmekte olan ülkelerdeki devlet ve ÇUŞ ilişkileri hakkında geniş bilgi için bkz. Edith T. Penrose, «The State and Multinational Enterprise in Less-Developed Countries», **The Multinational Enterprise** içinde s. 221—239.

(115) **Miltinational Corporations...**, s. 33.

ğımsızlığına kavuşan gelişmekte olan ülkelerin büyük çoğunluğunun yakın zamanlara kadar Batı'nın sömürgeleri olduğuda düşünülecek olursa, bu ülkelerde ÇUŞ'lere yöneltilen «yeni emperyalizm» sıfatının bir ölçüde mazur görülebileceği düşünülebilir. Gelişmekte olan ülkeler, çoğu zaman kendi kaynaklarının ÇUŞ'ler tarafından işletilmesini, sözü edilen şirketler ülkeye her ne kadar yeni teknoloji, sermaye, know-how ve işletmecilik bilgiside getirseler, kabul etmemektedirler. Bu nedenle, ÇUŞ'ler ile ev sahibi hükümetler arasında sık sık anlaşmazlıklar ortaya çıkmakta ve bazı durumlarda ÇUŞ'lerin bu ülkelerdeki varlıklarına el konulmaktadır (expropriation). Burada kullandığımız «el koyma» terimi, ev sahibi ülkede faaliyette bulunan şirket mal varlığının (property) ülke hükümeti tarafından ele geçirilmesi (seizure) olayıdır. Eğer yabancı mülkiyet sahiplerine herhangi bir ödemede bulunulmazsa, el koyma bir çeşit müsadere (confiscation) olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde yabancı mülkiyete el koyma, büyük ölçüde «millileştirme» şeklinde meydana gelmektedir. Çünkü, el konan varlıklara ev sahibi ülke hükümetleri sahip çıkmaktadır. Eğer ev sahibi ülkeler el koydukları varlıklara para ödemeye kalkarlarsa, bunun ekonomik maliyeti çok yüksek olabilmektedir. El koyma ayrıca, yabancı yatırım havasını bozarak bu ülkelere gelebilecek potansiyel sermayeyide olumsuz yönde etkilemektedir. Meselâ 1960 yılında Küba'nın ABD yatırımlarına el koyması, Birleşik Amerika'nın Latin Amerika'daki yatırımlarını büyük ölçüde etkilemiş ve 1960-62 yıllarında Latin Amerika'ya yapılacak yatırımlarda en azından 500 milyon dolarlık bir düşme meydana gelmiştir.

El koyma, gelişmekte olan ülkelerde milli bağımsızlığın bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Fakat el konulan varlıklara yapılacak olan ödemeler konusunda uluslararası bir standart bulunmaması, el konulan varlıkların hükümetleri ile ev sahibi ülkelerin hükümetlerini sık sık karşı karşıya getirmektedir. Bu nedenle uluslararası çapta el konulan varlıklara, vadeli, uygun ve etkili bir tazminatın ödenmesi gerektiği belirtilmektedir. Uygun (adequate) tazminat ile, varlığın halihazırdaki pazar değeri; etkili (effective) tazminat ile de konvertibl bir döviz ile ödemenin yapılması öngörülmektedir. Birinci Dünya Savaşından sonraki uygulamalar, bu tazminatların ödenmesine gerek sosyalist ve gerekse gelişmekte olan ülkeler tarafından pek uyulmadığını göstermektedir. Birleşmiş Milletler Genel Kuruluna, 14 Aralık 1962 tarihinde bu konuda bir tasarı sunulmuş ve tasarıda «el konulan varlıkların karşılığının

uluslararası hukuk kurallarına göre sahiplerine ödenmesi gerektiği» belirtilmiştir. Fakat bugün için el konulan varlıklara ödenecek tazminatlar konusunda herhangi bir genel kabul görmüş bir kural bulunmamaktadır.

Tarihi perspektif içinde yabancı varlıklara karşı ilk elkoyma olayı, 1917 ihtilalinden sonra Sovyet Rusya'da meydana gelmiştir. 1917-1920 yılları arasında Sovyetler Birliğinde el konulan yabancı varlıklar kaşılığında varlık sahiplerine herhangi bir ödemede bulunulmamıştır. İkinci Dünya Savaşından sonra Doğu Avrupa ülkelerinde, Kıta Çin'inde ve 1958'de Küba'da iktidara gelen Castro yönetimi döneminde, ödeme yapılmadan ülkedeki yabancı varlıklara el konmuştur. Komünist olmayan ülkelerde el koyma hareketi, ilk olarak 1938 yılında Meksika'da görülmüştür. Bu tarihte Meksika hükümeti, ABD-İngiliz kökenli petrol şirketlerinin hisse senetlerini devir almıştır. Fakat bu el koyma, sadece yabancı petrol şirketlerinin mal varlığını kapsamıştır. Meksika'da 1970 yılında Başkan Echeverria işbaşına gelince, mahalli işletmelerin yabancılara satışını yasaklamıştır.

1960 yılında Küba'da Castro yönetimi, takriben son yarım yüzyıldır ülkeye yatırım yapmış olan tüm ABD kökenli şirketlere el koymuş ve 1.4 milyar dolarlık varlığa karşı bir ödeme bulunmamıştır. 1917-1965 döneminde bütün dünyada, 187 ABD kökenli şirkete el konulmuştur. Bu şirketlere el konulması 240 ayrı faaliyeti gerektirmiş ve bunun 171'i Küba dahil komünist ülkelerde meydana gelmiştir (116).

Gelişmekte olan ülkelerdeki yabancı ÇUŞ'lerin aktif varlıklarına el koyma olayı incelenirken, iki önemli millileştirme hareketini unutmamak gerekir. Bunlar; Peru hükümetinin, 1968 yılında International Petroleum Company ÇUŞ'nin mal varlığına el koyması ile 1971 yılında Şili hükümetinin Araconda Company ve Kennecott Copper Corporation şirketlerini millileştirmesidir. Peru'da, 9 Ekim 1968 tarihinde Yeni İhtilal hükümeti, La Brea y Parinas'daki petrol alanlarını işgal etmiş ve bu bölgedeki International Petroleum Company (IPC) mülkiyetinde olan bir rafineri ile diğer kuruluşlara el koymuştur. IPC, Kanada kökenli bir ÇUŞ olan Stan-

(116) Franklin B. Root, «The Expropriation Experience of American Companies», *Business Horizons*, April 1968, s. 71.

dard Oil Company of New Jersey'in bir yavru şirketidir (117). Haziran 1971 yılında Şili'de Başkan Salvador Allende yönetimindeki yeni sosyalist hükümet, elli yıldan bu yana Şili'nin bakır madenlerini işleten Anaconda Company ile Kennecott Copper Corporation'a el koymuştur (118). Bu iki şirket Şili'nin toplam ihracatında yüzde 80 oranında bir yeri olan bakır üretimi yapıyor ve devlet gelirleri içinde yüzde 75 oranında bir yere sahip bulunuyordu. Salvador Allende yönetimi, muhasebe değerleri 400 milyon dolar olan bu ABD kökenli iki şirkete uygun bir tazminat ödeyeceğini Eylül 1971'de ilân etmiş fakat, aynı zamanda her iki şirketin son 15 yıldır Şili hükümetine 774 milyon dolarlık bir borcu olduğunuda ilâve etmiştir. Dolayısıyla bu şirketlere uygun bir tazminat ödenmemiştir.

Gelişmekte olan ülkelerde el konulan ABD kökenli ÇUŞ'lerin mal varlıkları karşılığında çoğunlukla hiçbir ödeme yapılmaması karşısında, ABD hükümeti karşı tedbirler almak zorunda kalmıştır. Meselâ Peru olayından sonra, 1969 ABD'nin Peru'ya olan dış yardımı 60 milyon dolardan 9 milyon dolara düşmüştür. Aynı şekilde 1971 yılında Amerikan İhracat- İthalat Bankası, Şili'nin jet uçakları alımına ilişkin finansman yardımını red etmiştir. Aynı yılda Dünya Bankası, ABD hükümetinin baskısı sonucu Bolivya ve Guyana'na vereceği kredileri onaylamamıştır. Çünkü, bu iki ülkede el konulan ABD varlıklarına ödenecek tazminat konusunda anlaşmazlık o tarihte bir çözüme kavuşturulamamıştır. 1972 yılında yine ABD, Dünya Bankası'nın Irak'a vereceği borç için aleyhte oy kullanmıştır. Çünkü Irak, Iraq Petroleum Company'yi millileştirmiştir.

Konuyu tamamlamadan önce, son olarak petrol ihraç eden ülkelerin, ÇUŞ'ler karşısındaki durumlarının da incelemekte kanımızca yarar vardır. Petrol ihraç eden ülkeler, çıkarlarını dünya çapındaki dev ÇUŞ'ler karşısında koruyabilmek amacıyla, 1961 yılında İran, Irak, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Venezüella tarafından kurulan OPEC (The Organization of Petroleum Exporting Countries) örgütünde birleşmişler ve dünya ham petrol fiyatlarının düşmesi için çaba harcamışlardır (119). 1970'lerde dünya petrol pæ-

(117) David K. Eiteman, «A Model for Expropriation Settlement, The Peruvian I.P.C. Controversy», *Business Horizons*, April 1970, s. 87.

(118) Fazla bilgi için şu kanağa bakılabilir. *The International Corporation*, 1971.

(119) OPEC ülkeleri bugün, petrol fiyatlarının sanayileşmiş ülkelerde meydana gelen enflasyonu giderecek ölçüde artırılması gerektiğini savunmaktadır.

zarına hakim olan ÇUŞ'ler, bu tarihte hâlâ petrol fiyatları ve üretim üzerinde kesin bir kontrole sahip idiler. Fakat OPEC ülkelerinin dünyanın bilinen petrol kaynaklarının yüzde 80'ne sahip olması ve dünya petrol ihracatının yüzde 90'nın bu ülkelerce gerçekleştirilmesi, giderek OPEC ülkelerinin ÇUŞ'ler karşısındaki gücünü arttırmıştır. Bu nedenle, önceleri kârın dağılımı ile ilgili olan anlaşmazlık giderek ham petrol üretim sahipliği üzerinde yoğunlaşmıştır.

OPEC ülkelerinde üretim yapan petrol şirketlerinin sahipliği konusundaki tartışmalar, en az petrol fiyatlarının tesbit edilmesi kadar ilgi çekicidir. Ekim 1972 tarihinde New-York'ta imzalanan anlaşma, İran körfezi ülkeleriyle (İran hariç) 23 petrol şirketi arasında ilk aşamada yavru şirketlerin yüzde 25 paylarının bu ülkelere devredilmesini sağlamıştır. Bu paylar, 1983 yılına kadar yüzde 51'e yükselecektir. Hükümetler, şirketlerin varlıklarına karşılık aktiflerin muhasebe kayıt değerleri üzerinden ödeme yapacaklardır. New-York Anlaşması, İran körfesinde üretim yapan ÇUŞ'lere belli bir garanti getirmiş olmasına rağmen, genel olarak OPEC ülkeleri 1980'lerde kendi üretmiş oldukları petrolü tamamen millileştirmiş olacaklardır (120). Görülüyorki OPEC ülkeleri, petrol sanayinde faaliyet gösteren ÇUŞ'ler karşısında elle tutulur bir başarı kazanmışlardır. Ham petrol fiyatları ile ilgili olarak ortaya çıkan sorun, giderek bir mülkiyet sorunu şekline dönüşmüş ve OPEC ülkeleri büyük ölçüde petrolü millileştirmeyi başarmışlardır.

IX. SONUÇ

Uluslararası ticaret, pazar hacmini büyülterek ve tüketici tercihlerini genişleterek üretimde ihtisaslaşmayı sağlar. Uluslararası faktör hareketliliği ise, ticaretle birlikte ülkeler arasında kaynakların daha etkin bir kullanım ve tahsisine yardım eder. Serbest ticaret varsayımı altında ekonomik kaynaklar, dünya hasılasını maksimize etmek için kullanılır. Başka bir deyişle serbest ticaret, bir ülkenin uluslararası ihtisaslaşmadan yararlanmasına, ihraca-

(120) Petrol sanayinde ortaya çıkan bu gelişmeler hakkında geniş bilgi için bkz. M.A. Adelman, «The Multinational Corporation in World Petroleum, *The International Corporation* içinde s. 227—228.

tını daha düşük bir fırsat maliyeti ile gerçekleştirerek ihracatını daha düşük fırsat maliyeti ile yapmasına yol açar. Tam rekabet şartları söz konusu olduğunda uluslararası faktör hareketliliği, dünyanın her yerinde marjinal prodüktivitenin (ve fiyatların) eşitlenmesine sebep olur. Böylece, faktörlerin uluslararası dağılımında optimalite sağlanmış olur. Bu durumdan meydana gelecek bir sapma, toplam dünya üretiminin azalması ve tüketici refahının düşmesi sonucunu doğurur. Uluslararası direkt yatırımların (uluslararası sermaye hareketi) marjinal prodüktivitenin yüksek olduğu bölgelere akması, dünya refahının yükselmesi anlamına gelir. Çünkü bu durumda yabancı sermayenin marjinal geliri, marjinal maliyetini aşmaktadır (121). Burada gözden uzak tutulmaması gereken nokta şudur: Uluslararası direkt yabancı yatırımların başka bir deyişle ÇUŞ'lerin dünya ekonomisine olan net katkısının, bu şirketlerin faaliyette buldukları her ülkenin ekonomisine net bir katkı sağlayacağı anlamına gelmemesidir.

Bu teorik düşünceler çerçevesinde uluslararası direkt yabancı yatırımların yani ÇUŞ'lerin dünya ekonomisinde en uygun kaynak tahsisinin yapılmasına yardımcı olmaları beklenir. Bilindiği gibi ÇUŞ'ler, dünyanın değişik bölgelerinde yatırımlarda bulunarak ülkeler arasındaki kaynak dağılımına, bunun sonucunda potansiyel ticarete ve -serbest dış ticaret ve tam rekabet varsayımları altında- dünya hasılasının maksimum değerine etki eder. Fakat gerçek ekonomik hayatta serbest ticaret mevcut olmadığı gibi bilakis ÇUŞ'ler tekelci karakteri ağır basan bir pazar için üretim yapar. Teorik modelden meydana gelen sapmalar, ekonomide optimum refaha ulaşılmasını engeller ve bu durumda ancak ikinci en iyi (the second best) çözümler mümkün olur (122). Tam rekabette uzaklaşma, ÇUŞ'lerin dünya kaynaklarını daha etkin bir şekilde kullanılmasını engeller ve bu durum dünya ekonomisi açısından yanlış bir kaynak tahsisine neden olabileceği gibi, kıt kaynakların kullanımında da israfa yol açar (123). Ticarete ve faktör hareketliliğine konan kısıtlamalar ise, ÇUŞ'lerce ekonomik kay-

(121) Caves, «International Corporations..», s. 1—27.

(122) R.G. Lipsey—K. Lancaster, «The General Theory of Second Best, *Review of Economic Studies*, Vol. XXIV, No. 63, 1956—57, s. 11—32.

(123) Bu görüşte olan iktisatçılardan Hymer'in fikirleri için bkz. Hymer, «The Efficiency..», s. 441—48.

nakların ülke içinde veya ülkeler arasındaki kullanımında daha kötü bir dağılımına yol açarak reel hasılda bir azalış yaratır.

Teorik yönden yapılan bu genellemeler, bir ÇUŞ'tin milli ekonomi üzerinde yaratmış olduğu etkiler ile tamamlanmalıdır. Komünist olmayan dünya üretiminin beşte birini üreten, dünya ticaretinin yarısına yakın bir kısmını kontrol eden ÇUŞ'ler, şüphesiz faaliyette buldukları ekonomiler üzerinde bir takım etkiler yaratır. Bu etkiler, üretim, istihdam, gelir, fiyat, ihracat-ithalat, ödemeler dengesi, ekonomik gelişme ve genel refah şeklinde özetlenebilir. Burada belirtilmiş olan etkilerden bir kısmı, ev sahibi ülke ekonomisi üzerinde olumlu bir sonuç yaratırken, bazıları da ekonomiye ek bir külfet yükler. ÇUŞ'ler, uluslararası yeni fikirlerin, yeni üretim fonksiyonlarının, yeni yönetim metodlarının ve diğer yeniliklerin hızla yayılmasına katkıda bulunur. Bu katkı, hiç şüphesiz milli ekonomilerin dünya ekonomisi ile kaynaşmasını sağlayarak milli ekonomiler üzerinde uyarıcı bir etki yaratır ve hasılının artmasına yardımcı olur. Burada bütün sorun, milli ekonomilerde ÇUŞ kanalıyla yaratılmış olan hasıla ile her iki tarafın yaratılmış olan bu hasıladan alacağı pay konusundadır. Ayrıca yaratılan ekonomik fazlanın ülke ekonomisine faydası ile istenilen sektörde yaratılıp yaratılmadığıda tartışılabilir. Bu nedenle ÇUŞ'lerin ekonomik çıkarları, genel olarak ev sahibi ülkelerin çıkarları ile çatışabilir. Bu çatışma, bazen Paul Streeten'in deyişiyle kaynak ülke ile de olabilir (124). Bütün büyük ÇUŞ'ler faaliyette buldukları ülkelerin iyi bir vatandaşı olduklarını göstermekte çok arzulu olsalarda (125), en azından üretilmiş olan hasıladan (baklavadan) almak isteyecekleri pay, ev sahibi ülkelerinkinden farklı olacağı için, zamanla ev sahibi ülkeler ile bir anlaşmazlığa düşeceklerdir.

ÇUŞ'ler, büyüklüklerinden ve uluslararası ilişkilerinden dolayı bir baskı grubu olarak ülkenin ekonomik politikasının oluşmasına müdahale edip, alınacak kararları kendi lehlerine saptırabilirler. Bu durum, özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmasına olumsuz yönde bir etkiye bulunur. Başları dışarıda bulu-

(124) Streeten, «General Motors için iyi olan bir şey, her zaman Amerika için iyi değildir» demektedir. Bkz. Streeten, a.g.m., s. 445.

(125) Robertson, a.g.m., s. 327.

nan şirketlerin ekonomi üzerinde kontrol edici bir etkinliğe ulaşmaları, o ülkenin milli bağımsızlığı ile ters düşebilir. Bunun sonucunda ev sahibi ülkelerdeki şirketlerin faaliyetleri ile mal varlıkları tartışma konusu yapılabilir. Bu şirketlerin kendi çıkarları doğrultusunda politik baskı aracı olarak faaliyete girişmeleri, faaliyette buldukları ekonomilere net bir katkı sağlasa bile, milli bağımsızlık için bir tehlike teşkil edebilir.

Özellikle gelişmekte olan bölgelere yatırım yapan ÇUŞ'lerin politik ve ekonomik teminattan yoksun bulunmaları, bu şirketlerin en kısa zamanda yatırımlarını amorti etmelerine neden olur. Elde edilen aşırı kâr, tekrar yatırıma yönlendirilmez ve gerisin geriye kaynak ülkeye aktarılmak istenir .Bu güvensizlik, şirketin ev sahibi ülkede çok sınırlı ve çok kısa süreli yükümlülükler altına girmesine neden olur. Bu gelişim, şüphesiz ev sahibi ülkenin yabancı yatırımcıdan umduğunun aksine bir sonuç verir ve ÇUŞ'te duyulan kuşku arttırır. Ev sahibi ülkenin ülkesinde yatırım yapan şirketin amaçları ile kendi ekonomik amaçları arasındaki uyumsuzluğu sezdiği andan itibaren ortaya çıkan çatışma, çıkarlarından fedakârlık yapmak istemeyen ÇUŞ'tin ülknenin iç işlerine karışması ile sonuçlanabilir.

ÇUŞ'lerin yatırımda buldukları ülkelerin ekonomilerine ve dolayısıyla dünya refahına katkıda bulduklarından bahsedilse bile, bu şirketler, faaliyette buldukları ülkelere soktukları ekonomi için yararlı faktörler yanında birçok sosyal ve politik sorunu da beraberlerinde getirmektedir. Bu nedenle uluslararası yatırımların diğer bir deyişle ÇUŞ'lerin faaliyetlerine, kendi amaçlarının ülke amaçları ile uyum içinde bulunduğu sürece izin verilmeli ve bu faaliyetler, milli otoriteler tarafından sıkı bir şekilde kontrol edilmelidir. Böylece uluslararası sermaye hareketlerinden, hem ülke refahı açısından ve hemde dünya refahı yönünden azami fayda sağlamak, taraflar arasında büyük bir çıkar çatışması olmadan mümkün olur.

TABLO: I

ABD'NİN GEÇMİŞ YILLARDA ULUSLARARASI YATIRIMLARI:
1914 - 1970

(Yıl sonunda milyar dolar)

	1914*	1919	1930	1939	1946	1957	1965	1970
ABD dış yatırımları	3.5	7.0	17.2	11.4	18.7	54.2	106.6	155.5
Özel	3.5	7.0	17.2	11.4	13.5	36.8	81.6	119.9
Uzun dönem	3.5	6.5	15.2	10.8	12.3	33.6	71.4	104.7
Direkt	2.6	3.9	8.0	7.0	7.2	25.3	49.5	78.1
Portföy	0.9	2.6	7.2	3.8	5.1	8.3	21.9	26.6
Kısa Dönem	-	0.5	2.0	0.6	1.3	1.3	10.2	15.2
ABD Hükümeti(1)	-	-	-	-	5.2	17.4	25.0	35.6
ABD'de yabancı yatırımlar	7.2	4.0	8.4	9.6	15.9	31.4	58.8	97.5
Uzun dönem	6.7	3.2	5.7	6.3	7.0	12.8	28.3	46.7
Portföy	5.4	2.3	4.3	4.3	4.5	8.0	19.5	33.5
Direkt	1.3	0.9	1.4	2.0	2.5	4.0	8.8	13.2
Kısa dönem(2)	0.5	0.8	2.7	3.3	8.9	18.5	30.6	50.7
ABD'nin net krediler durumu	-3.7	3.0	8.8	1.8	2.8	22.8	47.7	58.1
Net uzun dönem	-3.2	3.3	9.5	4.5	10.3	36.3	63.3	87.7
Net kısa dönem(3)	-0.5	-0.3	-0.7	-2.7	-7.4	-13.5	-15.6	-29.6

Kaynak: U.S. Department of Commerce *Survey of Current Business* (Washington: U.S. Government Printing Office).

x Haziran 30.

- 1 Birinci Dünya Savaşı borçları ve altın stokları hariç; kısa dönem aktifler dahil (5.9 milyar dolar 1970 yılında).
- 2 Yabancı hükümete likit olmayan taahütler dahil.
- 3 ABD'lerinin kısa dönem aktifleri (altın hariç) dahil ve yabancı hükümete likit olmayan taahütler.

TABLO - II

ABD'İNİN BÖLGELERE GÖRE DİREKT YATIRIMLARI: 1950, 1959, 1970
(Milyon Dolar)

Bölge	1950	1959	1970
Bütün bölgeler	11.788	29.735	78.090
Kanada	3.759	10.171	22.801
Avrupa	1.733	5.300	24.471
Avusturalya, Yeni Zelanda ve Güney Afrika	366	1.116	4.348
Japonya	19	210	1.491
Bütün sanayi bölgeleri	5.697	16.797	53.111
Latin Amerika	4.576	8.990	14.683
Orta Doğu	692	1.208	1.645
Afrika ¹	147	520	2.612
Asya ²	320	901	2.477
Bütün kalkınan bölgeler	5.735	11.619	21.416
Uluslararası ³	356	1.320	3.563

Kaynaklar: U.S. Department of Commerce **U.S. Business Investments in Foreign Countries** (Washington: U.S. Government Printing Office, 1960). Tablo 3, s. 91 ve Tablo 1, s. 89.

U.S. Department of Commerce **Survey of Current Business** (Washington: U.S. Government Printing Office October, 1971), tablo 6 A, s. 32.

1 Güney Afrika hariç

2 Japonya hariç

3 Başlıca yabancı bayraklı gemilere yatırım

(Root, a.g.e., s. 532'den naklen)

TABLO: III

SANAYİ DALLARINA GÖRE SANAYİLEŞMİŞ VE KALKINMAKTA OLAN BÖLGELERDE ABD'NİN DİREKT YATIRIMLARI: 1959 VE 1970
(Milyar Dolar)

Bölge	Bütün Sanayiler	Maden	Petrol	İmalat	Diğer Sanayiler ¹
Bütün bölgeler					
1959	29.7	2.9	10.4	9.7	6.8
1970	78.1	6.1	21.8	32.2	17.9
Sanayi bölgeleri					
1959	16.8	1.3	4.3	8.1	3.1
1970	53.1	3.7	11.7	26.7	11.0
Kalkınmakta olan bölgeler					
1959	11.6	1.6	5.3	1.6	3.1
1970	21.4	2.5	8.4	5.5	5.1
Uluslararası					
1959	1.3		0.8		0.5
1970	3.6		1.7		1.9

Kaynaklar: U.S. Department of Commerce, **U.S. Business Investments in Foreign Countries** (Washington: U.S. Government Printing Office, 1960), Tablo 1. s. 89., U.S. Department of Commerce, **Survey of Current Business** (Washington: U.S. Government Printing Office, October, 1971), Tablo 6 A, s. 32.

¹ Tarım, ulaşım, kamu hizmetleri, ticaret ve finans dahil.
(Root, a.g.e., s. 533'den naklen)

TABLO: IV

1970 YILINDA DIŞ ÜLKELERDEKİ EN BÜYÜK 133 ABD FİRMASININ
ULUSLARARASI SANAYİ SINIFLANDIRMA (SIC) SİSTEMİNE GÖRE
DAĞILIMI

SIC. NO. SU	Yatırım Çeşidi	Şirket Sayısı
291	Petrol rafinesi	15
283	İlaç	13
281	Sanayi kimyası	11
333	Çelik dışı metallere	9
352	Tarım araçları	6
357	Ofis ve bilgi-sayar makineleri	6
371	Motorlu araçlar	5
203	Konserve ve dondurulmuş gıda	5
284	Sabun, deterjan ve tuvalet	5
301	Oto lastiği	5
366	Haberleşme araçları	4
331	Temel çelik ürünleri	3
363	Elektirikli ev eşyaları	3
262	Kağıt	3
Diğer	Diğer 29 SIC grubu	41
Toplam		133

Kaynak: U.S. Department of Commerce, **Policy Aspects of Foreign Investment by U.S. Multinational Corporations** (Washington: U.S. Government Printing Office, January 1972) s. 26.

(Root, a g.e., s. 535'den naklen)

TABLO - V
1961 - 1970 DÖNEMİNDE ABD KÖKENLİ ŞİRKETLERİN
GENİŞLEMELERİ

Faaliyet Çeşidi	Dünya				Bütün	Diğer	Bütün	
	Toplamı	Batı	Kanada	Japonya	sanayi- leşmiş bölge-	Latin Ame. ler	geliş- mek- te olan bölge- ler	geliş- mek- te olan böl- gelerxx
Yeni Kuruluşlar								
İmalat	4.401	2.203	478	307	3.200	690	511	.1201
İmalat dışı	2.229	1.257	166	118	1.673	267	289	556
Genişlemeler :								
İmalat	1.268	630	240	24	969	215	84	299
İmalat dışı	304	178	28	10	234	42	28	70
Lisans anlaşaları	2.184	948	145	472	1.677	290	217	507
Bütün faaliyetler	10.386	5.216	1.057	931	7.753	1.504	1.129	2.633

Kaynak: «American Investment Abroad: Who's Going Where, How, and Why»,
Business Abroad (June, 1971), s. 7 ve 8.

x Batı Avrupa, Kanada, Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda

xx Latin Amerika, Afrika (Güney Afrika dahil) ve Asya (Japonya hariç).

TABLO - VI

1961- 1970 DÖNEMİNDE ABD KÖKENLİ ŞİRKETLERİNİN MÜLKİYET DURUMLARI

Mülkiyet	1961 - 1965		1966 - 1970	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
Tamamı ABD mülkiyetinde :				
Yabancı branş	259		302	
Yabancı yavru şirket	1.448		1.710	
Alt toplam	<u>1.707</u>	52.8	<u>2.012</u>	61.6
Ortak Teşebbüsler :				
ABD mülkiyete hakim	381		416	
ABD azınlıkta	292		234	
Bilinmeyen	852		605	
Alt toplam	<u>1.525</u>	47.2	<u>1.255</u>	38.4
Bütün yeni kuruluşlar	<u>3.232</u>	100.0	<u>3.267</u>	100.0

Kaynak: «American Investment Abroad: Who's Going, Where, How, and Why», **Business Abroad** (June 1971), s. 9.

TABLO : VII

BAZI ÇOKULUSLU ŞİRKETLERİN SANAYİ DALLARINA GÖRE
1970 YILINDAKİ SATIŞLARI
(Milyar Dolar)

Şirket	Şirket Merkezinin Bulunduğu Ülke	Satışlar
Otomobil		
1. General Motors	ABD	28.3a
2. Ford Motor	ABD	15.0
3. Chrysler	ABD	7.0
4. Volkswagenwerk	Almanya	4.3
5. Daimler-Benz	Almanya	3.0
6. Fiat	İtalya	2.7
7. Toyata Motor	Japonya	2.7
8. Renault	Fransa	2.5
9. British Leyland Motor.....	İngiltere	2.5
10. Citroen	Fransa	1.4
Petrol		
1. Standart Oil (N.J.)	ABD	16.6
2. Royal Dutch/Shell Group	Hollanda	10.8
3. Mobil Oil	ABD	7.3
4. Texaco	ABD	6.3
5. Gulf Oil	ABD	5.4
6. Standart Oil (Cal.)	ABD	4.2
7. British Petroleum	İngiltere	4.1
8. Standard Oil (İnd.)	ABD	3.7
9. Atlantic Richfield	ABD	2.7
10. Contiental Oil	ABD	2.7
Ofis ve Bilgi-sayar Makineleri		
1. I.B.M.	ABD	7.5
2. Honeywell	ABD	1.9
3. Sperry Rand	ABD	1.8
4. Xerox	ABD	1.7
5. National Cash Reg	ABD	1.4

6. Burroughs	ABD	0.9
7. Olivetti.....	İtalya	0.7
8. Control Data	ABD	0.5
9. Addressograph Multigraph	ABD	0.4
10. Digital Equipment	ABD	0.1

Elektirik Araçları

1. General Electric.....	ABD	8.7
2. I.T.T.	ABD	6.4
3. Westinghouse Electric	ABD	4.3
4. Philips Gloelamfabrieken.	Hollanda	4.2
5. Hitachi.....	Japonya	3.3
6. RCA	ABD	3.3
7. Siemens	Almanya	3.2
8. Matsushita Electric Industrial	Japonya	2.6
9. AEG Telefunken	Almanya	2.3
10. Tokyo Shibura Electric	Japonya	2.3

Kimya

1. Dupont	ABD	1.6
2. Imperial Chemical Industries	İngiltere	1.3
3. Farbwerke Hocht	Almanya	1.1
4. Union Carbide	ABD	1.0
5. BASF	Almanya	0.9
6. Montecatini Edison	İtalya	0.6
7. Farberfabriken Bayer	Almanya	0.6
8. Rhone - Poulenc.....	Fransa	0.6
9. Monsanto	ABD	0.5
10. Dow Chemical	ABD	0.5

Gıda

1. Unilever	İng-Hollanda	6.9
2. Swift.....	ABD	3.1
3. Kraftco	ABD	2.8
4. Nestle	İsviçre	2.3
5. General Foods	ABD	2.0
6. Borden	ABD	1.8
7. Consolitated Foods	ABD	1.7
8. Coca - Cola	ABD	1.6

9. Beatrice Foods	ABD	1.6
10. CPC International.....	ABD	1.4

Ecza :

1. Ciba-Geigy	İsviçre	1.6
2. Warner-Lambert	ABD	1.3
3. Hoffmann LaRoche	İsviçre	1.1
4. Mead	ABD	1.0
5. Pfizer	ABD	0.9
6. Sandoz	İsviçre	0.6
7. Sterling Drug	ABD	0.6
8. Eli Lilly	ABD	0.6
9. Takeda Chemical Industries	Japonya	0.5
10. Abbott Laboratories.....	ABD	0.5

Kaynak: Fortune, May 1971 ve August 1971.
a 1971

TABLO: VIII

DÜNYADA EN YÜKSEK CİROYA SAHİP 200 ÇOKULUSLU ŞİRKET

Merkez Ülke	Şirket sayısı	Ciro (h.b.)x	Gayrisafi milli hasıla içinde yüzde
ABD	103	432.364	41.0
Japonya	20	149.141	45.8
Almanya	21	75.621	27.4
İngiltere	20	72.448	52.5
Fransa	14	35.432	17.7
İtalya	6	33.218	30.0
Hollanda	6	32.820	68.8
İsviçre	3	7.201	23.2
İsveç	2	3.846	9.6
Kanada	2	3.515	3.6
Danimarka	1	2.880	13.2
Belçika	1	2.421	6.8
Lüksemburg	1	2.297	153.1(1)
TOPLAM	200	853.124	
AET	70	257.057	
ABD	103	432.364	
Öteki Ülkeler	27	163.703	

Kaynak: Avrupa Komisyonu, (Avrupa, No. 16 dan derlenmiştir)

- (1) Lüksemburg da merkezi bulunan çokuluslulardan yalnız «Arbed» birinci sıradaki 200 şirketlik grup arasına girebiliyor. Ancak 2.297 milyon h.b.lik cirosu bu ülkenin GYSÜ nin gene de yarısı kadardır.
- (x) AET de kullanılan hesap biriminin değeri, üye devletler paralarının aşağıdaki tutarlarının toplamına eşittir. Mark: 0.828; Sterlin: 0.0885; Frank: 1.15; Lire: 109-; Florin: 0.286; Belçika Frangı: 3.66; Lüksemburg Frangı: 0.14; Kron: 0.217; İrlanda Sterlini: 0.00759. Bkz. **Ninth General Report**, 1975, s. 103.

TABLO: IX

DÜNYADA EN FAZLA AKTİF DEĞERE SAHİP 60 MÂLİ NİTELİK-
TEKİ ÇOKULUSLU ŞİRKET
(Milyon h.b. olarak)

Merkez Ülke	1 - 20		21 - 40		41 - 60		Toplam		Gayrisafi milli hası- la içinde %
	Sayı	Aktif	Sayı	Aktif	Sayı	Aktif	Sayı	Aktif	
ABD	5	185.172	5	64.693	4	34.979	14	284.844	27.0
Japonya	6	144.639	5	76.884	1	7.657	12	229.180	70.4
Almanya	1	22.492	4	63.984	6	51.767	11	138.243	50.1
İngiltere	4	112.030	1	10.990	1	8.573	6	131.593	95.4
Fransa	2	56.346	-	-	1	8.949	3	65.295	32.7
İtalya	1	18.331	2	26.208	2	18.390	5	62.929	56.7
Kanada	1	18.461	3	40.223	-	-	4	58.684	334.
Hollanda	-	-	-	-	2	15.926	2	15.926	28.9
İsviçre	-	-	-	-	1	8.890	1	8.980	12.6
Avusturalya	-	-	-	-	1	8.412	1	8.412	60.9
Belçika	-	-	-	-	1	7.678	1	7.678	21.5
TOPLAM	20	557.471	20	282.982	20	171.311	60	1.011.764	
AET	8	209.199	7	101.182	13	111.283	28	421.664	
ABD	5	185.172	5	64.693	4	34.979	14	284.844	
Öteki Ülkeler	7	163.100	8	117.107	3	25.049	18	305.256	

Kaynak: Avrupa Komisyonu (Avrupa, No. 16'dan derlenmiştir)

TABLO : X
MERKEZ ÜLKELERE GÖRE ÇOKULUSLU ŞİRKETLER

Merkez Ülke	Araştırılan şirket sayısı	Toplamın Yüzdesi	En az iki ülkede en az iki bağı bulunan şir- ket sayısı	Toplamın yüzdesi
Fransa	571	6.0	400	6.8
Belçika	252	2.7	161	2.8
Hollanda	466	4.9	327	4.0
Almanya	1.219	12.8	799	13.6
talya	213	2.2	112	1.9
İngiltere	1.588	16.7	1.130	19.3
İrlanda	32	0.3	19	0.3
Danimarka	137	1.5	95	1.6
Lüksemburg	56	0.6	26	0.5
Toplam AET	4.534	47.8	2.979	50.8
Norveç	130	1.4	66	1.1
İsveç	303	3.2	210	3.6
Finlandiya	51	0.5	23	0.4
İsviçre	756	8.0	372	6.3
Lihtenştayn	89	0.9	28	0.5
Avusturya	52	0.6	26	0.4
Portekiz	10	0.1	6	0.1
İspanya	35	0.4	18	0.3
ABD	2.570	27.1	1.582	27.0
Kanada	268	2.8	154	2.6
Meksika	5	-	3	0.1
Endonazya	2	-	-	-
Malaysia	17	0.2	12	0.2
Singapur	67	0.7	38	0.7
Filipinler	4	-	2	-
Japonya	211	2.2	132	2.3
Tayvan	15	0.2	4	0.1
Hong Kong	24	0.3	19	0.3

Avusturalya	288	2.4	134	2.3
Yeni Zelanda	117	1.2	54	0.9
<hr/>				
Toplam: Üye olmayan ülkeler	4.954	52.2	2.883	49.2
<hr/>				
GENEL TOPLAM	9.488	100.0	5.862	100.0
<hr/>				

Kaynak: Avrupa Komisyonu (Avrupa, No. 16'dan derlenmiştir).

EK TABLO : I

PAZAR EKONOMİLERİNDE 1971 YILINDA 1 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE SATIŞ YAPAN İMALAT SANAYİ ŞİRKETLERİNİN DURUMLARI

Derece(a) Şirket	Milliyet	Toplam satışlar (milyon dolar)	Satis- Üre- Aktif- Ka- İstih- yısı					Bağlı şir- ke tin bu- lunduğu ülke sa- (c)
			lar(b)	tim	ler	zanç	dam	
			Yabancı	Muhteva	Yüzde	Olarak		
1. General Motors ...ABD		28.264	19j	...	15g	19j	27e	21
2. Standard Oil(N.J.) ABD		18.701	50j	81e	52j	52j	...	25
3. Ford MotorsABD		16.433	26j	36h	40h	24j	48e	30
4. Royal Dutch/Shell Group	Holl-İng	12.734	79j	70j	43
5. General Electric ...ABD		9.429	16j	...	15h	20j	...	32
6. International Business Machines ...ABD		8.274	39j	...	27h	50j	36e	80
7. Mobil OilABD		8.243	45j	...	46h	51j	51h	62
8. ChryslerABD		7.999	24j	22e	31h	...	24e	26
9. TexacoABD		7.529	40j	65e	...	25e	...	30
10. UnileverHoll-İng		7.483	80j	...	60h	...	70i	31
11. International Telephone and Telegraph Corporation.....	ABD	7.346	42j	60h	61h	35j	72h	40
12. Western Electric ...ABD		6.045
13. Gulf OilABD		5.940	45j	75e	38h	21j	...	61
14. British Petroleum İng.		5.191	88j	83j	52
15. Philips'Gloilampenfabrieken	Holl.	5.189	...	67h	53h	...	73i	29
16. Standard Oil of Calif.	ABD	5.143	45j	46j	9h	43h	29h	26
17. Volkswagenwerk ...Almanya		4.967	69j	25j	18j	12
18. United States Steel ABD		4.928	54e	...	48e	62e	70e	...
19. Westinghouse Electric	ABD	4.630
20. Nippon SteelJaponya		4.088	31k	2k	5
21. Standard Oil(Ind) ABD		4.054	16e	24

22. Shell Oil (subsidiary of Rolay Dutch/Shell	ABD	3.892
23. E.I. du Pont de Nemours	ABD	3.848	18j	12h	12g	20
24. Siemens	Almanya	3.815	39j	17j	23j	52
25. ICI (Imperial Chemical Industries)	İng	3.717	35j	42h	25h	...	27j	46
26. RCA	ABD	3.711	18
27. Hitachi	Japonya	3.633	39k
28. Goodyear Tire and Rubber	ABD	3.602	30g	...	22g	30g	...	22
29. Nestle	İsviçre	3.541	98j	...	90h	...	96h	15
30. Farbwerke Hoechts Alm.		3.487	42j	17i	43
31. Daimler-Benz	Alm.	3.460	44j	12j	28j	12
32. Ling-Temco-Vought	ABD	3.359
33. Toyato Motors ...	Japonya	3.308	31k	...	1k	...	11g	6
34. Montedison	İtalya	3.270	37h	14
35. British Steel	İng.	3.216	3j	...	2j	...	8j	13
36. BASF	Alm.	3.210	47j	17j	18j	14
37. Procter and Gamble	ABD	3.178	25j	...	16h	25j	...	24
38. Atlantic Ricfield	ABD	3.135	12
39. Mitsubishi Heavy Industries	Japonya	3.129
40. Nissan Motor	Japonya	3.129	28k	...	1k	...	6g	10
41. Continental Oil ...	ABD	3.051	20d	27
42. Boeing	ABD	3.040
43. Union Carbide ...	ABD	3.038	29j	25h	26h	22e	43h	34
44. International Harvester	ABD	3.016	25j	19h	26h	10g	32e	20
45. Swift	ABD	2.996	16j
46. Eastman Kodak ...	ABD	2.976	33k	20h	27k	19j	40k	25
47. Bethlehem Steel ...	ABD	2.964	2e
48. Kraftco	ABD	2.960	16
49. Fiat	İtalya	2.943	36j	...	43j	25
50. August Thyssen-Hufte	Alm.	2.904	21j	23
51. Lockheed Aircraft	ABD	2.852	3d	10
52. Tenneco	ABD	2.841	14

53. British Leyland									
Motors	İng.	2.836	14j	12j	33	
54. Renault	Fransa	2.747	41k	23	
55. AEG-Telefunken	Alm.	2.690	29j	8j	10j	31	
56. Matsushita Electric									
Industrial	Japonya	2.687	23k	1k	27	
57. Bayer	Alm.	2.649	54j	19j	16j	3	
58. Greyhound	...ABD	2.616	
59. Tokyo Shibaura									
Electric	Japonya	2.553	13k	...	1k	...	15k	22	
60. Firestone Tire and									
Rubber	ABD	2.484	26e	24d	33	

Kaynak: Multinational Corporations in World Development. s. 129.

a Sıralama, satışlardaki azalmaya göre yapılmıştır.

b Ülke dışındaki toplam satışlar (bağlı olmayan şirketlere)

c En azından bir bağlı şirketin bulunduğu ülke. Japonya hariç.

d 1964

e 1965

f 1972

g 1972

h 1972

i 1972

j 1972

k 1972

ı 1972

EK TABLO : II

YABANCI BAĞLI ŞİRKETLERİN SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ PAZAR
EKONOMİLERİNDEKİ DURUMLARI

(Sayılar, milyon dolar ve yüzde olarak)

	Tamamına sahip (%95'ten fazla)	Çoğunluğuna sahip (%50-95)	Azınlığına sahip (%50'den az)
Bağlı Şirketler :			
Avustralya			
İmalat			
Sayı	1.641	516	148
Yüzde	71.2	22.4	6.4
Değer.....	140.2	455	171
Yüzde	69.1	22.5	8.4
Madencilik			
Sayı	44	15	13
Yüzde	61.1	20.8	18.1
Değer.....	178	82	20
Yüzde	63.7	29.2	7.0
Avusturya			
Sayı	720	345	225
Yüzde	55.8	26.7	17.4
Değer.....	162	44	38
Yüzde	66.3	18.1	15.6
Belçika			
Değer.....	1.422	216	283
Yüzde	74.0	11.2	14.7
Fransa			
ABD' i sahipli			
Sayı	181	94	43
Yüzde	56.9	29.6	13.5
Diğerleri			
Sayı	66	93	40
Yüzde	33.2	46.7	20.1

Almanya

Sayı	5.020	1.108	1.633
Yüzde	64.7	14.3	21.0
Değer.....	4.720	535	674
Yüzde	79.6	9.0	11.4

Japonya

ABD' i sahipli

Sayı	16	28	23
Yüzde	23.9	41.8	34.3

Diğerleri

Sayı	10	15	8
Yüzde	30.3	45.5	24.2

Yeni Zelanda

Sayı	421	120	33
Yüzde	73.4	20.9	5.7

İngiltere

ABD'li sahipli

Sayı	384	52	105
Yüzde	71.0	9.6	19.4
Değer.....	2.726	517	370
Yüzde	75.4	14.3	10.2

Diğerleri:

Sayı	277	51	62
Yüzde	71.0	13.1	15.9
Değer.....	1.278	480	63
Yüzde	70.2	26.3	3.5

Kaynak: Centre for Development Planning, Projections and Policies of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, based on Australian Bureau of Census and Statistics, «Overseas participation in Australian mining industry, 1967 » and «Overseas participation in Australian manufacturing industry, 1962-1963 and 1966-1967» (mimeos) (Canberra); Oskar Grünwald and Ferdinand Lacina, *Auslandskapital in der österreichischen Wirtschaft* (Vienna, 1970); Banque Nationale de Belgique, *Bulletin d'Information et de Documentation*, vol. 2, October 1970; Societe d'Editions Economiques et Financieres, *Les Maisons Financieres Françaises* (Paris, 1966); Deutsche Bundesbank, *Monthly Report*, Januar 1972; Bank of Tokyo, *The President Directorv*, 1973 (Tokyo, 1972); Roderick S. Deane, *Foreign Investment in New Zealand Manufacturing* (Wellington, 1970); United Kingdom Board of Trade, *Board of Trade Journal*, 26 January 1968. (Multinational Corporations in World Development'den naklen).