

## ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER VE GELİŞEN ÜLKELER (Iİb)

Prof. Dr. Esat ÇAM

«Çok uluslu faaliyet çağımız toplumlarının temel yönlendiricisi ve XXI. yy. uygarlığının ana ögesidir» (1) cümlesiyle Howard V. Perlmutter, Ç.U.Ş.(\*)'lerin ileri sanayileşmiş ve sanayileşen ülkeler için ne denli önemli olduğunu vurgulamıştır.

Çok uluslu şirketler özellikle II. Dünya Savaşından sonra sadece kâr garantisi düşünerek ve ideolojik fark gözetmeden ileri sanayileşmiş, gelişmiş ve gelişen ülke ekonomilerine (tarım, sanayi, ticaret sektörleri) yayılmış ve giderek artan bir hızla gelişme göstermiştir. Olgu olarak daha önce de varolan Ç.U.Ş'lerin bu hızlı gelişmesinde savaş sonrası soğuk savaş döneminden sonra politik ortamın yumuşaması sonucu ülkelerarası ekonomik ilişkilerde liberasyona geçilmesi, himayeciliğin oldukça zayıflaması, modern rekabetin büyük birimler arasında oligopolistik bir nitelik kazanması(2), ulaşım ve iletişimdeki teknik gelişme etkin rol oynamıştır. Bu yöndeki gelişmede Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, G.A.T.T., Y.U.E.D. görüşmeleri gibi örgütlerin kurumsallaşmış girişimleri de dünya ticaretinin engellerden arındırılmasında önemli rol oynamıştır. Ayrıca, II. ci Dünya Savaşından sonra A.B.D.'nin hâkim ekonomi görünümüne dayanan süper devlet niteliğini somutlaştıran sermaye birikimi, kıta dışındaki yatırımların artmasına neden olmuştur. Breton-Woods anlaşmasıyla uluslararası ilişkilerde doların ortak değer (1 ounce altın = 35 dolar) kabul edilmiş olması bu olguyu daha da kuvvetlendirmiştir. Şöyle ki doların zaman içinde değer kaybetmesine rağmen uluslararası ilişkilerde kabul edilmiş kur üzerinden işlem görmesi A.B.D. firmalarının kıta dışında geniş yatırımlar yapmalarına olanak vermiştir.

Raymond Vernon, A.B.D. çok uluslu şirketlerinin 1901'de 47 iken

- 
- (1) Howard V. Perlmutter: «The Multinational Firm and the Future» The Annals of The American Academy of Political and Social Science Vol: 403 Eylül 1972.  
(2) P - Ordonneau: Les Multinationales contre les Etats, Ed. Economie-Humanisme, Paris 1975.  
(\*) Ç.U.Ş.: Çok uluslu şirket.

1919'da 180'e, 1939'da 715'e, 1951'de 1891'e ve 1967'de 3646'ya yükseldiğini belirterek gelişmenin çok hızlı görünümünü vurgulamıştır<sup>(1)</sup>.

Çok uluslu şirketlerin uluslararası yatırımların %50'sini oluşturduğu ve bu oranın büyük kısmının gelişmiş ülkelerle yönlendirildiği bir gerçektir. Şöyle ki, Ç.U.Ş'lerin gelişen ülkelerde yaptıkları yatırımların hemen hemen yarısı maden çıkartma sanayiinde, ancak yaklaşık 1/4 oranı imalat sanayiinde toplanmaktadır. Buna karşılık gelişmiş ekonomilerde yaptıkları yatırımların yarısı imalat sanayiinde ve 1/3 dolayındaki bir kısmı da maden çıkartma sanayiinde bulunmaktadır<sup>(2)</sup>.

Ancak, gelişmiş ülkelerin, ekonomik, politik ve sosyal bünyeleri sağlam temellere dayanarak bütünleşmiş olduğundan çok uluslu şirketlerle ilişkilerinde özellikle politik açıdan pek fazla etki altında kalmamaktadır. Buna karşılık gelişen ülkeler, aşırı duyarlı olan ekonomik, sosyal ve politik bünyeleri nedeniyle çok uluslu şirketlerle ilişkilerinde politik uzantıları da olan etkiler altında kalabilmektedir. Bu nedenle gelişen ülkeler, ulusal egemenlik ve bağımsızlıklarına gölge düşürebilecek bu tür etkiler karşısında kuşkulu davranış içinde olmakla birlikte çok uluslu şirketlerin ülke gelişmesine yatırım, teknoloji transferi gibi bir çok avantajlar sağladığını da kabul etmektedirler, özellikle liberal ekonomiyi benimsemiş gelişen ülkeler arasında çok uluslu şirketlerin ülkede yerleşmelerini gerçekleştirmek amacıyla bir yarışmanın olduğu gözlenmektedir. Bu durumda çok uluslu şirketlerin tarım sanayi ve hizmet sektörlerinde önemli roller yüklenmiş olmaları, aynı zamanda, neo-emperyalizmin yürütücüsü oldukları iddialarının da yaygınlaşmasına yol açmıştır<sup>(3)</sup>.

Çok uluslu şirketlerin yatırımları, sorumlulukları ve ekonomiler üzerindeki etkileri B.M. ve O.E.C.D. tarafından tartışma konusu yapılmış ve ilişkilerin « tarafların hak ve yükümlülüklerini düzenleyen » bir hukuki çerçeve içine alınması eğilimi hâkim olmuştur. Günümüzde teknik gelişme ve ekonomik yayılma, diğer ülkelere yayılması zorunlu olan sanayileşmiş ileri ülkeler ekonomisine sıkıca bağlıdır. Bu nedenle çok uluslu şirketlerin yayılmasını önlemek son derece güçtür. Sorun, gelişme yönünde etkili olabilme özelliklerini de taşıyan çok uluslu şirketlerin faaliyetlerini « hak ve yükümlülükler » çerçevesinde kontrol altında tutabilme ve bu kontrolü devamlı sağlayabilmede yatmaktadır. Böyle bir

(1) Raymond R. Vernon: Portfolio. International Economic Perspectives «Influence of National origins, on the strategy of Multinationale Entrprise, s. 547-562.

(2) Multinational Corparation in World Development, U.N., ST/ECA/190, N.Y. 1973.

(3) Peter P. Gabriel: Development Today «The Multinational Corparation and Economic Development» Pro-eger, ü.Y. 1972.

hukuki çerçeveye karşı kâr'ın maksimizasyonu ilkesiyle hareket eden A.B.D. kökenli çok uluslu şirketlerle Avrupalı çok uluslu şirketlerin davranışları farklıdır. Amerikalı çok uluslu şirketlerin olması doğal olandan farklı bazı özel çıkarlarla ve hatta siyasal sorunlarla olan sıkı bağlılığı nedeniyle uluslararası platformda, özellikle Latin Amerika ülkelerinde «çok uluslu şirket» sorununu yaratmışlardır.

Barış ve savaş hallerinde sahip oldukları üretim, yatırım olanakları ve modern teknoloji ile etkili oldukları kabul edilen çok uluslu şirketlerin dış politikaları hakkında düşünmek istemiyoruz. Ancak aldıkları kararların uluslararası platformda devletlerin dış politikaları gibi yansımaları olduğunu söyleyebiliriz. Çok uluslu şirketlerin faaliyet ve davranışlarının gelişen ülkeler için tamamiyle olumlu veya olumsuz olduğunu söylemek olası değildir. Bu şirketler gelişen ülkelere ekonomik, sosyal ve politik açılardan faydalı etkilerde bulunabildiği gibi olumsuz baskılar da yapabileceği kabul edilmektedir.

Bu durumda çok uluslu şirketlerle kabul eden ülkeler arasındaki ilişkiler nelerdir? Bu ilişkilerin oluşmasında etkili olan karşılıklı çıkarlar nedir? gibi soruların cevaplandırılması gerekmektedir. Ancak incelememizde «Amerika tarafından Avrupa'nın istilası» deyiminin ortaya atılmasına neden olan çok uluslu şirketlerin gelişmiş ülkelerle yüksek düzeylere varan ilişkilerini —üretim, yatırım, teknoloji— ele almayı sadece gelişen ülkelerle olan ilişkilerini politik yönüne de olabildiğince ağırlık vererek açıklamağa çalışacağız. Ancak, bu ilişkileri açıklamadan önce bir çok iktisatçı ve siyaset bilimci tarafından yapılmış «çok uluslu şirket» tanımlarını vermek ve geçirdiği gelişimi sergilemek faydalı olacaktır.

## I — ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN TANIMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ

Günümüzde çok uluslu şirketler uluslararası politik sistemin kuvvetli aktörlerinden biri olup sistem içinde etkinliği açık ve/veya örtülü bir biçimde giderek artmaktadır. Çok uluslu şirketlerin tanımını yapmak ve gelişmesini belirlemek, gelişen ülkelerle olan ilişkilerin alanını doğru ve düzgün çizmek açısından yararlıdır.

### A — Çok Uluslu Şirketlerin Tanımı

Transnasyonal, çok uluslu, kosmokrat v.s. gibi çeşitli adlandırmalar olan çok uluslu şirketlerin faaliyetleri petrol ve diğer doğal kaynakların

üretimi, tarım işletmeleri veya plantasyonları imalât sanayii, sigorta ve bankacılık alanlarını da içeren ticaret ve hizmet sanayii olmak üzere dört ana grupta toplanmaktadır. Bu çeşitli faaliyetlerde bulunan çok uluslu şirketleri diğer şirketlerden farklılaştıran belirleyici nitelikleri nelerdir? Bu soruyu cevaplandırmak için birçok tanınmış iktisatçı tarafından yapılmış tanımlamaları vermek ve tanımlamalardaki ortak noktaları saptamak gerekir.

En genel anlamda bir şirket birçok ülkede fiilen üretim ve dağıtım faaliyetlerinde bulunduğu zaman çok uluslu şirket niteliğini kazanır. Bu genel anlayıştan hareketle iktisatçılar özellikle şirketin faaliyette bulunduğu ülke sayısı ve bu ülkelerdeki aktiflerinin oranı ölçütleri üzerinde durmaktadır. «Düzenli ve devamlı faaliyetleri olan, en az iki yabancı ülkeyi denetim altında bulunduran ve bu ülkelerde satışlarının %10'undan fazlasını gerçekleştiren bir ülke kökenli tüm teşebbüsler<sup>(1)</sup> çok uluslu şirkettir. Bu tanım çerçevesinde «köken ülke» teşebbüsü «ana firma» ve bu firmanın kabul eden ülkelerdeki genişlemeleri de şube ve/veya filiyalleri adım almaktadır. Richard Robinson yaptığı tanımlarla şirketlerin uluslararası platformda geçirdiği aşamaları da sergilemiştir: «Uluslararası firma, uluslararası faaliyetleri daha üst seviyedeki bürodan emir alarak bir şube düzeyindeki büro aracılığı ile yürüten ve izlenen politika gereği direkt yatırım yapmak da dahil olmak üzere dış pazarlara girebilmek için her çeşit potansiyel stratejileri göz önünde tutma eğiliminde olan firmadır.

Çok uluslu firma, gerek kuruluş ve gerekse takip edilen politika gereği dış ve iç faaliyetleri denk seviyede yürüten, (ve) şirket kaynaklarını ulusal sınırlar tanımaksızın müşterek şirket gayelerinin tahakkuku için tahsis etmek arzusunda bulunan firmadır. Mülkiyet ile ilgili kararlarda millî temayüller hâkimdir. Şirketin merkezi idaresi de tek bir millet elindedir.

Transnasyonal firma çeşitli milletlere mensup şahıslar tarafından idare edilen ve mülkiyeti bu şahıslara ait bulunan multinasyonal firmadır. Alman kararlar bu sebeple ulusal temayül taşımazlar.

«Supranasyonal firma, multinasyonal konvansiyon kararı ile teşekkül eden bir uluslararası kuruluşu kaydedilmesine, münhasıran bu kuruluş tarafından idare edilmesine, ve vergisini sadece bu kuruluşu ödemesine, bir kanun hükmü ile izin verilmek suretiyle millî hukuktan mahrum edilmiş bir transnasyonal firmadır»<sup>(2)</sup>. Uluslararası şirketlerin

(1) Michel G. Hertman: Les Multinationales P.U.F., Paris 1982

(2) Richard Robinson: XXII Congrès de la Chambre de Commerce Internationale (İstanbul 31 mei-7 juin 1969)

almış olduğu bu çeşitli görünümlemler yanında çok uluslu şirketlerin, özel sektörün ürünü olabileceği gibi kamu sektörünün de malı olabilir. Ancak, A.B.D.'de ve Batı Avrupa ülkelerinde (Fransa, Batı Almanya, İsviçre v.s.) yayılmış olan bu şirketler esas itibariyle özel sektörün malıdır. Robinson'un sıraladığı uluslararası firmaların büyük bir kısmı çok uluslu görünüm taşımaktadır.

Çok uluslu şirket tanımı için Birleşmiş Milletler örgütünün de benimsediği şubeleri aracılığı ile üretimini gerçekleştirdiği ülke sayısı ölçütü yanında Prof. H. Perlmutter, şirketleri yönelim ve yöneticilerinin davranışlarını ölçüt olarak ayrı bir sınıflama yapmıştır: a) Davranışları etnosentrik, yani ana, köken ülke yönelimli şirketler, b) davranışları polisentrik, yani kabul eden ülke yönelimli şirketler, c) davranışları dünya yönelimli, geosentrik şirketler. Yöneticilerin bu davranışları açık, seçik, katı bir biçimde ortaya çıkmamakla birlikte kolaylıkla gözlenebilir türdendir.

Çok uluslu şirketlerle ilgili olarak ülke sayısı, yurt dışındaki aktiflerin oranı satış, istihdam edilen işçi sayısı v.s. yöneticilerin davranışları gibi benimsenen ölçütler yanında önemli bir olguda çok uluslu şirketlerde hisse senetlerine sahip olanlarla yöneticilerin farklı kişiler olmasıdır. Aksiyoner olmayan yöneticiler aldıkları genellikle yüksek ücret ve primlerin karşılığını vermek amacıyla yatırımlar yaparak (sahip oldukları teknolojiyi büyük araştırma fonlarıyla devamlı yenilemek, ülkelerde yatırımlar yapmak gibi) şirketin devamlı büyümesine tarafdırlar. Bu durum nedeniyle kâr dağıtım oranı küçük olmakla birlikte hisse senetlerinin borsalardaki (New-York, Londra, Tokyo, Frankfurt, Paris) değeri yüksek olmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalar ışığında çok uluslu şirketlerin özelliklerini belirledikten sonra bu şirketlerin tarihsel gelişimini genel çizgileriyle açıklayabiliriz.

## B — Çok Uluslu Şirketlerin Tarihsel Gelişimi

Tüccarlar aracılığı ile devletler arasında ticaret çok eskilere götürülebilir. Fenike, Yunan, Ceneviz kontuarları, ipek yolunun varlığı uluslararası ticareti somutlaştıran örneklerdir. Ancak uluslararası ticaretin sermaye birikimine dayalı olarak şirketler tarafından, yürütülmesi kolonyalist dönemi ile başlar. Devletlerin izlediği sömürgeci politikaya dayalı olarak ticaret ve sanayi kapitalizminin gereksinim duyduğu ham madde kaynaklarının sağlanması ve kâr maksimizasyonu için uluslararası şirketler ortaya çıkmıştır.

TABLO: I

187 A.B.D. KÖKENLİ ÇOK ULUSLU ŞİRKETİN YAYILMA EVRİMİ  
(Filyal Sayısı ve Yüzdesi)

Toplam Filyaller	Satın almalar			Toplamın yüzdesi olarak satın almalar					
	1946	1946-57	1958-67	1946	1946-57	1958-67	1946	1946-57	1958-67
Kalkınmış Pazar Ekonomileri	öncesi			öncesi			öncesi		
Kanada	537	414	639	158	187	370	29.4	45.2	57.9
Batı Avrupa	1.105	693	2.754	256	194	1.193	23.2	28.0	43.3
Güney yarı küre	162	185	511	30	57	240	19.7	30.8	47.0
Japonya	17	43	198	5	17	53	29.4	39.5	26.8
Kalkınan Ülkeler									
Batı yarı küre	508	735	1.309	110	157	477	21.7	21.4	36.4
Asya ve Afrika	103	176	491	17	23	109	16.5	13.1	22.2
Toplam	2.422	2.246	5.898	576	635	2.442	23.8	28.3	41.4

KAYNAK: Multinational Corporations in World Development, U.N., ST/ECA/190, New York, 1973

Teknoloji, ulaşım ve iletişimdeki gelişmeler, bu tür şirketlerin büyüme ve artmalarına yol açmıştır. XVII'nci yüzyıl boyunca kolonial sistemin ürünü olan bu şirketler ticaretin monopolleşmesine dayanmıştır. Kendileri merkantil siyasal iktidarın bir aleti olarak —İngiltere, Hollanda, İsviçre, Fransa, İspanya gibi— köken ülkenin ekonomik ve politik çıkarları doğrultusunda hareket ettirilmişlerdir (1).

İlk modern çok uluslu şirketler XIX'uncu yüzyıl boyunca Avrupa'da ortaya çıkmıştır: Belçika'da S.A. Cockeril (1815), Almanya'da Bayer (1863), İsviçre'de Nestle (1867), Fransa'da Michelin (1893), İngiltere'de Lever (1890) hammadde kaynaklarına ulaşma, bunlardan yararlanmak amacıyla gümrük duvarları ve diğer çeşitli kısıtlamaları bertaraf edebilmek, yerinde üretim yapmayı gerektirir. Bu yüzyılda sanayi sektörünün teşebbüsleri ulaşım masrafları yanında yüksek gümrük tarifeleri nedeniyle ihracattaki güçlükleri hafifletmek için yabancı ülkelerde yatırımlar yapma yoluna gitmişlerdir. «Bayer» firmasının Çarlık Rusya'sında «Air Liquide» firmasının Güney Amerika'da şubeler açması (1) bu

(1) R. Simmons: The New Sovereigns: Multinationales Corporations as World Powers Englewood Cliffs, N. Y. 1975

(1) Michel G. Hertman: a.g.e.

anlayışın ürünüdür. Ayrıca Avrupa ülkeleri, kendilerinde bulunmayan ve fakat sanayileri için gerekli bakır, çinko, boksit, petrol v.s. gibi hammadde kaynaklarını sağlamak zorundaydılar. Bugün de geçerli olan bu zorunluluk hammaddelere sahip olan ülkelerde yatırımlar yapılmasına götürmüştür.

XIX'uncu yüzyıl boyunca gelişen bu şirketlerin dünya politikası üzerinde ikna edici, belirleyici niteliği pek fazla olmamıştır. XX'nci yüzyılın İkinci Dünya Savaşı sonrasına kadarki döneminde 1917 Rus Devrimi ile yabancı şirketlerin millileştirilmesi, Nasyonal-sosyalist eğilimin benzer davranış içinde bulunması ve İkinci Dünya Savaşı nedeniyle çok uluslu ana şirketleri yabancı ülkelerdeki yatırım ve faaliyetleri son derece kısıtlanmıştır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra 1960'lı yıllara kadar Amerikan kökenli çok uluslu şirketler, Breton Woods antlaşması ile doların uluslararası ödeme aracı kabul edilmesi, üstün bir teknolojiye sahip olmaları, uluslararası ticarete liberalizme gidilmesi, nedenleriyle pazarında genişlemesi karşısında rekabet açısından yerinde üretime geçerek büyük yayılma göstermişlerdir.

Bu dönemde Amerikan firmaları gelişen ülkelerden fazla Avrupa ülkeleriyle Kanada'ya yatırımlar yapmayı yeğlemişlerdir.

Aşağıdaki Tablo II'de Avrupa'daki yatırımları görüyoruz.

**TABLO II**  
**AMERİKAN FİRMALARININ AVRUPA'DAKİ YATIRIMLARI**  
(Milyon dolarla ifade edilen maddi varlıkları)

Yıl	Avrupa Toplam	AET Toplam	İngiltere Toplam
1950	1733	637	847
1951	1979	742	961
1952	2145	810	1038
1953	2369	908	1131
1954	2639	1009	1257
1955	3004	1161	1426
1956	3520	1399	1612
1957	4151	1680	1899
1958	4573	1908	2058
1959	5323	2208	2475
1960	6681	2644	3194
1961	7742	3104	3523
1962	8930	3722	3805
1963	10340	4490	4172
1964	12109	5426	4547
1965	13985	6304	5123
1966	16209	7584	5657
1967	17882	8405	6101
1968	19407	9012	6694
1969	21554	10255	7190
1970	24471	11774	7996
1971	27621	13574	8941

Kaynak: département du Commerce.

Bu durum, emeğin çok ucuz olması nedeniyle gelişen ülkelerde rantabilitenin gelişmiş ülkelere göre fazla olmasına karşın yaşam ve büyüme endişesinin kâr kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak hammaddeler grubunda petrol son derece önemli bir yer tuttuğundan çok uluslu şirketlerin (yedekizkardeşler) buradaki yatırımları devamlı artmıştır. Petrolün pazarlanması ve dağıtımını Amerikan ve Avrupa kökenli çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Petrolün çıkarılması ise OPEC ülkelerinin kendi firmaları tarafından yapılmaktadır ve bu iki grup arasında şimdiye kadar da ciddi bir sürtüşme olmamıştır.



Amerikan çok uluslu şirketlerinin bu hızlı yayılmalarından sonra 1970'li yıllar Batı Avrupa ülkeleriyle Japonya'nın çok uluslu şirketleri büyüme ve yayılma göstermiştir. Böylece günümüzde çok uluslu şirketlerin köken ülkeleri A.B.D., Batı Avrupa ülkeleri (İngiltere, Fransa, Batı Almanya, İsviçre gibi) ve Japonya olup, sanayileşmiş, gelişmiş ülkelere özgü bir olgu gibi görünmektedir. Aşağıdaki tablo bu durumu somutlaştırmaktadır.

**TABLO II/a**  
Başlıca Ülkelerin Yabancı Yatırımlarının  
Muhasebe Değeri (1967-1976)

Köken Ülke	Yüzde Dağılımı	
	1976	1967
İngiltere	16,6	11,2
Batı Almanya	2,8	6,9
İsviçre	4,8	6,5
Fransa	5,7	4,1
İsveç	1,6	1,7
Belçika - Lüksemburg	1,9	1,2
İtalya	2,0	1,0
Avrupa toplamı		
A.B.D.	37,5	36,0
Japonya	53,8	47,6
Kanada	1,4	6,7
Toplam	3,5	3,9
Diğer Ülkeler (Tahmin)		
Genel Toplam	58,7	58,2
Genel Toplam milyar dolar	3,8	5,8
	100,0	100,0
	105,3	

Kaynak: Michael G. Hertman Les Multinationales, P.U.F. 1988

Bu tablodan Japon çok uluslu şirketlerinin hızlı bir artış gösterdiği, yabancı ülkelere yapılan yatırımların büyük bir kısmının A.B.D. ve Batı Avrupa ülkeleri tarafından yapıldığı görülmektedir.

Gelişen ülkelere yapılan yatırımlar aşağıdaki Tablo IIf'den izleneceği gibi, oran olarak giderek az olan bir seyir göstermekte, buna karşılık gelişmiş ülkelerdeki yatırımların oranı yükselmektedir.

TABLO III

## Yabancı Yatırımları Kabul Eden Ülkeler

Kabul Eden Ülke veya Ülkeler Grubu	1967	1971	1975
Aktiflerin toplam değeri milyar dolar olarak	105	158	259
Yüzde olarak Aktiflerin Dağılımı:			
Kanada	18	17	15
A.B.D.	9	9	11
İngiltere	8	9	9
Almanya	3	5	6
Diğer ülkeler	30	32	33
— Piyasa ekonomili gelişmiş ülkeler			
Toplamı:	69	72	74
OPEC ülkeleri	9	7	6
Vergisiz ülkeler	2	3	3
Diğer ülkeler	20	17	17
— Gelişen Ülkeler Toplamı	31	28	26
Genel Toplam	100	100	100

Kaynak: IDEM

Yatırımların 3/4'nün piyasa ekonomisinin yerleşik olduğu gelişmiş ülkelere kaymasına karşılık gelişen ülkelere yatırımların ancak 1/4'i yönelmiştir. Burada etkili olan en önemli faktörler güven ve faaliyetlerinin verimliliğidir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana direkt yatırımlar 19 milyar dolardan 101,9 milyar dolara yükselmiştir. A.B.D.'de yabancı özel yatırım 8.0 milyar dolardan 40.3 milyar dolara yükselmiştir.

Dünya gayrisafi hasılasının %25'i A.B.D. çok uluslu şirketleri %20 de Avrupa ve Japonya kökenli çok uluslu şirketler tarafından yaratılmaktadır. Dünya sanayii sektörü «out-put»nun birkaç yüz çok uluslu şirket tarafından ele geçirileceği ileri sürülmektedir<sup>(1)</sup>. 1957-75 yılları arasında A.B.D.'nin yabancı ülkelerde yaptığı doğrudan yatırımların ülkeye transfer edilen kâr ve denge üzerindeki net etkisi son derece önemlidir.

(1) R. Simmons: a.g.e.

**TABLO IV**  
**1957-1975 Döneminde A.B.D.'nin Yabancı Ülkelerde**  
**Yaptığı Doğrudan Yatırımlar**  
**(Milyar Dolar)**

	1957 -1959	1960 -1969	1970 -1973	1974 (geçici)	1975 tahmin	1957-75 Toplam
Yeni yatırımlar	12,6	71,9	68,0	25,2	30,0	207,7
. Kapital çıkışı	4,7	26,1	17,7	6,0	8,0	62,5
. Kârların reinvestismanı	3,2	17,6	19,0	10,0	13,0	62,8
. Borç alma, yardımlar v.s.	4,7	28,2	31,3	9,2	9,0	82,4
Toplam kârlar Ülkeye transfer edilen kâr	9,8	55,8	46,0	22,0	23,0	156,6
A.B.D. dengesi üzerinde net etki.	6,6 1,9	33,2 12,1	27,0 9,3	12,0 6,0	10,0 2,0	93,8 31,3

Kaynak: Les Relations Financieres Internationales Iniliation Economiques, Paris, 1975

Çok uluslu şirketlerin köken ülke, yaptıkları satış ve yayıldıkları ülke sayısı (EK I) incelendiğinde çok uluslu şirketlerin büyük çoğunluğu A.B.D. kökenlidir. (EK II) Avrupa ve Japonya kökenli olanlar azınlığı oluşturmaktadır. Bununla birlikte Avrupa kökenli çok uluslu şirketlerin (EK III) A.B.D.'de yaptıkları yatırımların oranı, 1966 yılından 1980'e kadar ortalama olarak %49 iken A.B.D.'nin Avrupa'daki yatırımlarının ortalaması %37'dir. Amerikan çok uluslu şirketleri, Avrupa Topluluğunun kendi çok uluslu şirketlerine sağlamış olduğu olanaklar ve Japon çok uluslu şirketlerinin de ucuz emek, teşebbüse sadık olma gibi nedenlerle yüksek verimli ve düşük birim fiyatlı olması karşısında rekabet edebilmek ve pazarlarını koruyabilmek için ve ileri teknolojilere yönelme yanında üretimi daha farklılaştırarak, dikey entegrasyonu sağlamlaştırma yolunu seçmişlerdir.

Çok uluslu şirketler, sanayiın bünyesi ve iç pazarların nitelikleri nedeniyle değişmez bir biçimde oligopoller oluşturmaktadır. R. Vernon üç tür oligopol ayırdetmektedir:

- Hammadde sanayiinde düzenli ve devamlı büyük oligopoller;
- İmalât sanayiinde mobil (seyyal) oligopoller;
- Buluşlar için oluşturulan oligopoller<sup>(1)</sup>.

Bu oligopollerin kendi politikalarına uygun olarak benimseyip uygulayacağı stratejiler gelişen ülkelerle olan ilişkilerinin görünümünü etkiler.

## II — ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER İLE GELİŞEN ÜLKELER ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Gelişen ülkeler grubunda birbirinden farklı gelişme düzeylerinde bulunan ülkeler vardır. Bu grubu (126 ülke) Afrika'nın çok az gelişmiş 26 ülkesiyle bu sayıyı 72'ye tamamlayan az gelişmiş ülkeler kümesi ve bunların da yanında büyüme güçlerini sadece yatırımlar ve teknoloji düzeyinde değil, politik gruplar üzerinde de hâkim kılabilen «kalkış» aşamasındaki gelişen ülkeler oluşturmaktadır. Bu ülkelerin büyük bir kısmının sosyolojik evrim açısından henüz «ulus-devlet» aşamasına varmamış olması, iktisadi iktidarın siyasal iktidarı etkileyebilme olanaklarının kuvvetli olması, idari aygıtın kurumlaşma açısından Webergil yasal-ussal bürokrasi görünümü kazanmamış olması, karşılıklı ilişkilerde yasal olmayan ikna etme araçlarının («bahşiş») kullanılması olasılıkları oldukça kuvvetlidir. Bu nedenle gelişen ülkelerin ekonomik, sosyal, politik ve idari kalkınmalarına çok uluslu şirketlerin katkıları birbirinden farklı olmaktadır.

Genelde çok uluslu şirketler ile gelişen ülkeler arasındaki sorunların özü zaman ve teknolojiye dayanmaktadır. Yüzyıllar boyu insanın teknolojik yeterliliği sosyal ve politik örgütlenme yeterliliğini aşmaktadır. Teknolojik ilerlemeyle nükleer silahlar imal eden, aya gitmeyi başaran ve uzayı işgal etmeye uğraşan insan, sosyolojik evrim açısından esas itibariyle «ulus-devlet» aşasına varabilmiştir. Ancak bazı yerlerde hâlâ «aşiret-devlet» aşamasında olduğu halde bazı yerlerde de «ulus-devleti» aşma (Avrupa Topluluğu gibi) girişimleri yapmaktadır. Teknoloji devamlı bir biçimde sınırları aşma yönünde zorlamalar yapmaktadır. Teknolojiye dayanan uluslararası üretim, uluslararası ekonomik ilişkilerin temel direği olan ticareti gerek yaygınlık gerek gelişme hızı ve geleceğe yönelik potansiyel açısından çok geride bırakmıştır. İnsanlık için geosentrik (dünyaya yönelik) teknoloji ile etnosentrik (ülkeye yönelik) duygular arasında bir dengelemenin yapılması zorunluluğu vardır.

(1) Raymond R. Vernon: a.g.m.

Uluslararası üretimde, modern teknoloji ve yatırımlarla önemli bir yere sahip olan çok uluslu şirketlerle gelişen ülkeler arasındaki ilişkilerde ekonomik ölçütlere öncelik tanıyıp politik ve psikolojik endişelerin ağırlığını hafifletebilen gelişme yolundaki ülkeler gelişme hamlelerinde politik ve psikolojik ölçütlere öncelik tanıyan diğer gelişen ülkelere kıyasla ayrıcalıklı bir görünüm kazanma şansına sahip oldukları liberal ekolün iktisatçıları tarafından ileri sürülmektedir. Gelişen ülkelerin bir kısmında yöneticilerin ekonomi dışı ölçütlere fazla önem vermesi ekonomi bilgisinin görece zayıf olmasından kaynaklanmaktadır. Çoğu kez kendilerince, yabancı yatırımların politik nedenlerle pek ekonomik olmayan büyük projelere kaydırılması ve rantabl olabilecek küçük yatırımların ihmal edilmesi yeğlenmektedir. Gerçek olan bu şirketlerin gelişmiş ülkelerle gelişen ülkeler arasında varolan gelişme farkının, belirli bir ölçüde kapatılması için teknoloji transferi, ortak teşebbüsler, know-how, yönetim ve pazarlama teknikleri, ithal ikâmesi veya ihracata dönük yeni yatırımların yapılması yoluyla önemli bir rol oynayabilme yeterliliğine sahip olmalarıdır. Bu nedenledir ki, çok uluslu şirketlerin yatırımlarını çekebilmek için gelişen ülkelerin aralarında bir yarışmaya girdikleri söylenebilir.

Kuşkusuz, gelişen ülkelerin çok uluslu şirketlerle ilişkilerinin olumlu ve olumsuz yönleri vardır. Ancak bu iki yönden hangisinin daha ağır bastığı bu ülkelerin ekonomik, sosyal, politik ve idari gelişme düzeylerine göre değişmektedir. Kaldı ki, genellikle içiçe girmiş durumda bulunan olumlu ve olumsuz yönlerin ağırlıklarını tam saptayabilme olanağı da yoktur. Bununla birlikte, hangisinin görünürde ağır bastığı eğilim olarak belirlenebilir.

#### *A — Çok Uluslu Şirket-Gelişen Ülke İlişkilerinde Olumlu Etkiler*

Uluslararası politik sistem içinde bir ülkenin yöneticileri, bir yabancı şirketin ülkede faaliyetde bulunmasına izin verdiklerinde, genel olarak, ulusal çıkara hizmet ettiklerine inanmaktadırlar.

Her devlet varlığını koruma, ulusunun refah düzeyini yükselterek yaşamını devam ettirme ve uluslararası politik ortamında elverdiği ölçüde büyüme amaçlarına yöneliktir. Ulusal egemenlik ve bağımsızlığını korumak içinde ulusal gücünü, içden ve dıştan gelebilecek tehlikelere karşı, olabildiğince kuvvetlendirmeye çalışır.

Devlet, idari aygıtı ve teşebbüsleri aracılığı ile liberal ekonomilerde, bile piyasada etkili bir rol oynamaktadır. Bankaların faiz haddini

saptama ve tedavüldeki para miktarını kontrol etme idarenin yetki-sinde olduğundan mali güçleri fazla olup teşebbüslerin yatırım hacmi ve döviz kuru üzerinde etkileme olanakları büyüktür. Ayrıca, çok uluslu şirketleri kabul eden devlet; vergi kolaylıkları sağlama, kârların transferini bir düzene bağlama ve üretimin asgari miktarını saptama vs. gibi önlemlerle yabancı yatırımları teşvik ve kontrol etme yoluna gidebilir.

Gelişen ülkelerin, çok uluslu şirketlerle pazarlık durumları uluslararası ortamda esen havaya göre değişmektedir. Oligopolistik görünümlü çok uluslu şirketler arasında belirli bir ölçüde varolan rekabet bu havayı olumlu yönde belirleyen en önemli unsurdur. Ancak gelişen ülke ile çok uluslu şirket arasındaki ilişki her bir özel duruma göre değişecek bir olumlu-olumsuz ilişki bütününe dayanmaktadır. Bu çerçevede içinde çok uluslu şirketleri kabul eden gelişen ülkeler kendilerine yararlı olan ne tür olumlu ilişkilerden faydalanmaktadır? Bu soruyu cevaplandırmaya çalışacağız.

— Çok uluslu şirketler gelişen ülkelerin yatırım kaynakları sağlamalarını kolaylaştırmakta, yabancı personelin ikâmesini olanaklı kılmakta ve diğer yatırımcılarında gelmesi için olumlu bir ortam yaratmaktadır. Ayrıca kabul eden ülkelerde kaynakların ve emeğin en iyi kullanımını sağladığından insan-kaynak-teknik üçlüsünden rasyonel biçimde yararlanmağı olanaklı kılmaktadır. Rasyonel yararlanma sadece sanayi sektöründe, özellikle imalat dalında değil; tarım (gübre, tarım aletleri, yeni tohumlar geliştirme gibi) ve hizmet (sigorta, bankacılık vs.) sektöründe de söz konusudur. Ancak, sanayi sektöründe faaliyetde bulunan çok uluslu şirketlerin, bazı gelişen ülkelerde izlediği ithalatı azaltacak ikâme politikasının başarısızlığı bu ülkelerin çoğunun —özellikle Afrika ve Ortadoğu'da— çok küçük bir piyasaya sahip olmasından kaynaklanmaktadır. 126 gelişen ülke grubunun 85 ülkesi 5 milyondan daha az nüfusa sahip olup toplam milli geliri oldukça düşük düzeydedir: Kişi başına milli gelir ortalama olarak 200 doların altındadır. Bu durumu düzeltebilmenin yolu ya ortak pazar biçiminde serbest mübadele bölgelerinin oluşturulması (ki burada milliyetçilik duygularıyla ekonomik etkinlik aynı yönde gelişmektedir), veyahut bölgesel uzmanlaşma çerçevesinde tamamlayıcı ürünler üreterek gelişmiş piyasalara girebilmektedir.

— Çok uluslu şirketi kabul eden ülke, sermaye hareketiyle yeni istihdam olanaklarının yaratılmasıyla ülkedeki işsizliğin belirli bir oranda azaltılmasından yararlanır. Çok uluslu şirketler faaliyet de buldukları ülkelerde % 10-15 arasında istihdam üzerinde olumlu etki

yapmaktadır. Ancak gelişen ülkelerdeki istihdam oranı (175 milyon ücretliden 4 milyonunu özellikle imalat sanayiinde kullanarak % 2,3 olduğundan gelişmiş ülkelerdeki % 15,3 oranına kıyasla çok düşüktür<sup>(1)</sup>.

— Çok uluslu şirketler rekabet nedeniyle yerleştikleri ülkelerde maliyetlerini olabildiğince düşük düzeyde tutmak için ucuz ve güvenilir alımlar yaptıklarından çok uluslu şirketler, maliyetleri düşürücü etkin bir alet görünümü kazanmaktadır. Çok uluslu şirketler birim üretim maliyeti düşük olan bir ülkeden belirli bir ülkeye ihracat yaparken ithalatçı ülkede enflasyon azalmasına yardımcı olmaktadır. Ancak rakkamlaştırılması zor olan bu olgunun yanında bir diğer görünümü de enflasyon körüklediği biçimindedir. Şöyleki, çok uluslu şirketler, herşeye rağmen, piyasalarda alımlarının ve ürünlerinin kalitesini devamlı kılmak, grev risklerini minimuma indirmek ve sendikalarla iyi ilişkiler kurmak zorundadır. Aynı zamanda emek gücünü kendisine sadık kılmak ve korumak amacıyla ücret politikasını diğer teşebbüslerden daha yüksek ücret ödeme biçiminde somutlaştırarak dünya piyasasına entegre olmuş üretimin kalitesinde bir bozulma veya bir grev ile kontrolündeki piyasasının bir kısmının elden gitme endişesini ortadan kaldırmaktadır. Ancak yüksek ücret politikası, maliyetlerin belirli bir oranda artmasına neden olduğundan enflasyonu körükleyici bir özellik taşımaktadır. İktisatçılar, çok uluslu şirketlerin enflasyonu arttırıcı etkisinin biraz daha ağır bastığı kanaatinde birleşmişlerdir.

— Çok uluslu şirketlerin gerçekleştirdikleri teknoloji transferi, Knowhow'dan en geniş anlamıyla personel eğitim, yönetim yöntemlerine kadar bütün teknikleri içermektedir. Dolayısıyla sadece üretime değil ekonominin bütün faaliyetlerine yayıldığından ülke gelişmesine katkısı büyüktür. Teknoloji transferi çok uluslu şirketin kendi şubesi aracılığı ile yapıyorsa bir iç satım; başka bir şirkete yapıyorsa dış satım söz konusudur.

Çok uluslu şirketler tarafından gelişen ülkelere yapılan teknoloji transferinin niteliğine etkisi açısından birbirine ters iki görüş vardır. Birinci görüş kendilerine uygun olan emek yoğun sanayi teknolojisine sahip olmayı ve gelişmelerini hızlandırmaya dayanmaktadır. Bu yoldan geleneksel kültür ve sosyal çevreden kopmadan yavaş yavaş gelişme sağlanmış ve ülkedeki işsizliğe bir çözüm bulunmuş olur. İkinci görüş taraftarları ise en modern teknolojinin kullanımından yanadırlar. Sermaye yoğun teknolojinin kullanımıyla halkın emrine sunulan üretim miktarını maksimum kılarak sosyal refahı hızlı bir biçimde ger-

(1) Michael G. Hertmen: a.g.e.

çekleştirmek olanaklıdır. Bu teknoloji gelişen ülkelere yetişebilmek için gelişen ülkelere en kısa yolu oluşturmaktadır. Gelişen ülkelere en kısa yolu oluşturmaktadır. Gelişen ülkeler grubunda bu iki görüşe de yer verilmiştir. Bazı gelişen ülkeler modern teknolojiyi, bazıları emek yoğun bazıları ise ülkelerinde her iki teknolojinin de bulunmasını yeğlemektedir.

Uluslararası örgütlerde (B.M., UNCTAD, UNIDO) ve Kuzey-Güney diyalogu çerçevesinde yapılan tartışmalarda gelişen ülkeler teknoloji transferinin gelişmiş ülkeler tarafından kendilerine «bedava» yapılmasını istemişlerdir. Kendileri; «bu teknolojilerin amortismanı tamamlanmıştır. İkinci bir kez ödeme yapmak «adil olma» anlayışına uygun değildir», görüşünü savunmuşlardır. Gelişmiş ülkeler ise, «ileri öncü teknolojilerin yaratılması için gerekli olan araştırmalar çok pahalıdır. Bu araştırmaların finansmanı için belirli bir katkı bu yoldan yapılmalıdır» görüşünde ısrar etmişlerdir.

Kuşkusuz; çok uluslu şirketler, gelişen ülkelerin modernleşme sürecinde eski geleneksel yaşam biçiminin yerini modern yaşam biçiminin alması için hızlandırıcı bir etki yapmaktadır.

— Çok uluslu şirketlerin gelişen ülkelerin ödemeler dengesi üzerindeki etkisi ihracat ve ithalat durumlarına göre değişmektedir. Şirketlerin bütün ihracatları ödemeler dengesi üzerinde olumlu etki yapmasına mukabil ithalatlarının etkisi ters yönde olmaktadır. Bu nedendir ki kabul eden ülke yöneticileri, çok uluslu şirketin ihracata yönelik faaliyetlerde bulunmasını ve ithalat gibi etki yapan kâr transferlerinin de olabildiğince yatırıma dönüşmesini istemektedir.

— Çok uluslu şirketleri, araştırma birimlerini merkezileştirilmektedir. Araştırma kapasitesinin merkezileştirilmesiyle gerçekleştireni öncül teknolojilerin geliştirilmesi için büyük girişimlerde bulunan yeni buluşlar, çok uluslu şirketlere faaliyetde buldukları ülkeler nezdinde kaçınılmaz bir nitelik kazandırmakta ve ayrıca kendilerine ürettiği ürünleri -özellikle yeni ürünlerde- çeşitlerini saptama açısından büyük bir özgürlük kazandırmaktadır.

— Birçok düşünür çok uluslu şirketlerin bir ekonomik entegrasyona götüreceğini ve barış aracı niteliği taşıdığını ileri sürmüştür. Bu gelişme biçimi, aynı zamanda global politik sistemi de etkileyecek görünümündedir. Bu şirketler, ulusal sınırları gözönünde tutmaksızın kaynaklarını üretim faktörlerinin en etkin ve rasyonel biçimde kullanılmasını sağlayarak bütünleşme yolunda yardımcı olmaktadırlar. Üretim faktörlerinin ulusal sınırları aşması ekonomik entegrasyon niteliği taşıyıp şirketin büyümesi sonucunu verdiğinden sermaye piyasasına



girmek ve ucuz kredi elde etmek kolaylaşmaktadır. Merkezileştirilmiş araştırmada üretimin global görünüm kazanmasına yardım ettiğinden entegrasyona doğru yönelmektedir.

Çok uluslu şirketler birçok ülke düzeyinde üretimin entegrasyonunu sağlarken (örneğin Avrupa Topluluğu ölçeğinde) kendilerini kabul eden ülkeler karşısında bağımsız hareket edebilme olanakları artmakta ve böylece herhangi bir ülkedeki millileştirme olgusunun etkisi azalmaktadır.

### *B — Çok Uluslu Şirket-Gelişen Ülke İlişkilerinde Olumsuz Etkiler*

— Bazı iktisatçı ve Sosyal bilimciler, çok uluslu şirketlerin kudretli bir kontrol aracı olduğunu, kabul eden ülkenin çıkarlarıyla pek ilgilenmediğini, personel eğitimi için çaba harcamadığını, ana firma ile bağlantılı olarak bazı mali kuralları çiğnediğini ileri sürmektedir.

Çok uluslu şirketlerin özellikle gelişen ülkelerin temel ekonomik kaynakları üzerinde yaptıkları kontroller olumsuz yorumlara konu olmaktadır. Milliyetçilik eğilimlerinin ağır bastığı gelişen ülkelerde aydın kesimin bir bölümü kaynaklar üzerinde yapılan denetimin «neo-empyalist» bir görünüm taşıdığını iddia etmektedir. Kuşkusuz, çok uluslu şirketlerin yatırımları olmadan birçok gelişen ülkenin temel kaynakları değerlendirilemeyecekti. Ancak, bir ülke ekonomisinin temel kaynaklarının da bütünüyle bir yabancı kontrolü altında olması da kabul edilir türden birşey değildir. Aksi takdirde çok uluslu şirket sahip olduğu ekonomik güce dayanarak işsizlik yaratma, üretimi durdurma gibi çeşitli yöntemlere başvurarak ülkede sosyal, politik karışıklıklara yol açabilir. Şili'de «I.T.T.»nin sosyalist Ailende hükümetine karşı davranışı çok uluslu şirketin kabul eden devletin politik işlerine karışmasının bir örneğidir. Ancak bu eylemde Şili ordusunun ve diğer iç güçlerin «C.I.A» ile işbirliği yapması da etkili olmuştur. Kaldı ki Latin Amerika hükümetleri, I.T.T. olayına rağmen özgür bir biçimde A.B.D. kökenli bir kısım çok uluslu şirketi millileştirerek faaliyetlerine son verebilmiştir: Peru'da International Petroleum Company, W.R. Grace Company; Bolizya'da Gulf Oil Company; Şili'de Ford Motor Company, Betlehem Steel Corporation<sup>(1)</sup>. Bu durumda çok uluslu şirketin politik aktör gibi faaliyetleri sınırlı kalmaktadır.

— Ana firmanın veya şubelerinin aralarında uyguladıkları ürün fiyatları (transfer fiyatları) aracılığı ile mali yükümlülükten kaçmak

(1) Charles O. Llerche: The Concepts of International Politics, Prentice Hall, New

ve kârı maksimum kılmak işlemleri de ilişkileri olumsuz yönde etkilemektedir. Şöyle ki transfer fiyatları çerçevesinde bir ülkede üretilen «x» ürününün bir başka ülkede, diğer bir teknolojik kaynak ile birleştirilerek «y» ürünü biçimine dönüştürülmesiyle yüksek bir fiyat üzerinden satış yapılacak kâr sağlama olanağı elde edilmektedir. Bu yoldan kârların enaz vergilemenin yapıldığı yerlerde toplanması ve kâr transferleri yasaklarının fiilen ortadan kaldırılması sağlanmaktadır. 1960'lı yıllarda Latin Amerika'da sık kullanılan transfer fiyatları işlemi çok uluslu şirketin devamlı dikkatli olmasını, döviz kurları ile vergileme oranlarını titiz bir biçimde izlemesini gerektirmektedir.

— Çok uluslu şirketler oligopalistik bir piyasa üzerinde faaliyetlerini devam ettirdiklerinden aralarında anlaşmalar yaparak fiyatları belirleme ve pazar bölüşümü yoluna gidebilmektedir. Bu davranış, ham madde kaynaklarını sağlayan gelişen ülkeler için ticaret hadlerinin aleyhlerine dönüşmesini olası kılabilir.

Çok uluslu şirketler, kâr maksimizasyonu ilkesi çerçevesinde fiyat dalgalanmaları yaptıklarında gelişen ülkelerin temel ham maddesinin ihracat gelirlerinde iniş, çıkışlara neden olabilir. Bu da gelişen ülkelerin kalkınma politikalarında düzensizliğe yol açtığından ilişkilerde olumsuz bir etki yapmaktadır.

— Devasal bir çok uluslu şirketin örneğin generals motors'un global mali krizlere neden olabilme yeteneği de vardır. Emrindeki parasal fonların belirli oranlarını bir ülkeden diğerine geçirmek suretiyle bu mali krizleri yaratabilme güçleri vardır. Bu tür davranışlarıyla çok uluslu şirketler bazı çevrelerce Amerikan Emperyalizminin araçları olaak yorumlanmıştır.

— Çok uluslu şirketler gelişen ülkenin yönetiminde etkili olan kişiler üzerinde belirli bir ölçüde, ulu sal çıkar ile kişisel çıkar aynı yönde olmadığı zaman, kişisel çıkarın ön plana geçirilmesi yönünde etkili olabilmektedir: Örneğin Lockheed Şirketi. Bu şirket genel müdürünün Amerikan Senatosu Soruşturma Komisyonu önünde «bahşiş»lerle ilgili olarak verdiği bilgiler bu kamıyı doğrulayıcı niteliktedir. Bu tür davranışlar gelişen ülke grubunun özellikle az gelişmiş ülkeler zümresinde sorunlu kişilerin «bozulmasına» neden olabilir. Kuşkusuz gizli ödemeler sadece çok uluslu şirketlere özgü bir olay değildir. Tüm ekonomik ajanlar, çıkarları için ortam elverişli ise bu tür yöntemlerin kullanılmasına yönelebilir: Özellikle yüksek tutarlar gerektiren seçim kampanyaları sırasında tercihlerine uygun düşen kişileri destekleme gibi. Bununla birlikte çok uluslu şirket faaliyetlerinin esas itibarıyla ekonomik bir görünüm taşıdığı unutulmamalıdır.

— Dünya politik sistemi içinde sayıca çoğunluğu oluşturan gelişen ülkelerin büyük bir bölümü için modernleşme çabaları «ulus-devlet» aşamasına ulaşabilme etrafında toplanmaktadır. Buna karşılık çok uluslu şirketler entegrasyona doğru yönelmektedir. Bu durum milli hislerin belirli bir ölçüde zayıflamasına veya en azından törpülenmesine yol açmaktadır. Örneğin, Avrupa Topluluğu bünyesi içinde yapılan araştırmalara göre ulusal bölünme duyguları (İngiliz, Alman, Fransız gibi) zayıflamaktadır.

\*\*\*

Günümüzde de çok uluslu şirketler ile gelişen ülkeler arasındaki anlaşmazlıkların bir kısmı ekonomik olmakla birlikte bir kısmı da ekonomik olmayan maliyet ve çıkarlar üzerinde toplanmıştır. Birleşmiş Milletlerin taraflar için «haklar ve sorumlulukları» belirleyen kapsamlı bir hukuki çerçeveyi biran önce yürürlüğe koyması ekonomik maliyet-fayda ölçütü dışında kalan endişelerin tarafları etkilememesini sağlayacaktır. Böylece ilişkilerin rasyonel ve adil bir çerçeve içine sokulması, milliyetçilik duygularıyla ekonomik kriter arasında bir dengeleme gerçekleşmiş olacaktır.

Bugüne kadar yapılmış olan düzenlemeler (1972 Uluslararası Ticaret Odası, 1976 O.E.C.D. 1980 UNCTAD) ilişkilerde arzulanan dengeyi gerçekleştirilememiştir. Birleşmiş Milletler biran önce çalışmalarını tamamlayarak taraflar için «hak ve sorumlulukları» belirleyen hukuki çerçeveyi yürürlüğe sokmalıdır.

## EK : I

**Ç.U.Ş.'LERİN KÖKEN ÜLKE, TOPLAM SATIŞ VE YAYILDIKLARI  
ÜLKE SAYISINA GÖRE SIRALANIŞI**

Şirket	Köken Ülke	Toplam Satış Milyon	Yayıldıkları Ülkeler Sayısı
1 General Motors	ABD	28,264	21
2 Standard Oil (N.Ç.)	ABD	18,701	25
3 Ford Motors	ABD	16,433	30
4 Royal Dutch/Shell Group	Holl./İng.	12,734	43
5 General Electric	ABD	9,429	32
6 International Business Machines	ABD	8,274	80
7 Mobil Oil	ABD	8,243	62
8 Chrysler	ABL	7,999	26
9 Texaco	ABD	7,529	30
10 Unilever	Holl./İng.	7,483	31
11 International Telephone and Telegraph Corp.	ABD	7,346	40
12 Western Electric	ABD	6,045	—
13 Gulf Oil	ABD	5,940	61
14 British Petroleum	İng.	5,191	52
15 Philips Gloeilampen fabrieken	Holl.	5,189	29
16 Standard Oil of Calif.	ABD	5,143	26
17 Volkswagenwerk	B. Aim.	4,967	12
18 United States Steel	ABD	4,928	—
19 Westinghouse Electric	ABD	4,630	—
20 Nippon Steel	Jap.	4,088	5
21 Standard Oil (Ind.)	ABD	4,054	24
22 Shell Oil (subsidiary of Royal Dutch/Shell)	ABD	3,892	—
23 E.I. du Pont de Menours	ABD	3,848	20
24 Siemens	B. Aim.	3,815	52
25 ICI (Imperial Chemical Industries)	İng.	3,717	46
26 RCA	ABD	3,711	18
27 Hitachi	Jap.	3,633	—
28 Goodyear Tire and Rubber	ABD	3,602	22
29 Nestle	İsviçre	3,541	15
30 Farbwerke Hoechst	B. Aim.	3,487	43
31 Daimler-Benz	B. Aim.	3,460	12
32 Ling-Temco-Vought	ABD	3,359	—
33 Toyota Motors	Jap.	3,308	6
34 Montedison	İtalya	3,270	14
35 British Stell	İng.	3,216	18
36 BASF	B. Aim.	3,178	24
37 Procter and Gamble	ABD	3,178	12
39 Mitsubishi Heavy Industries	Jap.	3,129	—

Şirket	Köken Ülke	Toplam Satış Milyon	Yayıldıkları Ülkeler Sayısı
40 Nissan Motor	Jap.	3,129	10
41 Continental Oil	ABD	3,051	27
42 Boeing	ABD	3,040	—
43 Union Carbide	ABD	3,038	34
44 International	ABD	3,016	20
45 Swift	ABD	2,996	—
46 Eastman Kodak	ABD	2,976	25
47 Bethlehem Steel	ABD	2,964	—
48 Kraftco	ABD	2,960	16
49 Fiat	İtalya	2,943	15
50 August Thyssen-Hütte	B. Alm.	2,904	17
51 Lockheed Aircraft	ABD	2,852	10
52 Tenneco	ABD	2,841	14
53 British Leylaand Motors	İng.	2,836	33
54 Renault	Fransa	2,747	23
55 AEG-Telefunken	B. Alm.	2,690	31
56 Matsushita Electric Industrial	Jap.	2,687	27
57 Bayer	B. Alm.	2,649	3
58 Greyhound	ABD	2,616	—
59 Tokyo Shibaura Electric	Jap.	2,553	22
60 Firestone Tire and Rubber	ABD	2,484	33
61 Litton Industries	ABD	2,466	13
62 Pechiney Ugine Kuhlmann	Fransa	2,462	29
63 Occidental Petroleum	ABD	2,400	21
64 Cie Francaise des Petroles	Fransa	2,395	28
65 Dunlop Pirelli Union	İtalya/İng.	2,365	28
66 Philips Petroleum	ABD	2,363	37
67 Akzo	Holl.	2,307	19
68 General Foods	ABD	2,282	20
69 British-American Tobacco	İng.	2,262	54
70 General Electric	İng.	2,218	36
71 North Amerikan Rockwell	ABD	2,211	—
72 Rhone Poulenc	Fransa	2,181	27
73 Caterpillar Tractor	ABD	2,175	14
74 ENI	İtalya	2,172	39
75 National Coal Board	İng.	2,159	—
76 Nippon Kokan	Jap.	2,122	4
77 BHP (Broken Hill Proprietary)	Avus.	2,100	—
78 Singer	ABD	2,099	30
79 Monsanto	ABD	2,087	23
80 Continental Cam	ABD	2,082	11
81 Borden	ABD	2,070	—
82 McDonnell Douglas	ABD	2,069	—
83 Dow Chemical	ABD	2,053	24
84 W.R. Graca	ABD	2,049	18
85 Ruhrkonle	B. Alm.	2,043	—
86 United Aircraft	ABD	2,029	—

Şirket	Köken Ülke	Toplam Satış Milyon	Yayıldıkları Ülkeler Sayısı
87 Rapid American	ABD	1,991	—
88 Union Oil of Calif.	ABD	1,981	—
89 International Paper	ABD	1,970	11
90 Gutehoffnungshütte	B. Alm.	1,962	19
91 Xerox	ABD	1,961	23
92 Honeywell	ABD	1,946	24
93 Sun Oil	ABD	1,949	21
94 Saint-Gobain-Pont-a Mousson	Fransa	1,914	13
95 American Can	ABD	1,897	24
96 General Dynamics	ABD	1,869	16
97 Ciba-Geigy	İsviçre	1,843	37
98 Krupp-Konzern	B. Alm.	1,843	15
99 Minnesota Mining and Manufacturing	ABD	1,829	29
100 Beatrice Foods	ABD	1,827	13
101 ELF Group	Fransa	1,825	—
102 Mannesmann	B. Alm.	1,823	15
103 R.J. Reynolds Industries	ABD	1,816	25
104 Cities Service	ABD	1,810	13
105 Citroen	Fransa	1,792	13
106 Bolse Cascade	ABD	1,786	—
107 Kalston Purina	ABD	1,746	26
108 Sperry Rand	ABD	1,739	27
109 Coca-Çola	ABD	1,729	11
110 Burlington Industries	ABD	1,727	—
111 Cie Generale d'Electricité	Fransa	1,699	14
112 Courtaulds	İng.	1,699	31
113 Armco Steel	ABD	1,696	—
114 Consolidated Foods	ABD	1,689	10
115 Peugeot	Fransa	1,685	—
116 Uniroyal	ABD	1,678	20
117 American Brands	ABD	1,627	—
118 Ashland Oil	ABD	1,614	17
119 Bendix	ABD	1,613	20
120 Robert Bosch	B. Alm.	1,607	23
121 ARBED	Luksem.	1,604	—
122 Textron	ABD	1,604	13
123 U.S. Plywood. Champion Papers	ABD	1,600	—
124 Brown Boveri	İsviçre	1,599	11
125 Sumitomo Metal Industries	Jap.	1,598	3
126 Gulf and Western Industries	ABD	1,566	14
127 TRW	ABD	1,544	16
128 Associated British Foods	İng.	1,525	—
129 National Steel	ABD	1,522	—
130 Owens-Illinois	ABD	1,508	15
131 CPC International	ABD	1,500	22

Şirket	Köken Ülke	Toplam Satış Milyon	Yayıldıkları Ülkeler Sayısı
132 Michelin	Fransa	1,500	13
133 Rheinstahl	B. Alm.	1,483	—
134 Kobe Steel	Jap.	1,466	—
135 National Cash	ABD	1,466	42
136 United Brands	ABD	1,449	—
137 Georgia-Pacific	ABD	1,447	—
138 Aluminium Co. of America	ABD	1,441	28
140 Alcan Aluminium	Kanada	1,431	33 (g)
141 American Home Products	ABD	1,429	27
142 American Standard	ABD	1,410	21
143 U.S. Industries	ABD	1,407	—
144 Hoffman-Lila Roche	İsviçre	1,402	—
145 Standard Oil (Ohio)	ABD	1,394	—
146 Republic Steel	ABD	1,385	—
147 GNK (Guest, Keen and Nettlefolds)	UK	1,377	27
148 KF (Kooperative Förbundet)	İsveç	1,376	13
149 FMC	ABD	1,354	19
150 Petrofina	Belçika	1,354	21
151 Amerada Hess	ABD	1,349	—
152 Warner-Lambert	ABD	1,346	47
153 Getty Oil	ABD	1,343	19
154 Reed International	İng.	1,330	13
155 Allied Chemical	ABD	1,326	14
156 Colgate-Palmolive	ABD	1,310	55
157 Raytheon	ABD	1,308	18
158 Genesco	ABD	1,307	13
159 B.F. Goodrich	ABD	1,300	24
160 Weyerhaeuser	ABD	1,300	12
161 Mitsubishi Electric	Jap.	1,294	—
162 Taiyo Fishery	Jap.	1,292	25
163 American Cynamid	ABD	1,282	27
164 Signal Companies	ABD	1,281	16
165 Ishikawajima-Harima Heavy Industries	Jap.	1,280	8
166 Whirlpool	ABD	1,274	—
167 Inland Steel	ABD	1,254	—
168 Columbia Broadcasting System	ABD	1,248	19
169 Metallgesellschaft	B. Alm.	1,248	17
170 Thomson Brandt	Fransa	1,246	—
171 PPG Industries	ABD	1,238	10
172 Celanese	ABD	1,236	21
173 American Motors	ABD	1,232	10
174 Pepsi Co.	ABD	1,225	25
175 Pemex (Petroleos Mexicanos)	Meksika	1,214	—
176 Philip Morris	ABD	1,210	11

Şirket	Köken Ülke	Toplam Satış Milyon	Yayıldıkları Ülkeler Sayısı
177 Volvo	İsveç	1,196	13
178 Deere	ABD	1,188	14
179 Marathon Oil	ABD	1,182	—
180 Imperial Tobacco Group	İng.	1,173	13
181 Kawasaki Steel	Jap.	1,162	18
182 Hawker Siddeley Group	İng.	1,151	20
183 Borg-Wamer	ABD	1,148	21
184 Carnation	ABD	1,148	—
185 Olin	ABD	1,145	18
186 Idemitsu Kosan	Jap.	1,145	—
187 Johnson and Johnson	ABD	1,140	18
189 Teledyne	ABD	1,120	—
188 General Mills	ABD	1,102	—
190 Mitsubishi Chemical Industries	Jap.	1,095	—
191 Reynolds Metal	ABD	1,093	—
92 Usinor	Fransa	1,092	—
193 Rio Tinto-Zinc	İng.	1,087	20
194 İtalsider	İtalya	1,080	—
195 British Insulated Callender's Cables	İng.	1,080	17
196 Nabisco	ABD	1,070	16
197 Wendel-Sidelor	Fransa	1,067	—
198 Bristol-Myers	ABD	1,066	15
199 Combustion Engineering	ABD	1,066	12
200 Salzgitter	B. Alm.	1,061	12
201 Standart Brands	ABD	1,057	26
202 Mead	ABD	1,056	13
203 Kennecott Copper	ABD	1,053	13
204 Norton Simon	ABD	1,052	—
205 Petroleo Brasileiro (Petrobras)	Brezilya	1,044	—
206 Ogden	ABD	1,043	—
207 Eaton	ABD	1,036	—
208 Henkel	B. Alm.	1,033	8
209 Campbell Soup	ABD	1,032	7
210 Massey-Ferguson	Kanada	1,029	22
211 Iowa Beef Processors	ABD	1,015	—



## EK : II

**FAALİYETLERİNİN %25'İNDEN FAZLASINI YABANCI  
ÜLKELERDE SÜRDÜREN ULUSLARARASI  
AMERİKAN FİRMALARI**

Sıra	Sosyete	atışlar	Sonuçlar	Aktifler
1	Socony Moibl Oil	49	52	43
2	Bendix	49	—	—
3	Cbas, Pfizer	47	58	51
4	Standard Pressed Steel	—	47	27
5	Otis Elevator	48	35	29
6	Rheem Mfg	48	32	41
7	National Cash Register	45	47	53
8	US Industries	45	5	27
9	Dorr-Oliver	45	—	21
10	Mead Johnson	—	—	—
11	Caterpillar Tractor	43	—	19
12	Corn Products	43	47	43
13	Sterling Drug	42	33	30
14	Amerada Petroleum	—	—	—
15	Standard Oil (Ohio)	—	—	—
16	Phillips Petroleum	—	—	—
17	Foster Whelier	41	64	42
18	Parke Davis	41	30	23
19	Joy Manufacturing	40	—	33
20	Westinghouse Air	40	13	—
21	Chesebrough - Pond's	39	42	49
22	Black et Decker Mfg	38	22	30
23	Warner-Lambert Pharm	37	37	49
24	Dresser Industries	—	37	39
25	Rayonier	—	—	37
26	American Radiator et Standard Sanitary	36	57	37
27	Schering	36	58	50
28	Engelhard Industries	—	38	38
29	Standard Oil of Calif	35	43	9
30	Texaco	35	25	—
31	Gillette	—	35	40
32	Cabot	—	35	14
33	Crane	—	35	10
34	WR Grace	34	—	—
35	Goodyear Tire et Rubber	—	34	40
36	Merck	33	31	42
37	Crown Cork et Seal	—	33	54
38	United Merchandising et Manufacturing	—	33	32
39	Ingersoll-Rand	33	—	—

Sıra	Sosyete	Satışlar	Sonuçlar	Aktifler
40	Cerro	33	—	—
41	Norton	33	16	27
42	Richardson-Merrell	33	—	23
43	Wm, Wrigley Jr	—	33	23
44	Electric Etorage Battery	—	32	22
45	Carborundum	—	—	32
46	Ampex	32	22	22
47	IBM	30	30	32
48	AMB	30	25	30
49	Libby, Mec Neill	30	18	18
50	Eastman Kodak	30	15	28
51	Minnesota Minning et Mfg	30	—	—
52	Clark Equipment	30	13	25
53	United States Rubber	—	—	30
54	American Metal Climax	—	30	9
55	JI Case	29	—	44
56	Gulf Oil	—	29	33
57	Union Carbide	29	22	17
59	Abbott Laboratories	28	—	42
58	Sperry Rand	28	—	30
60	International Harvester	28	19	26
61	St xoseph Lead	—	28	—
62	Firestone Tire et Rubber	—	26	—
63	Reynolds Metals	26	—	—
64	Revion	—	—	26
65	Chicago Pneumatic Tool	—	—	26
66	Johnson et Johnson	25	25	27
67	Harsco	—	25	27
68	Chrysler	25	—	26
69	Dow Chemical	25	—	—
70	Harnischfeger	25	—	5

EK : III

BAZI ULUSLARARASI AVRUPA FİRMALARI (1967)

Endüstri Ülkeler	İlaç ve Kimyevi Sanayi, Suni Elyaf Kağıt	Yiyecek ve Tütün	Petrol ve İstihraç Sanayi Maden Çıkartma Sanayii	Mekanik Yapım (Otomobil dahil)	Elektrik Yapımı	Cam ve Diğerleri
FRANSA	Rhone-Poulenc Michelin L'Air Liquide Roussel	Unilever	Cie Française des Petroles	Renault Citroen	CSF	Saint-Gobain Pechiney Ciments Lafarge
HOLLANDA	Aku-Enka CIBA		Shell		Philips	
İSVİÇRE	Hoffman - La Roche Geigy Sandoz	Nestle		Sulzer Brown-Boveri		Alusufse
İSVEÇ				ALFA-LAVAL	Ericsson ASEA	SKF
BELÇİKA	Salvay		Petrofina			Cocheril-Ougree
FEDERAL ALMANYA	Bayer Hoechst BASF			VW Daimler-Benz Bosch Olivetti	AEG-Tele funker Siemens	
İTALYA	Montecatini - Edison Snia Viscosa Pirelli					
İNGİLTERE	Dunlop Courtaulds ICI	British American Tobacca	British Petroleum Rio-Tinto			Bowater

## K A Y N A K Ç A

- Charles O. Lerche: The Concepts of International Politics Prentice Hall, New Jersey, 1979
- George W. Ball: Global Companies, The Political Economy of World Business
- Michael Brooke, H. Lec Remmers: LaStrategie de L'Entreprise Multinationale.
- Peter P. Gabriel: Ed. Sirey, Paris 1973. Development Today «The Multinationale Corporation and Economic Development Praeger, N.Y. 1972
- Soichiro Giga: Some Characteristics of The Japanese «Multinationale Entreprise» Osaha City University, Business Review N: 148 March 1977
- Rainer Hellman: Puissances et Limites des Multinationales Ed. Mame Paris 1973
- Michael G. Hertman: Les Multinationales, P.V.F., Paris 1982
- Robert E. Hunter: Development Today, Praeger, N.Y. 1972
- D. de Laubier: Les Relations Financières, Internationales Economie et Humanisme, Paris 1975
- Charles Levinson: Sermaye, Enflasyon ve Çok Uluslu Şirketler, Tercüme.
- P. Ordonneau: Les Multinationales Contre, Les Etats, Ed. Economie et Humanisme, Paris 1975
- Howard V. Perlmutter: «The Multinational Firm and The Future», The Annals of The American Academy of Political and Social Science, Vol: 403, Sept. 1972
- Hugo Radice: International Firms and Modern Imperialism, Penguin Books, Middlessex, England 1975
- Richard Robinson: XXII Congres de la Chambre de Commerce, Internationale (Istanbul, 31 Mai — 7 Juin 1969)
- R. Simmons: The New Sovereigns; Multinationales, Corporations as World Powers, Englewood, Cliffs, N.Y. 1975
- Christopher Tugendhat: Ces Multinationales qui, Nous Gouvernent, B. Grasset, Paris 1973
- Raymond R. Vernon: Portfolios. International Economic Perspectives «Influence of National origins on the strategy of Multinationale Entreprise».