

## ENDÜSTRİYEL KALKINMA, KÜRESELLEŞME VE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER: GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER İÇİN YENİ GERÇEKLER

### INDUSTRIAL DEVELOPMENT, GLOBALIZATION AND MULTINATIONAL ENTERPRISES: NEW REALITIES FOR DEVELOPING COUNTRIES

Rajneesh NARULA – John H. DUNNING<sup>1</sup>

ÇEVİREN: Hidayet KESKİN\*

#### ÖZET

Küreselleşme ekonomik gerçeklikleri değiştirmektedir. Birincisi, çok uluslu şirketlerin yetkinlikleri daha mobil ve bilgi-yoğun hale gelmektedir. Bu nedenle, çok uluslu şirketler alternatif yerleşim noktalarındaki yaratılmış varlıkların bulunabilirliği ve kalitesine daha fazla önem vermektedir. İkincisi, gelişmekte olan ülkelerde “gelişmiş ülkeleri yakalayan”, yeni endüstriyelleyen ülkeler ile “gerilerde kalan”, daha az gelişmiş ülkeler arasındaki fark hatırı sayılır büyüklüklere ulaşmıştır. Bu gelişmeler, hem çok uluslu şirketlerin, hem de bu şirketlere yatırım ortamı sunan ülkelerin fırsat olanaklarını değiştirmelerine neden olmuştur. Doğrudan yabancı yatırım (DYY) odaklı büyüme stratejileri, az gelişmiş ülkelerde günümüzde sıkça rastlanmaktadır ancak “doğru” yatırım çeşidinin cezbedilmesi üzerinde yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Genel olarak, son yıllardaki gelişmeler çok uluslu şirketlerin elini güçlendirmiştir, az gelişmiş ülkeler ise DYY-destekli büyüme stratejilerini başarıyla sürdürmek için kendilerine özgü, taklit edilemez fırsatlar yaratma ve sunma gereksinimindedir.

#### ABSTRACT

Globalization has changed economic realities. First, the competences of multinational enterprises (MNEs) are becoming increasingly mobile and knowledge-intensive. MNEs thus give more attention to the availability and quality of the created assets of alternative locations. Second,

1 Rajneesh Narula, Oslo Üniversitesi, Teknoloji Yenilik ve Kültür Merkezi, P.K. 1108, Blindern, N- 0317, Oslo, Norveç ve Norveç İşletme Fakültesi. John H. Dunning, Uluslararası İşletmecilik Eğitim Merkezi, Rutgers Üniversitesi, İşletme Lisansüstü Okulu, 81 New St, Newark, NJ 07102, ABD.

Bu araştırma kısmi olarak Norveç Araştırma Konseyi'nin “Küreselleşme ve Marjinalleşme” programı tarafından finanse edilmiştir.

\* Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı Araştırma Görevlisi.

*among developing countries there are now considerable differences between the “catching-up” countries (e.g. newly industrialized countries) and “falling behind” , less developed countries. These developments have helped change the opportunity sets of both MNEs and host countries. Foreign direct investment (FDI)-based development strategies are now commonplace among less developed countries, but there is also increased competition for the “right” kinds of investment. In general, the balance in bargaining power has shifted in favour of the MNE, and less developed countries increasingly need to provide unique, non-replicable created assets to maintain a successful FDI-assisted development strategy.*

Endüstriyel büyüme, çokuluslu şirketler, doğrudan yabancı sermaye yatırımları  
Industrial development, multinational enterprises, foreign direct investment

## 1. GİRİŞ

Pek çok gelişmekte olan ülke arasında politik ideolojiler ve ekonomik sistemlerdeki temel değişimler bu ülkelerin hükümetlerinin ve seçmenlerinin çıkarlarını algılamalarında büyük değişimlere neden olmuştur. Bunun sonucunda, günümüzde bu hükümetlerin çok uluslu şirketlerin faaliyetlerine karşı tutum ve politikalarında çeşitlilik gözlenmeye başlanmıştır. Bu heterojenliğin, ülkelerin gelişim seviyeleri, siyasal ideolojileri, kültürel normları, tarihsel ve kurumsal yapıları göz önüne alındığında, başlı başına şaşırtıcı bir sonuç olmadığı açıktır. Buna karşılık, 1990’larda ulusal hükümetler ve çok uluslu şirketler arasındaki ilişkilerin, tamamen sorunsuz bir ortam almamasına rağmen, önceki yıllara nazaran daha olumlu olduğuna dair genel bir çıkarım yapılması da yanlış olmayacaktır (Dunning, 1998).

Hükümetlerin çok uluslu şirketlere dostu tavrının kökleri 1980’lerin başına dayanmaktadır. Bu dönem, (bazı zamanlarda doğru olarak tanımlanamasa da) “küreselleşmenin” ortaya çıktığı, dünya ekonomisinde pek çok değişimin yaşandığı bir dönemdir. Ekonomik küreselleşme, malların, hizmetlerin ve sermayenin üretiminin ve pazarlarının sınırlar arasında giderek daha birbirine dayalı ve iç içe geçmiş olarak gelişmesidir. Bu süreç, uluslararası işlemlerin boyutlarının ve çeşitlerinin artmasına, değişik ülkelerdeki ekonomik aktörlerin eylemlerinde birbirine bağlılığının giderek derinleşmesine neden olmaktadır (Dunning, 1997a). Bu gelişmelerin belki de en güzel kanıtları, milletlerarası portföy yatırımlarının ve doğrudan yatırımların büyük oranlardaki yükselişi ve sınırlar arası stratejik ortaklıkların sayısının giderek artmasıdır<sup>1</sup>.

Küreselleşmenin başlıca sonuçlarından biri, endüstriyelleşmiş ülkelerle üst düzey gelişmekte olan ülkelerin gelir seviyelerinin, tüketim davranışlarının ve kurumsal yapılarının birbirine benzemeye başlamasıdır. Bunun yanında, uluslararası şirketlerde görülen “firma içi” mal ve hizmet alım satımının önemi giderek artmaktadır (Fukuyama, 1995; Landes, 1998). Küreselleşmenin iki ana kaynağı ise şu şekilde karşımıza çıkmaktadır: (i)

özellikle bilişim ve bilgisayar teknolojilerinde olmak üzere teknolojiye yaşanan hızlı ve yaygın gelişmeler ve bunlara bağlı sınırlar arası iletişim ve örgütsel maliyetlerin düşüşü; (ii) demokratik kapitalizmin rönesansı ve pek çok yerel ve uluslararası pazarın liberalleşmesi.

Küreselleşme, ülkelerin göreceli veya coğrafi avantajlarını, kuruluşların mülkiyetle alakalı avantajlarını, ülkelerin ve şirketlerin yöneticilerinin elindeki imkânlar kümesini büyük oranda etkilemiştir. Bunların yanında, katma değerli faaliyetler günden güne daha bilgi-yoğun olmakta, bu durum sadece ileri teknoloji sektörlerinde değil, daha öncelerde doğal kaynaklı ya da emek-yoğun olarak tanımlanan sektörlerde de gözlenmektedir. Hem firmalar, hem de hükümetler, stratejilerini ve politikalarını yeni küresel ortamın gerçeklerine göre değiştirmişlerdir. Birincisi, çok uluslu şirket faaliyetlerinin doğası ve içeriği pazar değişikliklerinden etkilenmiştir zira şirketlere özgü gayri maddi varlıklar (özellikle entelektüel sermaye) daha mobil hale gelmiştir. İkincisi, ülkeler mobil yatırım imkânlarını kendilerine çekme adına birbiriyle yarış içine girmişlerdir. Mobil olmayan yaratılmış varlıkların<sup>2</sup> çok uluslu şirketlerin rekabet gücüne etkisindeki önemi artmıştır. Böylelikle, iki tarafın da birbiriyle pazarlık yapma alanları genişlemiştir. Ancak şu da unutulmamalıdır ki küreselleşme ülkeleri ve bölgeleri aynı oranda veya aynı yönde etkilememektedir. Bu yüzden ki yaratılan değer ve gelir bakımından bakıldığında gelişmiş ülkeler ve görece zengin birkaç gelişmekte olan ülkeyle geriye kalan gelişmekte olan ülkeler arasındaki uçurum giderek derinleşmektedir. Bu makalenin odak noktası, az önce bahsedilen “gerilerde kalmış” ülkeler olacaktır. Bu ekonomik kutupsallaşmanın sonucunda hükümetlerin yabancı yatırımcılara karşı pazarlık güçleri (ve bunların doğurduğu fırsat maliyetleri) çok büyük farklılıklar göstermeye başlamıştır. Çok uluslu şirketlerin faaliyetleriyle alakalı coğrafi ve mülkiyetle ilgili avantajlarına baktığımızda -örneğin- Tayvan ve Bangladeş farklılıklar göstermektedir. Bunun yanında, çok uluslu şirketlerin ülkelere yatırımlarındaki istekliliği, bu yatırımların şekli ve miktarı yine bahsi geçen ülkelerin gelişmişlikte hangi seviyede bulduklarıyla oldukça alakalıdır (Dunning ve Narula, 1994, 1996; Ozawa, 1995, 1996). Bu farklılıklar daha detaylı bir şekilde irdelenmelidir.

Doğrudan yabancı yatırım (DYY) temelli kalkınma stratejileri gelişmekte olan ülkelerde son yıllarda oldukça sık gözlenmektedir. Küresel açıdan bakıldığında doğrudan yabancı yatırımların arttığı görülse de ülkelerin bu tür yatırımları (bilhassa teknolojik ve örgütsel yetkinliklerin içsel olarak artırmaya yönelik olanlarını) kendilerine çekme rekabeti git gide artmaktadır. Küresel dünyada merkez ve uydu ekonomilerin coğrafi avantajları bir an için göz ardı edilirse, bu konuda “kazanan” hükümetlerin en yüksek finansal destek ve sübvansiyon sağlayanlar olacağını söyleyebiliriz. Bu şekildeki bir rekabetin ülkelerin net kazançlarını azaltacağını söylemek de mantıklı olacaktır. Bu açıdan bakıldığında görece daha az mobil olan coğrafi avantajların hakkıyla kullanımı, doğrudan yabancı yatırım destekli büyüme stratejilerinin sürdürülebilir olabilmesi için tek yol olarak görülmektedir. Bunu sağlamanın önemli bir yoluysa ülke içindeki ekonomik aktivitelerin

dağılımının homojen olmasını, birbiriyle ilgili aktivitelerin bir araya toplanmasıyla yabancı yatırımın çekilmesini sağlamaktır. Çok uluslu şirketler, rekabet güçlerini daha da artıracak, kendilerine has kaynaklarını sunabilecek çalışma alanları arayışındadırlar.

Makale, şu şekilde yapılandırılmıştır. Bir sonraki kısım farklı ülkelerin farklılaşmış yapılarına, bunların gereksinimlerine ve yetkinliklerine genel bir bakışı barındıracaktır. Daha sonra, gelişmekte olan ülkeler ve çok uluslu şirketlerin gözüyle yabancı yatırımın mantıksallığı ve fırsat maliyetleri arasındaki ilişki tartışılacaktır. Bundan sonra, küreselleşmenin, şirketler, ülkeler ve ülkeler içindeki bölgelerin göreceli avantajlarına nasıl bir etkiye bulunduğu açıklanacaktır. Son kısım ise politik uygulamaları ve sonuçlarını kısmını barındıracaktır.

## 2. ANALİTİK YAPI

Çok uluslu şirketler ve demokratik hükümetler arasındaki ekonomik ilişkiler, her birinin hedeflerindeki temel bir farklılığa dayanmaktadır. Çok uluslu şirketlerin birincil amacı, diğer pek çok özel ekonomik yapılanma gibi, -nerede ikamet ettiklerine bakılmaksızın- sahiplerinin refahını ve servetini maksimize etmektir. Hükümetlerse aynı amacı kanunsal yetkileri dâhilinde kendi vatandaşları için istemektedir. İki tarafın da kazancının olacağı bu menfaatler çatışmasında sonuç genellikle iki taraf için de en uygun şekilde oluşmamaktadır. Ancak, eskiye nazaran iki tarafın fayda sağlayacağı alanlar birbirleriyle daha örtüşür hale gelmiştir. Ülkeler ve firmaların ortak amacının kaynak ve yetkinliklerini artırma olduğu aşikârdır, anlaşmazlıkların yaşandığı kısım maliyetlerin ve faydaların ne şekilde dağıtılacağıdır. Bu durum, dünyanın diğer kısımlarıyla yoğun bağları olan yabancı yatırım kaynakları için bile zor bir durum oluşturmaktadır. İki taraf göreceli imkânlarını göz önünde bulundurarak bir anlaşma zemini yaratmaya çabalayacak ve karar bu zeminde belirlenecektir.

Bu konuların yalnızca ekonomi ve iş çevreleriyle sınırlı olduğu söylenemez; bu olayların sosyopolitik yanlarının da olacağı açıktır. Küreselleşme, bugüne kadar görece kapalı olarak addedilen ekonomilerin dış şoklara ve dünya ekonomisindeki gelişmelere karşı daha da açık olmasını sağlamıştır. Kuzey Amerika, Japonya ve Batı Avrupa ülkeleri için uzun zamandır geçerli görünen bu durum, gelişmekte olan ülkelerde de gözlenmektedir. Stopford ve Strange'in (1991) çok güzel bir şekilde gösterdiği üzere firma-ülke ilişkileri ülke-ülke ve firma-firma ilişkilerinden yoğun olarak etkilenmektedir.

Bu makaledeki amacımız, çok uluslu şirketlerle hükümetlerin politik ekonomi tabanındaki ilişkilerinin literatür değerlendirmesini yapmak değildir -bu konu başka makalelerde ele alınmaktadır<sup>3</sup>. Bu makale, küreselleşmenin gelişmekte olan ülkelere, ülkelerinde çok büyük öneme sahip çok uluslu şirketlerin ilişkilerini nasıl etkilediğine odaklanacaktır (UNCTAD, 1998). Örneğin, gelişmekte olan ülkelere yönelen doğrudan yabancı yatırımın payı 1990'daki %20,6'lık orandan 1996'da %30,2'ye; doğrudan yabancı yatırımın

Gayrisafi Sabit Sermaye Oluşumuna (GSSO) oranı aynı yıllarda %3,2'den %8,7'ye yükselmiştir (UNCTAD, 1998).<sup>4</sup>

Çok uluslu şirketler ile hükümetler arasındaki ilişkilerde iki tarafın pazarlık gücüyle ilgili Lecraw ve Morrison (1991) ve Rugman ve Verbeke'nin (1998) başını çektiği pek çok çalışma yapılmaktadır<sup>5</sup>. Esas olarak, iki tarafın pazarlık güçlerindeki ana nokta, çok uluslu şirketlerin örgütsel avantajlarında gözlenen fırsat maliyetleriyle, ülkeler tarafından sunulan coğrafi avantajların etkileşimleriyle, her iki tarafın kendinde barındırdığı örgütsel ve coğrafi avantajlarıdır. Bu ilişkinin ana hatları, Lecraw ve Morrison tarafından Şekil 1'de gösterilmiştir.

<b>Dünya Ekonomik Çevreleri</b>	
<p><b>Çok Uluslu Şirketler</b> [Ülkelerin coğrafi ve genellikle mobil olmayan kaynaklarına ihtiyacı bulunmaktadır]</p> <p><b><u>Fırsat Maliyetleri:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Yatırım için alternatif mekân (kendi ülkesi de dâhil)</li> <li>○ Alternatif yatırım şekilleri</li> </ul>	<p><b>Ev Sahibi Ülke</b> [Firmaların mülki ve genellikle mobil olan kaynaklarına ihtiyacı bulunmaktadır]</p> <p><b><u>Fırsat Maliyetleri:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Alternatif sermaye kaynakları</li> <li>○ Alternatif teknoloji kaynakları</li> <li>○ Alternatif altyapı yatırımları</li> <li>○ Alternatif yönetsel ve kurumsal kaynaklar [Hem diğer yabancı kaynakları, hem de yerli kaynakları barındırmaktadır]</li> </ul>
<p><b><u>Mülkiyet Avantajları:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Aktif kaynaklı rekabet avantajları</li> <li>○ İş kaynaklı rekabet avantajları</li> </ul> <p><b><u>Stratejiler</u></b></p>	<p><b><u>Coğrafi avantajlar:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Politikalar ve teşvik sistemleri</li> <li>○ Doğal kaynaklar</li> <li>○ Yaratılmış kaynaklar</li> <li>○ Birikim ekonomisi</li> </ul>

Kaynak: Dunning (1993); Lecraw ve Morrison'dan (1991) uyarlanmıştır.

Şekil 1.

Yukarıda gösterilen modelleme dinamik bir modelleme değildir; Model, iki tarafın zamanla değişen imkânlarını değerlendirmemektedir. Örneğin, ekonomik sistemlerin liberalleşmesi, hem gelişmiş, hem gelişmekte olan ülkelerde büyük çapta serbestliklerin, özelleştirmelerin yaşanmasına, ticaret ve yatırım engellerinin kalkmasına on yıldan daha az sürede neden olmuştur. Bunun yanında bu model ikinci bir dinamiği, yani ekonomik yapı ve yaşam standartlarının değişimiyle ülkelerin elindeki fırsatlar kümesinin farklılaşmasını, göz ardı etmektedir.

Bu noktada vurgulamak istediğimiz olay, gelişmekte olan ülkelerin gelişim süreçlerinin, o ülkeye has kaynaklardan, kurumlardan, ekonomik

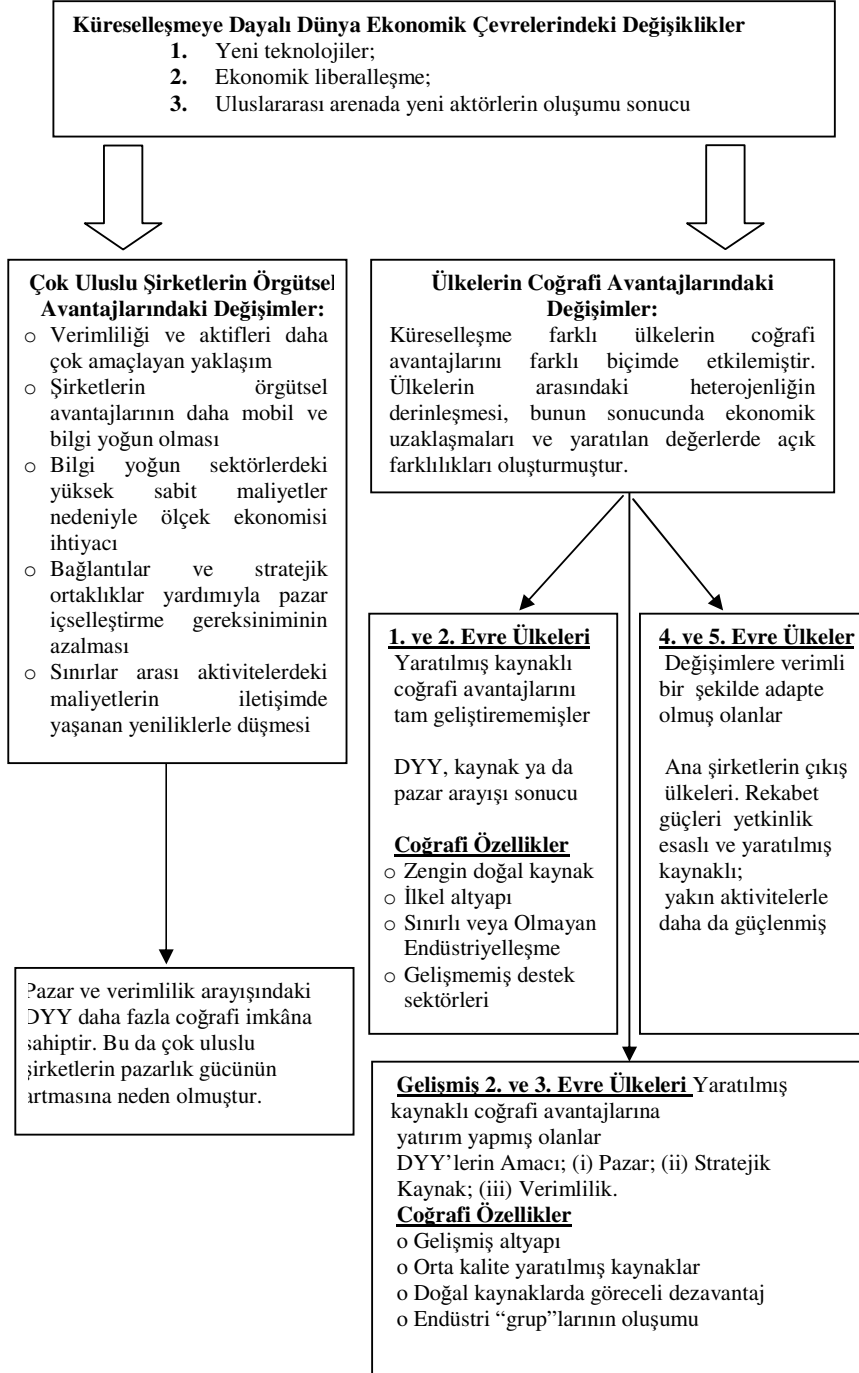
yapıdan, siyasi ideolojilerden ve sosyokültürel yapıdan önemli ölçüde etkilendiğidir. Ülkenin ne tür bir yabancı yatırım çekeceği (veya çekmek isteyeceği) de, her kalkınma seviyesinde farklılıklar gösterecektir. Bu iki nokta birbiriyle yakından ilintilidir. Küreselleşme, birbirine bağımlılığı artırsa da ülke grupları arasındaki farklılıkların daha çok önem arz etmesine neden olmaktadır.

Münferit görüşmelerin başlı başına birer olay olduğu doğrudur ancak hem yatırım türleri, hem de ev sahibi ülkenin ekonomik gelişmişlik seviyesi, görece daha az gelişmiş ülkelerle yeni endüstriyelleşen ülkeler gibi yetişmekte olan ülkeler arasında gözlemlenen durumun birbirinden tamamen farklı olduğu genellemesini ortaya çıkarmaktadır. İkinci grup ülkelerin ellerindeki imkânlar, gelişmiş ülkelerinkine benzese bile yine de aynı olmamaktadır.

Yatırım gelişim süreci (YGS), DYY ve ülkelerin ekonomik gelişmişlikleri arasındaki ilişkinin beş evrede geliştiğini göstermektedir. Bu makalede ülkeler YGS kıstaslarına göre üç ayrı gruba ayrılıp, bu şekilde değerlendirilecektir (Örn: Narula, 1993, 1996; Dunning ve Narula, 1994, 1996). Makaledeki ana ilgi alanımız, YGS’de 1. ve 2. evrede olup, “gerilerde kalmış” olarak adlandırılan gelişmekte olan ülkeler olacaktır. Makalenin geri kalan kısmında “gerilerde kalmış ülkeler”, “az gelişmiş ülkeler” ve “1. ve 2. evre ülkeleri” terimleri aynı anlamda kullanılacaktır.

### **2.1 Gelişmekte Olan Ülkelerin Farklılıkları ve Bu Farklılıkların Coğrafi Avantajları Üzerindeki Etkileri**

Çok uluslu şirketlerle ülkeler arasındaki pazarlık durumunun küreselleşmeyle nasıl değiştiği, bu değişimin farklı ülkeleri nasıl etkilediği Şekil 2’de gösterilmiştir. Gelişmekte olan ülkeler, homojen bir yapıda değildir; bu durum küreselleşmeyle birlikte daha da tetiklenmektedir. Heterojen yapının ve dengesiz gelişmişlik düzeyinin anlaşılması için birkaç açıdan bakmak gerekir. Örneğin, ekonomik olarak yetişme ve yakınsama ile ilgili yapılan çalışmalar, ülkeleri üç ana gruba ayırmaktadır<sup>6</sup>. Buna göre ilk grup olan müreffeh, endüstriyelleşmiş ülkeler, son yıllarda gelir seviyeleri, tüketim alışkanlıkları ve teknolojik yetkinlikleri bakımında birbirine yakınsamaktadır. İkinci grup, genellikle yeni endüstriyelleşen Asya ülkelerini kapsayan, görece daha çok endüstriyelleşmiş gelişmekte olan ülkelere oluşmaktadır. Bu grup, ilk gruba yaklaşmakta ve bu ülkelere ekonomik açıdan yakınsamaktadır. Üçüncü grupsa sayıca oldukça çok olan az gelişmiş ülkelere oluşmaktadır. Bu ülkeler ise ilk iki gruptan giderek uzaklaşmaktadır, bunlar ilk gruba göre oldukça “gerilerde kalmış”, hem göreceli, hem de mutlak olarak çok yavaş ilerlemektedir (Hikino ve Amsden, 1994). Başka bir deyişle, küreselleşmeyle ilgili artan gelir seviyeleri kısmi olarak gerçekleşmekte ve bu gelişim pek az ülkede yaşanmaktadır.



Şekil 2.

Benzer eğilimler DYY konusunda da yaşanmaktadır. İç ve dış DYY ile bir ülkenin ekonomik gelişmişliği arasındaki ilişkiyi ele alan ve gelişmişlik seviyelerini beş evreye ayıran çalışma, Tablo 1’de özet olarak gösterilmiştir. Mikro seviyede ele alınca DYY’nin farklı çıkış noktalarının olduğu, bu durumun endüstriyel yapılanma süreciyle alakalı olup, bu çıkış noktalarının ayrı yollarda geliştiği herkesçe kabul görmektedir<sup>7</sup>. Gelişmekte olan ülkelere giden DYY’nin son yıllarda arttığı açıktır ancak (petrol ihraç eden ülkeler hariç) bu ülkelerin göreceli oranı %13,8’den yalnızca %15,2’ye yükselmiştir<sup>8</sup>. Tablo 2, Dünya Bankası’nın gelir seviyesi gruplarına göre, ülkelerin kişi başına düşen GSYH’lerini ve aldıkları DYY’yi göstermektedir.

Bu sınıflandırma YGS evrelerine tamamen uymamakla birlikte, tezimizi destekleyecek miktarda benzerlikler göstermektedir. Bu veriler, DYY konusundaki yakınsama ve ıraksama ile ilgili çalışmalarla (Örn: Narula, 1996; Dunning, 1998) örtüşmektedir. Düşük gelirli ve düşük-orta gelirli ülkelerdeki kişi başına düşen DYY, 1980–1995 arasında 3,6 kat artmış, aynı dönemde yüksek-orta ve yüksek gelirli ülkelerde aynı veri 4,4 kat artmıştır. Bu durumda fakir ülkelerle zengin ülkeler arasındaki fark git gide artmıştır; Örneğin, iki grubun DYY stoklarındaki oran 1980’den 1995’e 259’dan 308’e yükselmiştir (Tablo2). Aynı eğilim, düşük-orta gelirli ülkeler grubunda da belirlenmiştir. Bu ülkelerin pek çoğu, 1. ve 2. Evre’dedirler. Ayrıca, bahsi geçen ülkeler (Tablo 2’deki 4. ve 5. Evre’deki yüksek gelirli), endüstriyelleşmiş ülkelerden ve bu ülkelere yetişme çabası veren pek çok 3. Evre Ülkeleri’nden (Tablo 2’deki yüksek-orta gelirli ülkeler), hem gelir seviyesi, hem de DYY stokları bakımından günden güne uzaklaşmaktadırlar.

Az gelişmiş ülkelerin sermaye, teknoloji ve bilgi kaynağı olarak gördükleri DYY’ye bağımlılıklarının giderek artması (UNCTAD, 1998), dünya ekonomisinde gelişmiş ülkelerle geride kalan ülkeler arasındaki farklılıkların gittikçe derinleşmesi de şu ana kadar altını çizdiğimiz noktaları desteklemektedir. Buna ek olarak, bazı 1. ve 2. Evre Ülkeleri’ndeki DYY’lerin atılımları -bilhassa Güneydoğu Asya’da (Mason 1998)- artmaktadır ancak özellikle yüksek katma değerli, en fazla değişimlerin yaşandığı aktivitelerde ve sektörlerde olmak üzere tüm sektörlerde bu atılımları destekleyecek imkânlar oluşturulamamaktadır (Blomstrom, 1989). Grey (1996), küresel bütünleşmenin kalkınma üzerine etkileriyle ilgili olarak küreselleşmenin artmasıyla, uluslararası işlemlere dâhil olan az gelişmiş ülkelerin marjinal net kazanımlarının düşeceğini iddia etmiştir. Grey (1996), aynı zamanda bu ülkelerin DYY’yi çekme adına yetkinlikleri azaldıkça, ihracat ve portföy yatırımı çekme şanslarının azalacağını, bu olaylarının birbirini tetiklediğini söylemiştir.



Tablo 1: Yatırım Gelişim Sürecindeki Temel İlişkiler

	1. Evre	2. Evre	3. Evre	4. Evre	5. Evre
<b>DYY Seviyesi</b>	Sınırlı Coğrafi Avantajlar: Sınırlı yahut Olmayan DYY. Örgütsel Avantajı Bulunan Pek Az Yerli Şirket: Dışa DYY yok.	Kendilerine Has Coğrafi Avantajlar: Artan DYY. Destek Sektörlerindeki Yerli Yatırımın Büyümesi: Kısıtlı dışa DYY	Yaratılmış kaynak tipi Coğrafi Avantajlar gelişmiş. Artan DYY. Güçlü yerli endüstri Artan dışa DYY.	Yaratılmış Coğrafi Avantajlar. Güçlü yaratılmış Örgütsel avantajlara sahip yerli firmalar: Dışa DYY, içe gelen DYY'yi aşmakta.	4. Evre tarzında ancak iç-dış DYY yatırım dengesi net olarak sıfır veya pozitif seyretmekte.
<b>Ekonomik Yapı</b>	<p><i>Temel Sektörler</i> → <i>azalır</i></p> <p>→ <i>İmalat Sektörü</i> → <i>azalır</i></p> <p><i>artar</i> → <i>Hizmet Sektörü</i> → <i>artar</i></p>				
<b>Endüstriyel Gelişim ve İmalat Rekabet Gücünün Gelişimi</b>	<p><i>Heckscher-Ohlin Sektörleri</i>      <i>Farklaşmamış Smith</i></p> <p><i>Farklaşmış Smith Sektörleri</i></p> <p><i>Yenilik Esaslı Schumpeter Sektörleri</i></p>				
<b>DYY'nin Geliş Nedenleri</b>	<i>Kaynak-Arayışlı yatırım. Coğrafi Avantajlar Doğal Kaynaklarla Sınırlı</i>	<i>Kaynak-Arayışlı yatırım ancak artan Coğrafi Avantajlar. Kalifiye olmayan işgücü ve Altyapı Emek-yoğun imalatı çekmekte. Pazar-Arayışlı DYY giderek artmakta.</i>	<i>Pazar-Arayışlı DYY ve imalat sektöründe giderek artan Verimlilik-Arayışlı DYY. Coğrafi Avantajlar giderek yaratılmış-kaynak esaslı olmakta.</i>	<i>Verimlilik-Arayışlı DYY, Pazar-Arayışlı DYY ve Aktif-Artırmacı DYY.</i>	

Tablo 2: 1980–1995 GSYH'deki ve Kişi Başı DYY'deki Değişimler: Artan Farklılıkların Kanıtı								
	Kişi başı GSYH			Yurda Gelen Kişi başı DYY				
	1980	1995	1995/1980	1980	1995	1995/1980		
<b>Düşük Gelirli Ülkeler (n=42)</b>								
Ortalama	435,2	357,4	0,8	1,4	4,9	3,6		
Std. Sapma	320,1	163,9		1,7	6,1			
<b>Düşük-Orta Gelirli Ülkeler (n=36)</b>								
Ortalama	1219,1	1818,3	1,5	10,4	37,4	3,6		
Std. Sapma	618,7	720,3		12,2	39,3			
<b>Yüksek-Orta Gelirli Ülkeler (n=20)</b>								
Ortalama	3898,3	5340,2	1,4	40,4	179,5	4,4		
Std. Sapma	3576,6	1813,6		33,5	182,7			
<b>Yüksek Gelirli Ülkeler (n=32)</b>								
Ortalama	11780,3	22081,8	1,9	353,7	1520,9	4,3		
Std. Sapma	7254,5	8381,4		1643,9	6777,0			
<b>Kişi başına düşen DYY verisinde Yüksek Gelirli Ülkelerin Düşük Gelirli Ülkelere Oranı</b>				259,0	307,5			
<b>Kişi başına düşen DYY verisinde Yüksek Gelirli Ülkelerin Düşük-Orta Gelirli Ülkelere Oranı</b>				34,0	40,7			
<b>Kişi başına düşen DYY verisinde Yüksek Gelirli Ülkelerin Yüksek-Orta Gelirli Ülkelere Oranı</b>				8,8	8,5			
Kaynak: GSYH ve nüfus değerleri, Dünya Bankası Gelişim Ölçütleri (1997), DYY stok değerleri, UNCTAD (1997).								
Notlar: 1980–1995 GSYH'si belirsiz ülkeler (eski Sovyet bloğu ülkeleri hariç, Vietnam ve Çin dâhil) değerlendirmeye alınmamıştır.								
Ülkeler, Dünya Bankası 1995 kistaslarına göre sınıflandırılmıştır. (Kişi başına) Düşük Gelir < \$765; Düşük-Orta Gelir: \$766–3035; Yüksek-Orta Gelir: \$3036–9385; Yüksek Gelir > \$9386.								

Burada belirtilmesi gereken önemli bir nokta, YGS'nin DYY'nin geliş nedenleri, çeşitleri ve ülkelerin ekonomik yapılarıyla, çeşitli ülkelerin pazarlık güçleri arasındaki bağları kavramada ve değerlendirmede ana unsur olarak kullanıldığıdır. Küreselleşme ülkelerin coğrafi avantajlarıyla, şirketlerin örgütsel avantajlarını giderek daha bilgi-yoğun yapmaktadır. Bu avantajlardan bazıları daha mobil olurken, bazıları bundan daha az etkilenmektedir. Bunun yanında, bahsi edilen avantajlar birbirinden daha bağımsız hale gelmektedir. Örneğin, bir firmanın t+1 zamanındaki örgütsel avantajları, aktiflerinin t zamanındaki konumsal profillerine dayanmaktadır. Diğer yandan, bir ülkenin t+1 zamanındaki coğrafi avantajları, o ülkenin t zamanında çekebildiği yabancı firmaların örgütsel avantajlarından etkilenmektedir (Narula, 1996). Aynı gelişmişlik seviyesindeki ülkelerin uluslararası yatırım pozisyonlarında önemli farklılıklar olduğu doğrudur ancak genellemeye yol açacak pek çok benzerlikler de mevcuttur.

Bunların yanında altı çizilmesi gereken bir başka nokta da ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin hükümetlerce uygulanan ekonomik ve endüstriyel politika uygulamalarından dolayı birbiriyle benzeştiğidir. Yaratılmış kaynaklara (Örn: eğitim ve teknolojik kapasite gibi) yoğun yatırımlar yapma sonucunda belli başlı sektörlerde büyümeyi amaçlayan endüstriyel politikalar, ülkelerin YGS üzerindeki hareketlerini kesinlikle olumlu yönde etkilemektedir (van Hoesel, 1999). Belirlenmiş sektörlerde özel DYY'yi çekebilmek endüstriyel gelişimin evrelerine etkide bulunabilir (Williamson ve Hu, 1994) zira özelleşmiş DYY türleri bir sektör içindeki yaratılmış kaynaklarını iyileştirir. Ayrıca, bir sektördeki (Örn: Elektronik Ev Aletleri) önemli bilgi akımları başka bir sektörde (Örn: Mikro-elektronik tasarım) gelişmelere neden olabilir, aynı zamanda başka bir sektöre (Örn: Software Geliştirme) girdi mal sağlayabilir. Bu varsayımlar elbette sağlıklı bir sistemin olması ve destek sektörlerinin birbirini tamamlamasıyla gerçekleşebilir.

Yurda gelen DYY'nin, endüstriyel gelişimde yahut sektör gruplarının oluşumunda her zaman doğrudan etkisi olduğu tabii ki söylenemez. Sektör grupları, çok uluslu şirketlerin önemli bir mevcudiyeti olmadan da oluşabilir. Büyük yerli holdinglerin büyümede ana güç unsuru olarak çalıştığı Kore örneği bu olguyu desteklemektedir. Buna benzer şekilde, Pakistan'daki Sialkot şehri, DYY-tabanlı bilgi akımı olmaksızın, küçük yerli şirket gruplarının oluşumuyla cerrahi ve klinik gereçlerini dünyaya sunmaktadır<sup>9</sup> (Nadvi, 1996, 1999). Görüldüğü üzere yurtiçine gelen DYY geliştirmekte olan ülkeler için tek seçenek olmasa da en verimli seçenek olarak ortaya çıkabilmektedir. Bu en azından dört nedenden kaynaklanmaktadır. Birincisi, teknolojik ve örgütsel bilgi birikimine sahip olabilmek çok külfetlidir ve bu yükü pek çok geliştirmekte olan ülke karşılayabilecek yerli sermayeye sahip değildir. İkincisi, liberal pazarlarda firmalar, diğer şeyler sabit kalmak koşuluyla, yüzde yüz iştirakler ya da ortak teşebbüsler yoluyla rekabet güçlerini korumak ister. İstisnalar olabilir ancak bunlar sadece güçlü stratejik nedenler ve/veya ev sahibi ülkenin güçlü pazarlık durumunun olduğu<sup>10</sup> yahut sektördeki teknolojinin mal boyutuna ulaştığı yapısal farklılaşmalar sonucu oluşabilir. Üçüncüsü, yerli bir sektörü

baştan yaratırken “yavru sanayi” koruması yerinde olabilir ancak Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kuralları çerçevesinde pazar koruması sınırlandırılmıştır. Dördüncüsü, uygun ve güçlü bir yerli sektör desteklemede gerekli olan destek kaynakları genellikle sermaye ya da bilgi-yoğun kaynaklardır.

Makalenin bu noktasında belirtmek isteriz ki burada ilgilenen ana nokta, gelişmekte olan ülkeler için (portföy yatırımı ya da doğrudan yatırım olarak) yabancı kaynaklı sermaye girişinin var olup olmadığı değildir. Az gelişmiş ülkelerde, özellikle doğal maddeleri işleme endüstrileri ve özelleştirme programları vasıtasıyla yabancı kaynağı getirecek projeler oluşturulmaktadır. Buna ek olarak, giyim sektörü gibi düşük katma değerli, emek-yoğun aktivitelerde Çok Elyafıllar Anlaşması'ndan (MFA'dan) korunmak için bazı atılımlar gerçekleştirilmiştir. Ancak, bu aktiviteler, genel olarak, teknolojik transferlere ve faydalı olacak dışsallıklara yol açmamaktadır. Bir başka deyişle, zor olan başlı başına DYY'yi çekmek değil, doğru tip DYY'yi çekebilmezdır. Bir sonraki kısım bu iddiayı daha detaylı olarak ele almaktadır.

### 3. DYY, NEDENLERİ VE FIRSAT MALİYETLERİ

Yatırım yapmak için genellikle dört neden olduğu söylenir: Bunlar doğal kaynaklara sahip olmak, yeni pazarlara ulaşmak, rasyonelleştirme yoluyla hâlihazırdaki dış üretimi yeniden yapılandırmak ve stratejik öneme sahip yaratılmış kaynakları kullanabilmektir. Bu nedenler, genel olarak iki gruba ayrılabilir. İlk üç neden, temel olarak aktif-değerlendirmeyi kapsamaktadır; Bir başka deyişle, yatırım yapan şirketin ana amacı, var olan aktiflerini kullanarak ekonomik getiri elde etmektir. En sonda yer alan nedense, aktif-geliştirmekle ilgilidir yani şirket var olan aktiflerine yenilerini eklemeyi amaçlamaktadır.

Tablo 1'e göre, YGS'ye göre 1. ve 2. Evre'deki ülkeler aktif-geliştirici DYY'yi çekememektedir. Bu tür yatırımlar genellikle 4. ve 5. Evre ülkeleriyle, çok az miktarda 3. Evre ülkelerinde görülmektedir. Son yıllarda bazı gelişmiş ülkelerde aktif bulmaya yönelik yatırımlara rastlanmaktadır ancak bunlar şu anda istisnadan öteye gidememektedir. Bunun temel nedeni, bu ülkelerdeki ve bu ülkelere ait şirketlerdeki insan kaynaklarının, teknolojik yetkinliklerin ve örgütsel yeteneklerin düşük teknolojili ve/veya doğal kaynak yoğunluklu sektörlerde, uzun zamandır “alışıl gelmiş” olarak kullanılmasıdır. Freeman ve Hagedoorn (1994) ve Narula ve Sadowski (2000), aktif-geliştirmede kullanılan önemli yollardan biri olan “stratejik teknoloji işbirliği”ne dair, YGS'de 3. Evre'de olan gelişmekte olan pek az ülkenin dışında (yani Asya'daki Yeni Endüstriyelleşen Ülkeler ve Çin), gelişmekte olan ülkelerde yok denecek miktarda teknolojik işbirliklerine rastlandığını söylemektedir. Aktif-geliştirici çok uluslu yatırımlar, 1. ve 2. Evre Ülkeleri'nde yalnızca ürünün ya da üretimin o ülkeyle sınırlandırıldığı, o ülkeye has olduğu, uyarlanabilir Ar-Ge faaliyetlerinden ibarettir. Bu genellemenin dışında kalan istisnalar da bulunmaktadır. Örneğin, çok uluslu şirketlerin bölgesel merkez olarak seçtikleri ülkelerde (Unilever'in kişisel ürünlerde Tayland'ı bölgesel Ar-Ge merkezi olarak seçmesi gibi) veya -daha nadir durumlarda- mobil olmayan coğrafi avantajların kalifiye ancak görece

düşük maliyetli iş gücüyle hatırı sayılır sektör gruplarının oluşmasına olanak sağladığı durumlarda (software tasarımında Hindistan'ın Bangalore şehrinde görüldüğü gibi) istisnalar gözlenmektedir.

Makalenin bu noktasında, YGS'de 1. ve 2. Evre'de bulunan, gelişmekte olan ülkelere özgü DYY çeşitlerini kısaca açıklayalım.

### 3.1 Kaynak-Arayışlı DYY

Doğal kaynak arayışlı DYY, gelişmekte olan ülkeler için halen en önemli DYY çeşitleri arasında yer almaktadır. Kaynak-Arayışlı DYY'de, yaratılmış kaynak esaslı coğrafi avantajların DYY girişinde çok de etkili bir rol oynamadığını görürüz. Daha açık bir ifadeyle, bir bölge yahut bir ülke nadir bulunan belli başlı bir kaynakta mutlak avantaja sahip olduğu vakit, o bölgenin/ülkenin yönetimi çok güçlü bir pazarlık gücüne sahip olur. Aranan kaynağın doğal bir kaynak olması durumunda, bu kaynağı çıkarmanın iki tarafa da marjinal maliyeti neredeyse sıfıra eşit olacaktır. Aslında, bahsi geçen kaynağın diğer yerlerde olmayışı ve buna başka mekânlarda rastlanamaması bu bölgenin/ülkenin ekonomik getiri sağlamasına neden olmaktadır. Göreceli avantaja sahip olunan diğer pek çok kaynaklarına, ülkeler YGS sürecinde devam ederken düşük marjinal maliyetleri sürdürülememekte, bu maliyetler zamanla artmaya başlamaktadır. Bu yüzden, bu tür kaynaklar tüm YGS evrelerinde DYY'yi çekmeyi başaramamaktadır. Kalifiye olmayan iş gücü buna bir örnek olarak verilebilir. Emek-yoğun üretimin yapıldığı bölgeler, girdi malların maliyetlerinin artmasıyla yabancı yatırımın günden güne daha az ilgisini çekecektir. Bu durum, üretkenlikteki gelişmelerin ücret artışlarının gerisinde kalmasıyla daha da yoğun bir şekilde kendine göstermektedir. Böyle bir durum, ikili güç dengelerinde avantajın çok uluslu şirketlere kaymasına neden olmaktadır çünkü diğer pek çok ülke, pazarlar arası liberalleşmenin sonucunda (kolayca) taklit edilebilen, benzer coğrafi özellikleri bu şirketlere sunabilmektedir (McIntyre v.d. , 1996).

Uluslararası doğası düşünüldüğünde, Kaynak-Arayışlı DYY konusunda, gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkelerin pazarlık güçlerinde farklılıklar gözlenmektedir. Ancak, Kaynak-Arayışlı yatırımlar (her zaman olmasa da) genellikle düşük katma değerli, (doğal maddeleri işleme sektörleri istisna olmak kaydıyla) tesis ve teçhizata düşük seviyede sermaye yatırımı yapılan aktiviteleri barındırdığı için DYY'yi "güçlü" bir şekilde tutamamaktadır. Genel olarak, Kaynak-Arayışlı yatırımlar, uluslararası şirketlerin küresel stratejileriyle tamamen bütünleşik bir biçimde yer almaz. Gerçekten de çok uluslu şirketler, girdi mallara ilişkin pazarları tamamen içselleştirmek yerine tedarikçilerle uzun vadeli sözleşmeler yapmayı yahut girdi malları piyasa koşullarına paralel olarak almayı tercih etmektedir.

1. Evre Ülkeleri'ndeki DYY'ler genellikle Kaynak-Arayışlı olmaktadır; bu durum 30 yıl önce nasılsa şimdi de aynıdır. Çok uluslu şirketlere sunulabilecek diğer coğrafi avantajları az olan ülkelerin çekebilecekleri DYY tipi genellikle sadece bu tip yatırımlar olmaktadır. Dikey ve ileri bütünleşmelerin ve katma değerli aktivitelerin gözleendiği durumlarda (muhtemelen ülkelerin 2. Evre'ye hareketleriyle coğrafi avantajlardaki gelişimin etkisiyle) yatırımın "güçlülüğü" artmakta, bu da ev

sahibi konumundaki ülkenin pazarlık gücünü iyileştirmektedir. Pazar-Arayışlı ve Verimlilik-Arayışlı yatırımlar çok uluslu şirketlerle daha fazla bütünleşmeye neden olmakta, daha yüksek bir istek ve daha yoğun bir bakış açısıyla bu yatırımlar devam etmektedir.

### 3.2 Pazar-Arayışlı DYY

Pazar-Arayışlı DYY'ler, çoklukla ev sahibi tarafından konulan, yüksek orandaki ihraç sınırlamalarının bulunduğu yahut yerel ya da komşu pazarların ölçek ekonomilerine ulaşma adına önemli fırsatların sunulduğu ortamlarda gerçekleşmektedir. Bu durum, en fazla YGS'de 1. Evre'nin son raddelerinde ya da 2. Evre'de bulunan ülkelerde yaşanmaktadır. Bu tür yatırımlar, kalabalık bir nüfusa sahip olmanın yanında, yatırımın odaklandığı pazarın (uygun bir zaman diliminde) beklenen talebi karşılayabilmesiyle gerçekleşebilir. Bunun yanında, diğer firmalar genellikle "lideri takip" stratejisi izler, pazar iki ya da üç firmayı daha verimli bir şekilde kaldırmak üzere pek çok firmanın giriş yapmasıyla adeta bir akına uğrar. Bu durum Çin ve Hint otomobil pazarlarında gözlenmiş, yüksek talep seviyelerindeki potansiyele rağmen pek az şirket gerçek anlamda kar elde edebilmiştir. Bu durum tabii ki tüm sektörlerde yaşanmaz, örneğin gıda ürünlerinde ve kişisel ürünlerde yapılan yatırımlarda ölçek ekonomilerine ulaşma olasılığı daha yüksektir zira bu ürünlerdeki talebin gelir esnekliği göreceli olarak düşüktür. Bahsi geçen ülkelerdeki otomobil endüstrisi örneği gerçekten de özel bir koşulu yansıtmaktadır; Gelişmekte olan ülkelerde gözlenen Pazar-Arayışlı yatırımlar, korumacı, ithal ikameci yatırımlar olarak hayata gelmişlerdir. Bu yatırımlar, zorlu süreçler sonunda oluşmaktadır, çok uluslu şirketler ise bunun karşılığında liderlik edebilecekleri, korunaklı pazarlara ulaşmayı amaçlamaktadır.

Pazar-Arayışlı DYY, kendi doğası gereği, tek bir merkezi coğrafi avantaja dayanmaktadır. Varlığı ya da yokluğu kısmen evrelere dayanırsa da aslında, tek bir istisnanın dışında, dışsal bir olgu olarak karşımıza çıkar. Serbest ticaret bölgelerindeki bir üyelik, ufak çapta yerel pazarları olan ülkelerin daha önceki pazar büyüklüklerini genişletmelerine olanak sağlamaktadır. Ancak, bu tür durumlarda önceden kendi içlerinde bağımsız olan pazarlar bütünleşmekte, konuşlanma kararı bu nedenle diğer coğrafi avantajlara dayanmaktadır. Bu durumun zararlı dönüşümleri de olabilir: Örneğin, Güney Afrika'ya uygulanan yaptırımların kaldırılmasıyla, komşu ülkelerdeki Pazar-Arayışlı DYY'lerde, Güney Afrika'yla yapılan serbest ticaret anlaşmaları sonucunda, önemli düşüşler gözlenmektedir.

### 3.3 Verimlilik-Arayışlı ve Stratejik Kaynak-Arayışlı DYY

Bu iki tip yatırım birbirine benzemektedir çünkü ikisi de ev sahibi ülkede belli seviyede yaratılmış kaynağa gereksinim duymakta, küreselleşme süreciyle beslenmektedir. Doğal olarak, bu tür yatırımlar 2. Evre sonundaki ülkelerden başlayarak daha gelişmiş ülkelerde görülmektedir, özellikle Kaynak-Arayışlı DYY'ler ileri derecede endüstriyelmiş ülkelerde yapılmaktadır.

Bu nedenle, Verimlilik-Arayışlı yatırımlara daha az gelişmiş ülkelerde rastlanması şaşırtıcı bir olgudur. Çok uluslu şirketler, uzun yıllar

ihracata yönelik Kaynak-Arayışlı yatırımları yapmışlardır ancak bu yatırımlar aslında Verimlilik-Arayışlı DYY'lerdir. Bunun yanında, bu tip yatırımlar imalat aktivitelerinin sınırlar-arası uzmanlaşma ekonomilerine ulaşma adına belli başlı yerlerde yapılması ve mobil olmayan yaratılmış kaynakların eşit olmayan dağılımı nedeniyle göreceli olarak yeni yeni gözlenmektedir.

Verimlilik- ve Kaynak-Arayışlı yatırımlarda ülkeler içi sektör gruplarının rolü ve benzer aktivitelerin toplanmasının etkisi oldukça fazladır. Yoğunlaşma bölgesi olması nedeniyle ya da sahip olduğu bilimsel ve teknolojik alt yapı ile Aktif-Geliştirici DYY'leri kendilerine çekebilen ülkelerle, Aktif-Değerlendirme DYY'lerini kendilerine çekebilen ülkelerin pazarlık pozisyonları tabii ki birbirinden çok farklı olacaktır. Uzmanlık ve yoğunlaşmanın bir endüstride bulunması, bilgi-yoğun yatırımların oluşması için yeterli değildir-aynı bölgede açık gelişmeler ve dışsallıklar olmadıkça bu yatırımlar gerçekleşmeyecektir. Ancak, şu da bir gerçektir ki yoğunlaşma ekonomilerine sahip (olma yetisine sahip) ülkeler (bölgeler) güçlü pazarlık pozisyonlarına sahip olacaktır. Bu durum özellikle İhracat İşlem Bölgeleri'nde görülmektedir. Bu tip olaylara yüksek katma değerli aktivitelerin olduğu (Hindistan gibi 2.Evre ülkeleri de dâhil) bölgelerde rastlanmaktadır. Burada altı çizilmesi gereken nokta, çok uluslu şirketlerin kendi öz yetkinliklerini tamamlayacak coğrafi avantajlara yöneldiğidir.

#### **4. KÜRESELLEŞME ÖRGÜTSEL VE COĞRAFI AVANTAJLARI NASIL ETKİLEMEKTEDİR**

Küreselleşmeden kaynaklanan değişiklikleri daha iyi kavrayabilmek için bu olgunun (hem gelişmekte olan, hem endüstriyelleşmiş) ülkelerin coğrafi avantajlarını ve ülkelerin ellerinde bulunan imkânları nasıl etkilediğini açıklığa kavuşturmamız gerekir. Bunun yanında, aynı değişkenler, firmaların örgütsel avantajlarından ve konusu geçen pazarlara girme istekliliğinden de etkilenmektedir. Asya'daki Yeni Endüstriyelleşen ülkeler, gelişmekte olan ülkelere dış dünyaya açık, ihracata yönelik politika atılımlarıyla örnek olmaktadır. Ancak, unutulmamalıdır ki bu ülkelerin ulaştıkları hızlı büyüme ülkelerin jeopolitik durumları nedeniyle ve 2. Dünya Savaşı sonrası döneminin ekonomik şartları altında gerçekleşmiştir. Bu şartların günümüz küresel dünyasında, uluslar arası politik ve ekonomik koşullarında tekrar yaşanması pek kolay gözükmemektedir.

Özellikle yeni teknolojilerin bulunması ve uygulanmasıyla ve pazar-tabanlı kapitalizmin de etkisiyle, bunların yanında küreselleşmeyle gelen ekonomik değişikliklerle ülkelerin ve çok uluslu şirketlerin pazarlık güçlerinde değişimler yaşanmakta, bu değişimler birbiriyle bağlantılı olarak gerçekleşmektedir.

Tablo 3 ve Tablo 4, çok uluslu şirketlerin ve hükümetlerin ellerindeki imkânların dünyadaki ekonomik çevrelerden nasıl etkilendiğini özetlemektedir. Ancak, az önce belirtildiği gibi, gelişmekte olan ülkeler arasındaki heterojenlik, bu tablolarda çizilen genel resmin özel şartlara, özellikle de daha az gelişmiş ülkelere özgü fırsat maliyeti değişikliklerine uygulanamamasına neden olmaktadır.

#### 4.1 Yeni Teknolojiler

Yeni teknolojilerin gelişimi, çok uluslu şirketlerin ülke seçimlerinde çok önemli bir etkiye sahiptir. Yeni ürünlerin bulunması, biyoteknolojide, havacılık teknolojilerinde ve optik teknolojilerde atılımların yapılması en belirgin etkenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bilişim ve İletişim Teknolojileri<sup>11</sup>, ülkeler arasındaki uzaklıkları azaltmış, üretkenlikte önemli gelişimlerin yaşanmasına yardımcı olmuştur. Teknolojinin, firmaların ve ülkelerin göreceli avantajlarını ne yolla etkilediği ve etkilemekte olduğu aşağıda açıklanmıştır.

##### 4.1.1 Yeni Teknolojiler ve Firmaların Örgütsel Avantajları

Tablo 3, yeni teknolojilerin firmaların göreceli avantajlarına nasıl etki ettiği göstermektedir. Biz bu noktada özellikle iki noktaya dikkat çekeceğiz: (i) Firma içi ve firmalar arası eşgüdümün gelişmesi; ve (ii) Yeni teknolojilerdeki gelişimlerin hızı.

###### *Firma içi ve firmalar arası eşgüdümün gelişmesi*

Uluslararası üretimde sınırlar arası hataların ana kaynağının ara mal ve hizmetlerin, özellikle de gayri maddi kaynakların arzında yaşandığı bilinmektedir. Bilişim ve İletişim Teknolojileri'ndeki gelişmeler, bilgi ve haberleşmenin edinilmesi ve yayılmasındaki maliyetleri iki yolla düşürmüştür. Birincisi, girdi ve çıktı pazarlarıyla bilgilere kolaylıkla ulaşılabilir. Bu da önceden uluslararası işlere giremeyen firmaların bile uluslararası işlemlere dâhil olmasına olanak sağlamıştır<sup>12</sup>. İkincisi, uluslararası şirketler, yeni teknolojilerin kullanımıyla, dış ülkelerdeki şubeleriyle aktivitelerini bütünleştirebilmekte, işlem yaptıkları ülkelerdeki arz-talep şartlarına daha hızlı bir şekilde karşılık verebilmektedir. Tüm bunlar göz önüne alındığında, bu maliyet azaltıcı olaylar uluslararası üretimin daha verimli bir şekilde organize olmasını sağlamaktadır. Aynı zamanda bu olaylar, daha rasyonel ve Stratejik Kaynak Arayışlı DYY'nin oluşumunu desteklemektedir.

Bahsi geçen yeni ekonomik yönetim biçimleri, küresel stratejiler uygulayan çok uluslu şirketlere uygulanabilmekteyken (Porter, 1986), çoklu-yerli çok uluslu şirketlerin (başka bir deyişle, birbirinden bağımsız bölgelerde bağımsız faaliyetler sürdüren şirketlerin) de bölgesel benzerliklerden yararlanmasını, "merkez ve uç" sistemleri geliştirmesini ve bölgelerde ve bölgeler arasında ölçek ve kapsam ekonomileri oluşturmasını sağlamaktadır (Buckley ve Casson, 1998). Bu imkanlar, Bilişim ve İletişim Teknolojileri'nin yardımıyla azalan maliyetler sayesinde, firmaların yatırımlarını değerlendirebilmelerine olanak sağlamaktadır.

Firmalar arası iletişimlerden kaynaklanan maliyetleri koordine etmede ve denetlemede de önemli gider tasarrufları yapılabilmektedir. Hem şirket içi, hem de şirketler arası ağların gelişimi, günümüz kapitalizminin ana özelliklerindedir (Dunning, 1995). Son yirmi yılda, değişik ülkelerde ve ülkeler arasındaki (özellikle de gelişmiş ülkeler arasındaki) stratejik ortaklıklarda, ortak girişimlerde, şirketler arası Ar-Ge ortaklıklarında ve benzer yapılanmalarda büyük artış gözlenmektedir (Hagedoorn ve Narula, 1996).



Tablo 3: Dünya Ekonomisindeki Değişimler ve Çok Uluslu Şirketlerin İmkanları

<b>Dünya Ekonomisindeki Değişimler</b>	<b>Bölge Alternatifleri</b>	<b>Yatırım Biçimleri</b>	<b>Aktif-Kaynaklı Mülkiyet Avantajları</b>	<b>İşlem Cinsi</b>
Liberalleşme	Ölçek ve kapsam ekonomilerinin kullanılmasıyla Verimlilik-Arayışlı yatırımların artışı. Gelişmekte olan ülkelerin liberalleşmesiyle emek- ve kaynak-yoğun yatırımlarda bölge alternatiflerinin artışı.  Bilgi-yoğun sektörlerde ve Aktif-Geliştirici aktivitelerdeki seçeneklerde sınırlı değişimler.	Öz kaynak esaslı olmayan anlaşmaların veya piyasa koşullarına uygun işlemlerin, özellikle Gelişmiş ülkeler arasında uygulanabilmesi.	WTO ve WIPO nedeniyle mülkiyet haklarının korunmasındaki gelişmeler. Yaratılmış kaynak esaslı örgütsel avantajlardaki genel artış.	Ekonomik bloklardaki (AB, NAFTA) rasyonelize olmuş firmalardaki işlem esaslı örgütsel avantajların diğer firmalara oranla gelişimi.
Yeni Teknolojiler	Bilgiye daha rahat ulaşım sayesinde bölge seçiminde daha verimli kararların verilmesi  Birbirine yakın endüstriler arasındaki muamele maliyetlerini azaltmak için konumsal olarak yakın olma gereksinimi	Bölünmüş ürün yaşam süreleri ve çoklu teknoloji gerektiren yetkinlikler ortaklıkların oluşumunu artırmaktadır.	Aktif-tipli örgütsel avantajlarda artan mobillik. Yeni ürünler bazı durumlarda ürün yaşam sürelerini uzatmaya olanak sağlamaktadır. Örgütsel avantajlardaki bilgi içeriğinin payının artışı.	Artan sınırlar arası iletişim sayesinde daha optimal şirket içi eşgüdüm ve bütünleşme.

Tablo 4: Dünya Ekonomisindeki Değişimler ve Ev Sahibi Ülkelerin İmkanları

	<b>Teknoloji ve Sermaye Alternatifleri</b>	<b>Politikalar ve Teşvik Sistemleri</b>	<b>Doğal Kaynaklar</b>	<b>Yaratılmış Kaynaklar</b>
Liberalleşme	Teknolojide daha çok alternatif, sermaye transferlerinde çeşitlilik	Ülkeler arasında politikalar giderek standardize olmaktadır.  WTO(DTÖ)'nun sübvansiyon sınırlamaları, üye ülkelerdeki yerel firmaların örgütsel avantajları azalmaktadır.	Çok büyük göreceli veya mutlak avantajların bulunmadığı durumlarda, doğal kaynaklar, giderek sıradanlaşmaktadır.	Yüksek kalifiye işgücünün artan mobillliği.  Yaratılmış kaynakların giderek daha firma-bazlı olması.
Yeni Teknolojiler	Küçük bilgi stoklarının sürekli değişimi.  Bilişim ve İletişim Teknolojileri nedeniyle alternatif bulma yeteneği gelişimi.	Ülkeler ve bölgeler arası teşvik planlamalarında rekabet.  Firmaların Bilişim ve İletişim Teknolojileri nedeniyle fiyatı transfer edişi, böylelikle vergi yükünü azaltması.		Bölünmüş yaşam süreleri, coğrafi avantajların atıl hale gelebileceğini göstermektedir. Düzenli olarak teknolojik alt yapıyı ve ulusal yenilik sistemlerini desteklemede yüksek sabit maliyet.

Şirket-içi ve şirketler arası işbirliğinin ve eşgüdümün gelişmesinin ana getirilerinden biri, çok uluslu şirketlerin talep ve arz koşullarına kolaylıkla cevap verebilmesidir. Genel olarak, çoklu-yerli strateji uygulayan firmalar, bu gelişmelerin ışığında, bölgesel rasyonelleştirme politikalarını uygulayabilmekte, bu da hem katılımcı ülkelere, hem de çok uluslu şirketlere kazanımlar sağlamaktadır.

#### *Yeni teknolojilerdeki gelişmelerin hızı*

Bu hızlı gelişim, yeni veya geliştirilmiş ürünlerin hızla bulunması ve üretilmesiyle ürün yaşam sürelerini etkilemiştir. Firmalar, daha önceki dönemlere oranla çok daha hızlı teknolojik atılımları gerçekleştirebilmeli ve bunları pazarlarına uygulayabilmelidir. Bilgisayar destekli tasarım, “esnek” imalat sistemleri ve bilgisayar destekli imalat, kurulum maliyetlerini daha da düşürmekte, yeni bir ürünün pazara sunulma zamanını kısaltmaktadır. Bu gelişmeler sabit maliyetleri azaltsa da kendi başlarına maliyet kalemlerini oluşturmaktadır. Firmalar rekabetçi kalabilmek için, kısalan ürün yaşam sürelerinden dolayı daha fazla Ar-Ge yatırımı yapma durumunda kalmaktadır. Aynı süreler firmaların yeni ürünler piyasa sunulana dek, ellerindeki ürünler atıl hale gelmeden, bunlara ilişkin sabit maliyetlerini pazar genişleterek karşılama zorunlu kılmaktadır<sup>13</sup>. Bir kez daha belirtilmesi gerekir ki hedeflenen yabancı pazarlar muhtemelen, daha az gelişmiş ülkeler değil, endüstriyelleşen veya endüstriyelleşmiş ülkeler olacaktır. İlk bahsedilen ülkelere girişte çok uluslu şirketler yine de çoklu-yerli stratejileri uygulayabilir, Ar-Ge maliyetlerini önceden karşılamış olduğu ürünlerini bu pazarlara sunabilir.

#### **4.1.2 Yeni Teknolojiler ve Ülkelerin Coğrafi Avantajları**

Tablo 4 yeni teknolojilerin ülkelerin coğrafi avantajlarına nasıl bir etki yapacağını göstermektedir. Buradaki amacımız, gelişmekte olan ülkelerden daha fakir olanlarına eğilmek, var olan farklılıklara ışık tutmaktır.

Yeni teknolojilerin coğrafi avantajlara en önemli etki yollarından biri, yeni kaynakların ve işgücünün bulunmasını sağlayan tamamen yeni endüstrilerin oluşumu ve gelişimidir. Bu değişimler, gelişmekte olan ülkelerdeki firmaları, daha gelişmiş sektörlere göre daha az etkilemiştir. Bunun nedeni, lider ve takipçi ülkeler arasındaki “fark”ın yeni teknolojilerde o kadar da büyük olmamasıdır. Gerçekten de, bazı 2. Evre ülkeleri –ve pek çok 3. Evre ülkesi- rekabet gücünü artırma adına, bazı yeni teknolojilerde “niş” stratejilerini başarıyla uygulayabilmişlerdir. Sıkça verilen örnek olan Hint software sektörünün gelişiminin yanında başka uluslar da atılım yapmışlardır. Örneğin, Küba’nın biyoteknolojideki atılımı bu konuya bir örnek teşkil etmektedir (Acharya, 1996). Ancak, gelişmekte olan pek çok ülkenin bu konuda yaşadığı başarısızlıklar, merkezi bir gücün oluşumunu ve çok uluslu şirketlerin bu yüksek değerli üretimlerde başrol oynamasını sağlamıştır. Burada altı çizilmesi gereken nokta, ülkelerin yeni teknolojiler üretmesindeki fırsat maliyetlerinin, hem gerekli altyapıyı oluşturmada (destek sektörleri de dâhil), hem de uzun zaman dilimlerinde makro-örgütsel politikaları ve finansal teşvikleri sürdürmede, çok yüksek olduğudur. Daha

küçük ve daha fakir olan gelişmekteki ülkelerin birden fazla nişi aynı anda finanse edemeyeceği, bu yüzden de teknolojik hedeflemenin (yani hangi sektörün “doğru” sektör olduğuna karar vermenin) çok önemli olduğu açık bir gerçektir.

Ancak, tüm yeni teknolojilerde düşük giriş maliyetlerinin olacağını söylemek doğru olmayacaktır. Örneğin, Bilişim ve İletişim Teknolojileri alt sektör gruplarının pek çoğu yüksek derecede sermaye-yoğundur ve gelişmiş, rekabetçi teknolojilerin üzerine kurulmalıdır. Gelişmekte olan ülkelerin atılım yapmak ve DYY’yi çekmek istediği sektörler de bu sektörlerdir. Bu sektörler gelişmiş ülkelerin çok uluslu şirketleri tarafından kontrol edilmekte, bu şirketler yalnızca uygun alt yapının ve yaratılmış kaynakların bulunduğu gelişmekte olan ülkelerde işlem yapmaktadır. 1. ve 2. Evre ülkelerinin çok uluslu şirketlerin örgütsel avantajlarını tamamlayacak destek sektörlerini oluşturamamaları, bu ülkelerin Verimlilik-Arayışlı DYY’yi çekememelerine neden olmaktadır.

Bilişim ve İletişim Teknolojileri’nin sonucunda oluşan işlem maliyetlerindeki düşüş az gelişmiş ülkelerin coğrafi avantajlarına sınırlı etki yapmaktadır. 1. Evre ülkelere gelen DYY genellikle doğal kaynak arayışlı olmaktadır. Bu sektörler de iletişim teknolojilerindeki gelişmelerden çok fazla yarar sağlayamamaktadır. Buna karşın, bazı faydalar da yok değildir. Birincisi, politikalar, teşvikler ve usuller hakkındaki bilgiler daha hızlı yayılabilmektedir. İkincisi, bir hizmet sürecinin yalnızca bir kurumca üstlenilmesiyle ülke içi ve özellikle politika uygulayıcıları arasındaki eşgüdüm artmıştır (Wells ve Wint, 1993).

Ürün yaşam sürelerinin bölünmesi, az gelişmiş ülkelerdeki yaratılmış kaynaklara yapılan yatırımların, ilgili teknolojinin atıl hale gelmesiyle yüksek sabit maliyetler sonucunda yeterli geri dönüşünün sağlanamamasına neden olmaktadır. Dahası, yeni bir teknolojik sürece uyum sağlamak çok uzun yıllar almakta, makro-örgütsel yapılardan eğitim sistemine tüm seviyelerde değişime gereksinim duyulmakta, bu yüksek maliyetler de bu seçeneğin gelişmekte olan ülkeler için çok güç olmasına sebebiyet vermektedir.

#### **4.2 Pazar-Tabanlı Kapitalizmin Yeniden Doğuşu ve Ekonomik Liberalleşme**

1980’ler önemli ideolojik ve ekonomik değişimlere sahne olmuştur. Biz burada birbiriyle ilintili üç olguya vurgu yapacağız. Birincisi, Soğuk Savaş’ın bitişidir. 1989’dan beri 30’dan fazla ülke kıt kaynakların dağıtımında ana yol olarak seçtiği merkezi planlamayı terk etmiştir. İkincisi, 80’den fazla ülke içe dönük, ithal ikameci ekonomik sistemlerini, dışa dönük ve ihracata yönelik hale getirmiştir (UNCTAD, 1997). Bu iki olgu, ülkelerin DYY’lere olan bakışını yumuşatmış, devletçe kontrol edilen kurumların özelleşmesine yol açmış ve sınırlar arası kısıtlamaların azalmasını sağlamıştır. Bugünlerde çok uluslu şirketler pek çok ülkede faaliyet göstermekte ve pek çok ülkeye yatırım yapma şansına sahip olmaktadır. Bu eğilim, 1990’lardan itibaren artarak devam etmektedir.

Üçüncüsü, sınırlar arası pazarların baştan aşağıya liberalleşmesidir. Bu olay, bölgesel ve bölgeler arası serbest ticaret anlaşmaları, protokolleri, ikili anlaşmalar ve WTO (DTÖ) gibi uluslar üstü yapılanmaların oluşumuyla meydana gelmiştir. Bunun sonucunda, son on yılda uluslar arası işlemlerde büyük bir artış gözlenmektedir. Buna ek olarak, dikkatler çok taraflı yapılanmaların oluşumuyla, DYY akımları ve diğer çok uluslu şirket aktivitelerinin oluşumuna olanak sağlayacak daha liberal bir ortamın meydana gelmesinde toplanmıştır.

#### 4.2.1 Liberalleşme ve Örgütsel Avantajlar

Tablo 3, pazar ekonomilerinin yeniden doğuşunun çok uluslu şirketlere sağladığı ana faydaları göstermektedir. Genel olarak, liberalleşme çok uluslu şirketlere büyük kazançlar sağlamaktadır. Özellikle özelleşme yabancı şirketlerin çalışır durumdaki (ancak genellikle verimsiz olan) işletmeleri, ev sahibi ülkenin para biriminin döviz kurlarındaki değer kaybıyla, düşük maliyetle almalarını sağlamaktadır<sup>14</sup>. Aynı zamanda, çok uluslu şirketlerin şubeleri faaliyet gösterdikleri ülkelere uyum sağlamış, bu ülkelerden de çok olumlu tepkiler almışlardır. Buna ek olarak, liberalleşme, WTO'nun oluşumu ve fikri mülkiyet haklarında oluşturulan yeni anlaşmalarla çok uluslu şirketlerin gayri maddi kaynakları geliştirilmiştir. Bunlar, aynı zamanda, firmaların sınırlar arası faaliyetlerini geliştirmelerine, uygun fiyatlarla öz kaynak dışı anlaşmalar yapabilmelerine fırsat vermiştir. Aynı gelişmeler, çok uluslu şirketlerin, önceden yatırım yapamadıkları bölgelerde mülkiyet hakkına sahip olmasına olanak sağlamıştır.

#### 4.2.2 Liberalleşme ve Coğrafi Avantajlar

Liberalleşmenin etkileri –bazıları Tablo 4'te gösterilmiştir-, kolayca gözlemlenebilmektedir ancak durum endüstriyel olmayan ve dönüşüm geçirmeyen 1. ve 2. Evre ülkeleri için çok da parlak gözükmemektedir. Saeger (1997), ticari liberalleşmenin dünyanın az gelişmiş bölgelerindeki endüstrileri olumsuz yönde etkilediğini belirtmiştir. Ülkeler ve bölgelerin mobil yatırımları çekme rekabeti giderek artmaktadır. Teknoloji-yoğun ve bilgi-geliştirici yatırımlar, ev sahibi ülkelerde tamamlayıcı, mobil olmayan kaynakların arayışına girmektedir (Teece, 1992; Dunning, 1995). Bu da yatırımların daha gelişmiş ülkelere kaymasına neden olmaktadır.

Genel olarak, az gelişmiş ülkelerin coğrafi avantajları azalmaktadır. Bunun nedenleri hem ülkeler içinde oluşan mutlak farklılıklar, hem de ülkeler arasında yaşanan göreceli farklılıklardır. Bunların pek çok kaynağı vardır. Birincisi, dış ticaretin ve yabancı yatırımın liberalleşmesiyle pek çok ülke, doğal kaynaklar, eğitim imkânları ve altyapı gibi konularda “özel” coğrafi imkânlar sunabilmektedir. Dahası, bu doğal kaynakların fiyatlandırılması giderek marjinal hale gelmektedir. İkincisi, ulusal hükümetler gelişme stratejilerini destekleyici DYY'leri çekebilmek için daha fazla teşvik sunma durumundadır (Mytelka, 1996). Bu ülkelerin finansal sınırları göz önüne alındığında, kaynaklarını geliştirici ve pazarlarındaki noksanlıkları düzeltici yatırım fırsatlarının çeşitli olmadığı görülmektedir. Üçüncüsü, çok uluslu şirketleri çekmek için gelişmekte olan ülkelerde

kullanılan politika yolları ya kanun dışıdır (Örn: Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri (TRIM) anlaşmasına göre yerel içerik düzenlemeleri), ya da zaman kısıtına tabidir (Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler (SCM) anlaşmasına göre bazı sübvansiyon çeşitleri, Ticaretle İlgili Fikri Mülkiyet Hakları (TRIP) anlaşması gibi). Dördüncüsü, çok uluslu şirketlere hükümetlerce sunulan finansal desteğin amacına hizmet edip etmediği tartışılır hale gelmiştir. Sübvansiyonlar, küresel firmalarca farklı amaçlarda kullanılmakta, bunların takibi çok güç gerçekleşmektedir ki bu olay sübvansiyonların hükümetlerin hedeflerinden uzaklaşmasına neden olmaktadır.

WTO çağının hiçbir getirisinin olmadığını söylemekse yanlış olacaktır. Birincisi, teknoloji ve bilgi akımında ve alternatif kaynakların bulunmasında kolaylıklar sağlanmaktadır. İkincisi, az gelişmiş ülkeler potansiyel olarak OECD gibi önemli pazarlarla daha yoğun (daha istikrarlı) bir şekilde faaliyet içinde olabilmektedir (Lall, 1997a). Üçüncüsü, WTO yoluyla adillik ve şeffaflık sağlanmıştır. Brewer ve Young (1999), WTO yardımıyla uyuşmazlık çözümlemesinin, “tek taraflı belirsizlikler”den daha tercih edilir olduğunu, bu durumun özellikle gelişmekte olan ülkeler için geçerli olduğunu vurgulamıştır. Buna göre, ilk 4 senedeki gelişmekte olan ülkelerin dâhil olduğu uyuşmazlık talepleri tüm taleplerin %60'ına eşittir.

Bölgesel serbest ticaret anlaşmalarının ve ikili anlaşmaların küresel liberalleşmeyi tamamlamakta olduğu, bunun da çeşitli durumlarda ülkelerin coğrafi avantajlarını (var olan pazar büyüklüğü gibi) ve ekonomik bloklara karşı pazarlık güçlerini artırdığı düşünülebilir. Ancak, durum bu kadar basit değildir. Örneğin, ASEAN ve NAFTA sonucunda ortaya çıkan kazanımlar birbirinden çok farklıdır (Baldwin, 1997).

Bunun yanında dikkat edilmesi gereken bir konu da liberalleşme sürecinde münferit gelişmekte olan ülkelerin hâkimiyetinin giderek azalmasıdır. Bunu kısaca açıklayalım. Birincisi, bir ülkedeki herhangi bir pazarın serbestliği ve liberalleşmesi *içsel* bir olaydır. Ancak, ülkenin bunun sonundaki kazanımları diğer ülkelerden kaçının daha liberalleştiğinin bir fonksiyonu olacaktır. İkincisi, WTO gibi uluslar üstü kuruluşlara üyelik (serbest ticaret bölgeleri ve diğer ekonomik işbirliği şekilleri de dâhil) üye ülkelerin liberalleşme politikalarının belli bir ortak standarda uyumunu gerektirir. Üçüncüsü, ticaret ve yatırım bloklarına üyelik politika değişikliklerine neden olabilmektedir. Komuta ekonomisini ve ithal ikameci rejimleri uygulayan ülkelerin giderek azaldığı günümüzde pazar-dışı uygun ekonomik anlaşmalara dâhil olma şansı azalmıştır.

Korumalı ticaret ve yatırım rejimleriyle ilişkili coğrafi avantajların giderek azalması, özellikle dünya pazarlarında rekabet edemeyecek ülkeler olmak üzere büyük etkilere yol açmaktadır. Liberalleşme sonucunda DYY girişinin faydaları yadsınmaz ancak geçmiş olan çok uluslu şirket aktivitelerinin tarife ve tarife dışı kısıtlamalardan etkilenmesi sonucunda elden çıkarmalar da gözlenmiştir. Örneğin, NAFTA sonucunda Kanada'nın ithal ikameci DYY yatırımları büyük düşüş yaşamıştır. Gelişmekte olan ülkelerde bu tür elden çıkarmalara ilişkin pek az veriye rastlansa da liberalleşme öncesi DYY'lerin korunmacı pazar-arayışlı yatırımlar olduğu

düşünüldüğünde, bu gelişmenin sonucunun yüksek oranda olduğu olası görünmektedir.

Liberalleşmenin, firmaların örgütsel avantajlarıyla, ülkelerin coğrafi avantajları arasında tam etkileşime neden olduğu, bunun en azından gelişmekte olan ülkelerdeki pek çok politika yapıcıları tarafından bu şekilde algılandığı düşünülebilir. Örneğin, OECD destekli Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (MAI) pek çok gelişmekte olan ülke yöneticisi tarafından yatırımcı ihtiyaçlarını çok fazla gözetip, ülkelerin gelişim ihtiyaçlarını göz ardı eden bir anlaşma olarak algılanmıştır (Ganesan, 1997).

## 5. POLİTİKA UYGULAMALARI VE SONUÇLARI

Küreselleşme, ekonomik gerçeklikleri temelden değiştirmektedir. 30 yıl önce ülkeler ve çok uluslu şirketlerin pazarlık güçlerini anlamada genel bir bakış açısı yeterli iken bugün bu mümkün olamamaktadır. Küreselleşmenin ana sonuçlarından biri ülkelerin üç gruba ayrılmasıdır: “Geride kalmış” gelişmekte olan ülkeler; “Gelişmiş ülkeleri yakalayan” gelişmekte olan ülkeler; ve gelişmiş diğer bir deyişle “değişimle gelişmiş” ülkeler. Ülkelerin bu şekilde ayrılma süreci karmaşık bir yapıya sahiptir. Biz bu makalede bunu etkileyen dinamik güçlerin bazılarını göz atıp, “geride kalmış” ülkeler başta olmak üzere çok uluslu şirketlerle hükümetlerin ilişkilerinden ne kastedildiğini açıklamaya çalıştık. Küreselleşme sonucu değişen coğrafi ve örgütsel avantajların bu ilişkilerin doğasını ve yapısını nasıl etkilediğini ve ülkelerin arasındaki farklılıkların nasıl oluştuğunu açıkladık.

Son yirmi yılda, DYY'nin şirketler ve ülkeler için yarattığı fırsat maliyetleri önemli ölçüde değişmiştir. Çok uluslu şirketlerin gözüyle, küreselleşme firmaların öz yetkinliklerinin doğasını ve yapısını çok etkilemiştir. Bu yetkinlikler artık daha mobil, bilgi-yoğun ve coğrafi olarak daha yaygın hale gelmiştir. Çok uluslu şirketler küresel rekabet güçlerini, sınırlar arası katma değerli etkinliklerini rasyonelleştirerek pekiştirmek ve geliştirmek istemektedir. Bu durum, firma içi ticaretin sürekli artışıyla kendini göstermektedir (UNCTAD, 1997). Bunun sonucunda sınırlar arası işlem ve iletişim masraflarında önemli ölçüde azalma gözlenmiş, bu da ticaretin ve yatırımların liberalleşmesine olanak sağlamıştır.

Çok uluslu şirketler(özellikle de bilgi-yoğun sektördeki), hedeflerini takip ederken, çeşitli yatırım mekânlarının coğrafi kaynaklı yaratılmış kaynaklarına dikkat kesilmektedir. Gerçekten de şirketler katma değerli aktivitelerinde “doğru” mekânları seçerek kendilerine başlı başına göreceli avantaj edinmektedir. Michael Porter, bu konuda daha ileri giderek “bir yerden hareket ettirilen hiçbir şey göreceli avantaj olarak kalmaz” ve “günümüzün gerçek avantajları kolay yer değiştirilemeyecek olanlardır” demiştir (Porter, 1998, s. 29). Dahası, tüm endüstriler aynı oranda mobilleşmemiş, küreselleşmemiştir. Stopford'un (1997) belirttiği üzere bazı endüstrilerde üretimdeki optimal seviye artmıştır ancak bazı sektörlerde yeni teknolojiler sonucu minimum verimlilik noktası düşmüştür. Bunun

sonucunda çok uluslu şirketler (özellikle de coğrafi bağların önem arz ettiği dışsal ekonomilerin yaşandığı şirketler) yerel ve bölgesel bağlarla giderek iç içe olmuşlar, bunun sonucunda da daha az mobil hale gelmişlerdir.

Ulusal yönetimlerin gözüyle bakıldığı vakit, küresel ekonomi ve politika çevrelerindeki dışsal ve içsel değişimlerin, şeffaflığın yararlarını bir kez daha gözden geçirmeleri gerektiğine neden olduğu görülmektedir. Son yirmi yılda, gerçekten de pek çok gelişmekte olan ülkeye kabul görmüş, devletin bilginin üretiminde, değerlendirilmesinde ve yayılmasında ana unsur olarak algılandığı, geleneksel ithal ikameci modeller (Frischtak, 1997), büyük değişimlere uğramıştır. Aynı zamanda, politik yönelmelerdeki değişimlerin ve bunları takip eden özelleştirmelerin devletin müdahil rolünü azalttığı gözlenmekteyse de, devletlerin pazar düzenleyici ve tamamlayıcı yaratılmış kaynak tabanlı coğrafi avantajları tedarik edici rolü daha da önemli hale gelmiştir (Dunning, 1997b; Stopford, 1997).

Az gelişmiş ülkeler, teknolojilerini geliştirme adına, endüstriyel kalkınma seçeneklerinden yabancı yatırımın artışına daha da bağlı hale gelmektedir. Bu da ülkelerin doğru yatırımları kendilerine çekmelerini gerektirmektedir. Bu ülkeler, gelen DYY'lerin Kaynak-Arayışlı aktivitelere değil, Pazar-Arayışlı ve Aktif-Değerlendirici aktivitelere olmasına dikkat etmelidir. Doğal kaynak tabanlı aktivitelere ziyade, çok uluslu şirketlerin yüksek katma değerli aktivitelere dâhil olmalarını sağlamak ise ülkeye özgü coğrafi avantajların geliştirilmesiyle mümkün olacaktır. Mobil olmayan yaratılmış kaynaklarda belli seviyeye gelinmesi bu konuda çok önemlidir. Daha da önemlisi teknolojik yetkinliğe sahip yerli firmaların yabancı firmalardaki gelişimlerden pay çıkarabilmesidir. Hükümetler –bazen pasif olarak- yatırımların gelmesi adına iki yol kullanmışlardır ki ikisi de coğrafi avantajları geliştirmede yeterli olamamıştır.

Bunlardan ilki, yeni mali ya da başka türde teşviklerin çıkarılmasıdır. Ancak sadece teşvik çıkarmak, yerli firmalar için de faydalı olacak yaratılmış kaynaklar üretmeye bir ikame değildir. Hiçbir coğrafi avantajla desteklenmemiş teşvikler, geçen zamanla ufak etkiler yaratsa da, genel olarak etkili olamamıştır (Mudambi, 1995). Aynı zamanda, çok uluslu şirketleri çekme adına artan rekabette verilecek ödünler, bu şirketlerden gelecek kazanımları aşabilmektedir (Mytelka, 1996). Bu genelde görülen bir hadisedir zira gelişmekte olan ülkelerin (bölgelerin) yönetimleri daha çok endüstriyelmiş ülkelerdeki daha az müreffeh bölgelerle yahut daha önceden merkezi planlamayla yönetilmesi sonucu alt yapısı çok sağlam olan ekonomilerle yarışmaktadır ki bu da gelişmekte olan ülkelerin gerilerde kalmasına neden olmaktadır. Bu teşvikleri sağlamadaki maliyetler ve “istenen” yatırımcıları çekme adına değerli bölgelerin bunlara tahsisi, ülkelerin net kazançlarının negatif olabilmesi ihtimalini doğurmaktadır. Dahası, yeni yatırımcılara iltimas geçilmesiyle hâlihazırdaki (yerleşmiş) firmalar olumsuz etkilenmektedir. Tüm bunlar göz önüne alındığında bu seçeneğin uzun vadede faydalı olmadığı görülmektedir<sup>15</sup>.

Ülkelerin uyguladığı ikinci yöntem ise Dünya Bankası destekli yapısal uyum programlarıdır. Bir borcun yaratılması ve yeniden



yapılandırılmasını takip eden bu programlar, ani ve topyekûn bir pazar liberalleşmesini ve diğer makroekonomik önlemleri içerir. Bu programların başarısı en iyi ifadeyle belirsiz kalmıştır, bu durum Dünya Bankası'nın eski baş ekonomistlerinden Joe Stiglitz tarafından ifade edilmiştir. Stiglitz Dünya Bankası'nın politikalarının makroekonomik istikrara önem verirken kurumsal yapılanmayı göz ardı ettiğini belirtmiştir<sup>16</sup>. Rodriguez ve Rodrik (1999), gelecekteki çalışmalara ışık tutacak bir makalelerinde, açık ticaret politikalarının-örneğin düşük tarifeler ve tarife dışı önlemler-başlı başına ekonomik büyüme etkili olmadığını belirtmiştir. Buna göre, belli bir noktaya kadar, büyüme ticaret sınırlamalarından olumlu etkilenir, bu durum özellikle teknolojik olarak geride kalmış ancak dinamik sektörlerde göreceli avantajı olan ülkeler için geçerlidir.

Liberalleşme-tıpkı aşırı korumacı politikalar gibi- kendi başına bir büyüme nedeni değildir. Lall (1997a, b) çalışmasında dinamik büyüme için sektör seçiminde ve değerlendirilmesinde bütünsel bir yaklaşım sergilenmesi gerektiğini, bunun istikrarlı yönetimler, şeffaf politikalar ve temel altyapı ve yetkinliklerin gelişmesi için olmazsa olmaz olduğunu öne sürmüştür. Lall'ın çalışmalarını tekrardan ele almayacağız ancak bu çalışmaların ana noktasına değineceğiz. Buna göre, ülkelerde belli miktarda coğrafi avantajın bulunması mobil yatırımların buralara çekilebilmesi için gereklidir zira teknolojik yetkinliğe sahip yerel firmalar gelen firmaların aktivitelerinin kendilerine pay çıkaramazlarsa gelişimin görülmesi çok güç olacaktır. Yeni Endüstriyelleşen Ülkeler'de kullanılan "geleneksel" DYY çekme yolları çeşitli anlaşmalara göre yasal olmaktan çıkmış olsa da, az gelişmiş ülkeler için pek çok istisna bulunmaktadır<sup>17</sup>. Teşviklerin ve sübvansiyonların kullanımı, gelişmelere ayak uydurmadaki yetersizliği nedeniyle, yaratılmış kaynaklar için bir ikame oluşturmamaktadır. Bu geride kalmış fakir ülkelerin yanında bölgesel öncülük eden daha gelişmiş ülkeler için de geçerlidir. Her durumda, teşvikler, performans ölçütleri ve sübvansiyonlar, kanuni durumu ne olursa olsun, gerçek manada teknolojik transfer sağlama ve yerel yetkinlikler yaratma adına sınırlı bir etkiye sahiptir. Örneğin, yerel içerik kuralları kendi başlarına bağların kurulmasında etkili değildir zira öğrenme süreci gerekli yetkinlikleri içselleştirebilecek yerli firmalara gereksinim duymaktadır. Teknoloji transferi için DYY'leri kullanmada başarıya ulaşmak için yerli kuruluşların algı kapasitelerinin yeterli seviyede olması gerekmektedir (Borensztein v.d. ,1998). Aslında, yerel firmaların öğrenme sürecine dâhil olması için "doğru" pazar koşullarının bulunması lazımdır. Yerel firmaların sermayelerinin desteklendiği, kaynaklara rahat ulaşımının sağlandığı yerlerde teknoloji girdisinin olmasını beklemek yanlış olacaktır (Mytelka, 1985). Yerli sermayenin (hem finansal, hem düşünsel) yetersizliği, bilgi- (ve genellikle sermaye-) yoğun kaynakların gerekliliği, kendi içinde bir çelişki doğurmaktadır. Sınırlı bölgelerin ve sektör gruplarının oluşumu bu probleme çözüm olabilir ancak bu yollar politik süreçlerle tıkanabilmektedir. Sınırlı bölgelerden kasıt, ülkelerin coğrafi avantajlarının gelişiminde seçiciliğe gitmek, belli endüstriyel sektörleri ve coğrafi bölgeleri bu programlara dâhil etmektir. Ülkelerin sınırlı kaynaklara sahip olduğu düşünülürse, mobil olmayan kaynaklarını geliştirme adına sınırlı bölgelerin kullanılması makul bir seçenek olarak ortaya çıkacaktır. Ülkenin bütününe

gerekli altyapıyı sağlamak politik olarak mantıklı olabilir ancak bu ekonomik olarak mümkün olmayabilir. Buna alternatif bir seçenek de DYY'yi yapısal projelerde Yap-İşlet-Devret modeliyle oluşturmaktır. İhracat Geliştirme Bölgeleri gibi Sınırlı Bölgeler olayların olması gerektiği sırada yaşanmasında her zaman başarılı olamayabilir. Bir başka deyişle, ekonomik aktivite gruplarının oluşması ile refah getirilerinin yaşanma sırası değişebilir. Çok uluslu şirketlere sunulan coğrafi avantajların sınırlılığı ve bu tür bölgeleri destek sektörlerinin bulunmadığı alanlarda oluşturmadaki yüksek maliyetler bu başarısızlığının ana nedenlerindedir (McIntyre v.d. , 1996). Avantaj çeşitlerini sunmak (Örn: Eğitim ve Ulaşım Altyapısı) rekabetçi devletler arasında öne çıkmaya yeterli olamamaktadır. Yapılması gereken “kendine has” mobil olmayan, yaratılmış kaynakları (Peck, 1996) ya da ülke veya bölgelere özgü seçenekleri gelen yatırımcılara sunmaktır (Dunning, 1998). Bu kaynaklar, genellikle birbirini tamamlayan değerlerdir ve optimal verimlilik sağlamak için coğrafi olarak birbirine yakın oluşturulmalıdır (Storper ve Scott, 1995). Singapur, İrlanda gibi ülkelerle, Galler, Kuzey İrlanda, Şanghay, Bangalore, New South Wales, Baden-Wurtemberg ve Piedmont bölgeleri bu uygulamayı sağlayan birkaç örnektir.

Sınırlı bölgelerin oluşturulması ilk bakışta mantıklı gelmektedir. Her şeyden önce, gelişmekte olan ülkeler kaynak geliştirme adına sınırlı imkânlarla sahiptir, bu nedenle bölgesel stratejilerde seçici davranmak uygun görünmektedir. Ülkelerin belli coğrafi avantajlara ulaştıktan sonra, yüksek kaliteli ekonomik aktivite gruplarının kademeli olarak yayılması birincil öncelik olmaktadır.

Sektör seçimi, zorluklarla doludur. Bir ülkede teknolojik gelişim ne kadar fazlaysa, “doğru” endüstriyi seçmek o denli güç olmaktadır. Teknolojik gelişime uzak ülkeler (Örneğin, Tablo 1’deki Farklılaşmış Smith ülkeleri) teknolojik gelişime sahip, lider ülkelerin geçmişte yaptıklarını tekrarlayarak başarıya ulaşabilirler<sup>18</sup> (Narula ve Dunning, 1998). Başka bir deyişle, teknolojik gelişmişlikte geride olan bir ülkeler, endüstri “seçmede” daha kolaylık yaşamaktadır. MITI’nın (Japonya’daki Uluslararası Ticaret ve Endüstri Bakanlığı) 1950 ve 1960’lardaki başarısı, 1980 ve 1990’lardaki müdahalelerinde görülmemiştir. Bu da bahsi geçen konuya bir örnek teşkil etmektedir. Kısıtlı imkânları atıl olabilecek ya da yeni teknolojik gelişmelerle terk edilecek niş sektörlerde kullanmak tehlikeli olabilir. Ancak, bu durum, var olan yetkinlikleri ve yetenekleri geliştirici ve tamamlayıcı daha geniş sektörlerin hedeflenmesiyle ortadan kalkar. Singapur’daki biyoteknoloji sektörünün gelişimi buna bir örnektir (Lall, 1997a).

Stopford’a (1997, s. 473) göre:

“Sektör gruplarını geliştirmek için var olan sektör liderlerini iyi incelemek, iş gücünün yetkinliklerine uyum sağlamak, ülkeye özgü talepleri karşılamak gerekmektedir. Pazara uyumlu yatırımlar, Singapur’da olduğu gibi, yerel ya da yabancı firmaların şirkete özgü avantajlarını geliştirmede çok büyük önem arz etmektedir.”

Diğer yandan, küreselleşmiş üretim çağında, sıfırdan sektör grupları yaratmak da mümkündür. Çok uluslu şirketlerin katma değer zincirlerini küresel verimliliğe ulaşmak için çeşitli bölgelere yaymasıyla uygun DYY'leri niş sektörlerde çekmek mümkün olmaktadır. Coğrafi avantajları geliştirmeye yardımcı olabilecek bir yaklaşım da bölgesel bütünleşmelerdir. Ancak, Baldwin'e (1997) göre, birkaç istisna dışında (Örn: MERCOSUR), pek çok bölgesel ticaret bloğu ve gelişmekte olan ülkeler arası diğer ekonomik bütünleşme çabaları elle tutulur faydalar sağlamaktan uzak kalmışlardır.

Gelişmekte olan ülkeler pek çok endüstriyel strateji seçeneklerini uygulamışlardır. Ancak, her ülkenin ekonomik yapısı kendine has olduğu için, "en iyi" çözümü önermek mümkün olmamaktadır. DYY'yi çekme adına kendine özgü coğrafi avantajlar oluşturmanın verdiği baskıları yaşayan gelişmekte olan ülkeler için biraz da olsa müdahaleci yaklaşımın gerekli olduğu gözlenmektedir. Apaçık bir çözüm yolu bulunmamaktadır çünkü bazı seçenekler ya uygulama dışı kalmış, ya da YGS'de farklı evrelerde olan ülkeler için geçersiz olmuştur.

Her şeyin ötesindeki ana varsayım, iyi bir yönetimin ve politik istikrarın gerekliliğidir. Politik istikrardan kasıt, ekonomik politikaların uzun süre sürdürülmesidir. Freeman ve Lindauer'in (1999, s.20) belirttiği üzere, "Afrika'da eğitimin düşük, sermaye kaçışının yüksek olduğu, serbest ticaretin büyümeyi fırlatmadığı söylenmektedir. Tüm bunların nedeni, eğitimin, yatırımın ve ticaretin barışçıl, istikrarlı ekonomik çevrelerde gözlenmesidir". Çoğu durumda DYY'yi kaçırın sert düzenlemeler değil, istikrarlı düzenlemelerin eksikliğidir.

Ulusal devletlerin yapması gereken, "doğru" immobil kaynakları bulmak ve bu kaynaklara bağlı mobil yatırımları desteklemektir. Daha az gelişmiş ülkeler için durum giderek acil hale gelmektedir zira en basit DYY'leri çekmek için bile belli bir seviyede kaynağa sahip olmak gerekmektedir. Bunun yanında, DYY'lerce oluşan dışsallıklar bulunsa da bunlar genellikle Pazar- ya da Verimlilik-Arayışlı Yatırımlardır. Bunlar da yalnızca kendilerini tamamlayıcı coğrafi koşulların olduğu ülkelere yönelmektedir.

---

#### Notlar

1. Bu özellikler, UNCTAD (1997), Perraton (1997) ve OECD (1997) gibi pek çok makalede tanımlanmıştır.
2. Başlıca şirketin tüm bilgi birikimi ile örgütsel ve kurumsal sermayesi.
3. Dunning (1993), çok uluslu şirketlerle hükümet ilişkilerinin 30 yıllık gelişimini ele almış, ekonomik güçlerin hangi yollarla bu ilişkilerden etkilendiğini ve bu ilişkilerin doğasını açıklamıştır. Dunning ve Narula (1994).

4. Doğrudan yabancı yatırım stokunun Gayrisafi Yurtiçi Hâsılaya (GSYH) oranı aynı dönemde %8,3'ten %15,4'e yükselmiştir (UNCTAD, 1997).
5. Rugman ve Verbeke (1998) tarafından oluşturulan yöntembilim bu ilişkinin stratejik boyutlarına vurgu yapmaktadır. Bu çalışma, gelişmekte olan ülkelere özgü konulara atıfta bulunmamasına ve durumun ülkelere göre nasıl farklılık gösterdiğine atıfta bulunmamasına karşın daha dinamik bir yaklaşım oluşturulması için uygun bir düşünce tabanı oluşturmaktadır. Model, çok uluslu şirketlerle hükümetler arasındaki ilişkinin, bir ülkenin içsel ve dışsal yabancı yatırımı arasındaki simetriye, çok uluslu şirketler arasındaki şirketlere has avantajların dağılımına, hükümetlerin politikalarına şirketlerin stratejik yaklaşımlarına, şirket ve ülkelerin hedefleri arasındaki benzerliklere dayanmaktadır. Tüm bunlar, net doğrudan yatırım pozisyonunu bir belirleyici olarak içermektedir ancak katı değerlerin etkisi değerlendirmeye alınmamaktadır.
6. Örnekler için Dowrick ve Gemmell (1991), Dowrick (1992) ve Verspagen (1993).
7. Örnekler için Dunning ve Narula (1994, 1996), Narula (1993,1996), Ozawa (1995, 1996) ve van Hoesel (1999).
8. Afrika ve Latin Amerika'nın payları 1980'den 1993'e %7,3 ve %2,7'den %5,5 ve %0,8'e düşmüştür.
9. Dünya'da yüksek kalite cerrahi gereçler pazarının %10-15'ini, düşük kalite klinik gereçlerinin %50'sini bu şehirdeki üretim oluşturmaktadır. Daha detaylı bilgi için Nadvi ve Schmitz (1994).
10. Örneğin, yerel pazar büyüke ve çok uluslu şirketler diğer sektörlere teknoloji alışverişiyle ya da karlı sahiplik sözleşmeleri veya taşeron uygulaması ile ulaşabiliyorsa bu durum oluşur.
11. Bazı akademisyenler, Bilişim ve İletişim Teknolojileri'nin yeni teknolojik bir paradigma oluşturduğunu iddia etmektedir (Örneğin, Freeman ve Perez, 1998).
12. Pek çok BM Çalışması (BM, 1993; UNCTAD, 1997), DYY'ye giren küçük ve orta ölçekli arttığını göstermektedir.
13. Buna ulaşmanın yolları: (a) birim başına daha yüksek fiyatlarla satış yapmak; ve/veya (b) daha düşük optimal ölçek ekonomisine sahip üretim süreci geliştirmek; ve/veya (c) sabit maliyetleri yayma adına ürünlerini sunabileceği geniş pazarlara ulaşmak; ve/veya (d) yaratıcı süreci hızlandırıp, maliyetleri paylaşabilmek için bir firmayla (firmalarla) ortaklıklara girmek.
14. 1989-93 arasında, özelleştirme yoluyla yapılan DYY \$12,2 milyarı, yani tüm gelişmiş ülkelere yapılan yatırımın %7,6'sını bulmuştur (UNCTAD, 1996). Bunun %75'inden fazlası Latin Amerika'ya ve Karayip ülkelerine gitmiştir. Bu bölgelerde özelleştirme, tüm bölgeye yapılan yatırımın %16,9'unu oluşturmuştur. Orta ve Doğu Avrupa'da ise özelleştirme

---

yoluyla oluşan DYY yatırımları \$7,5 milyarı bulmuş, bu da bölgeye yapılan DYY yatırımının %59,7'sini oluşturmuştur.

15. İstikrarlı Çok Taraflı Yatırım Anlaşmaları'nın (MAI) bir faydası, belli başlı bölgelerde yüksek talebin doğmasıdır. Ancak, bunun da Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler (SCM) anlaşmasına göre sayısal sınırları vardır. Örneğin, bahsi geçen madde hakkında başvurular ve sınırlamalar bulunsa da, sübvansiyonlar yeni bir fabrikanın değerinin %15'ini aşamaz (Ayrıntılar için Brewer ve Young, 1998).
16. *The Economist*, “Yorgun Hastalar, Mücadeleci Doktorlar”, 18–25 Eylül 1999.
17. Örneğin, az gelişmiş ülkeler yasadışı TRIM'lerini yok etmek için 1 Ocak 1995'ten itibaren 7 yıla sahiptir. Bu süre, ödemeler dengesini tutturabilmek ya da yavru endüstrileri korumak için uzatılabilir. TRIM'ler, minimum yerel istikrar, minimum yerel öz kaynak yatırımı konularını kapsamamaktadır. Az gelişmiş ülkeler aynı zamanda TRIP'leri 2006'ya kadar uygulamayabilirler. Bunun yanında, az gelişmiş ülkeleri kapsayan SCM'ler borçları, bağışları ve vergi indirimlerini kapsamakta, rekabetçi olmayan Ar-Ge yatırımlarını ve geride kalmış bölgelere yapılan yardımları içermemektedir. Ek olarak, SCM'ler endüstrileri genel olarak içermediği durumlarda yalnızca seçilmiş kuruluşların sübvansiyonlarını dikkate almaktadır. Kişi başı GSYH'si \$1000'ın altı ülkelerde ihraç sübvansiyonları önlenmemektedir. Ayrıntılar için Brewer ve Young (1998).
18. Teknolojik gelişmişliğe uzak ülkelerle Yönetimsel Verimsizlik yaşananlardan ayırt edilmelidir. İkinci grup, kalitesiz teknoloji kullanmaktayken, ilk grup ürün yaşam sürelerinde ilk evrelerde yer almaktadır.