

AB'YE YÖNELEN DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE ÇOK ULUSLU İŞLETMELERİN ÜRETİM YERİ SEÇİM KARARLARI

*Dilber ULAŞ**

ÖZET

Çok uluslu işletme, çeşitli ülkelerde yoğun ekonomik faaliyetlerde bulunan, bu ülkelerde üretim şirketlerinin ya da dağıtım ağlarının sahibi olan, kontrolü ellerinde bulunduran işletmelerdir. Çok uluslu işletmelerin ülke dışında üretim yapmalarının ya da doğrudan yabancı sermaye yatırımı stratejisi ile yabancı pazarlara girmelerinin çeşitli nedenleri vardır. Trendler, çok uluslu işletmelerin Avrupa Birliği (AB) pazarında yoğunlaştıklarını göstermektedir. Bu çalışmada, çok uluslu işletmelerin AB'deki doğrudan yabancı yatırım eğilimleri ve yer seçimlerinde etkili olan faktörler araştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan yabancı yatırım, çok uluslu işletme, ÇUI, AB

ABSTRACT

A multinational company is defined as a company which has extensive economic activities in several countries, in the form of ownership or control of production companies and/or distribution networks. There are a lot of reasons why MNC's produces abroad and enter foreign markets via direct investment strategy. The FDI relationship consists of a parent enterprise and a foreign affiliate which together form a multinational corporation (MNC). The trends of multi national companies show that they are concentrated into EU. In this study we investigate multinational companies' foreign direct investments (FDI) trends in the EU and the determinants of location choice have been investigated.

Key Words: Direct investment, multi national companies, EU

GİRİŞ

İkinci dünya savaşından sonra, özellikle 1960'lardan sonra uluslararası işletmeciliğin yapısı değişmiş, çok uluslu işletmeler ve uluslararası üretim yükselmeye

* Yrd. Doç. Dr., Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü, Öğretim Üyesi.

ve önemli hale gelmeye başlamıştır. 1980 ve 1990'lı yıllara gelindiğinde bilgiye dayanan ekonomilerin önemi artmış, elektronik ağların gelişmesiyle birlikte uluslararası ekonomik ve finansal faaliyetler bütünleşmiş, sınır ötesi pazarlar liberalleşmeye, dolayısıyla doğrudan yabancı sermaye yatırımları artmaya başlamıştır. Doğrudan yabancı yatırım stratejisi, uluslararasılaşma sürecinde en fazla kaynak ve risk gerektiren stratejidir. Çok uluslu işletmeler gibi rakiplerine göre monopolistik üstünlüğe* sahip olan işletmeler doğrudan yatırım yaparak yayılmaya çalışırlar.¹ Bunun nedenleri kısaca patent, know-how'un fiyatlandırılmasının zor olması ve kaynakları uzun vadede tek başına karı paylaşmadan kontrol edebilme isteğidir. Çok uluslu işletmeler teknoloji, araştırma ve geliştirme (ar-ge) sonucu oluşan know-how, marka gibi maddi olmayan varlıklarını lisans anlaşması, ortak girişim gibi yollarla başka işletmelere vermek yerine kendilerine bağlı şube açarak transfer etmek isterler. Bunun nedenleri ise; uyumsuzluk olduğunda lisans alanın taklit etmesini önlemek, araştırma ve görüşme maliyetlerinden, belirsizlikten, kaliteyi korumaya çalışmaktan kaçınmaktır.² OLI paradigmasına göre çok uluslu işletmeler, mülkiyet avantajlarını kaybetmemek, yatırımın yapılacağı yer avantajlarından yararlanmak ve teknolojiyi kendi içlerinde kullanmayı istediklerinden dolayı doğrudan yabancı sermaye yatırımına yönelmektedir. Çok uluslu işletmeler doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapmaya karar vermeden önce belirli faktörleri dikkate almaktadırlar.

Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Farklı Ülke Pazarlarına Yönelmesini Etkileyen Faktörler

Çok uluslu işletmeler, günümüzde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının belirleyicisidirler ve amaçları dünya çapında kârlı bölgelere girerek kâr elde etmektir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı, bir işletmenin, yatırımını ülke sınırları dışına yaymak üzere ana merkezinin dışındaki ülkelerde (ev sahibi ülke) üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması, yerel bir firmayla ortak girişimde bulunması olarak tanımlanmaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı türleri; % 100 tam sahiplik veren sıfırdan yapılan yatırımlar, ortak girişimler, yerel bir işletmeyi satın almak ya da işletme birleşmeleri şeklinde olabilir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımının üstün yönleri; yüksek kâr potansiyeli elde etme, kontrol gücüne sahip olma, yerel pazar hakkında bilgi edinme, tarifelerden kaçma olarak sıralanırken zayıf yönleri; yüksek finans, teknoloji, makina, ekipman yatırımlarını ve yönetim, pazarlama kaynaklarının transferini gerektirmesi, politik riskin olması, yabancı yatırımlara kısıtlamaların olması ve yönetim karmaşıklığının

* Doğal kaynaklar, ürün yenilikleri, patent hakları, ticari marka adı, teknoloji, organizasyon ve pazarlama, dağıtım sistemi, tecrübeli satış gücü, reklam yetenekleri, pazarlama araştırması, iş organizasyonu, finansman, benzersiz kaynaklardan doğan avantajlar.

¹ Erminio Fina, Alan M.Rugman, "A test of Internalization Theory and Internationalization Theory: the Upjohn Company", *Management International Review*, July 1996, v36, n3, s. 200.

² Thomas L.Brewer, Stephen Young, *The Multilateral Investment System and Multinational Enterprises*, Oxford University Press, Oxford 2004., s.16.

yaşanabilmesi olarak sıralanabilir.³ Çok uluslu işletme, merkezi genellikle gelişmiş bir ülkede bulunan bir ana işletme ile, kontrolü altındaki diğer ülkelerdeki bağlı işletmelere sahip olan; güçlü sermaye, teknoloji, yönetim, ulaşım, haberleşme ağına sahip olan, temelde özel sermayeye, nadiren kamu sermayesine dayanan, döviz kurları, politik ve düzenleyici sistemlerden, kültür, tarifeler ve vergi sistemleri gibi çevresel faktörlerden işlemleri etkilenen, karını maksimize etmeye çalışan işletmelerdir. Uzun vadeli amaç ve politikalar, yabancı ülkelerdeki faaliyetler ana merkez tarafından oluşturulur ve denetlenir. Yabancı ülkelerde yatırım yapan asıl işletmeye "ana işletme", yabancı ülkede edinilen işletmeye ise "yavru işletme" ya da "şube" adı verilir. Ana işletmeler, şubelerin yönetimini denetler. Bazı araştırmacılara göre "çok uluslu işletme" tanımlarında kullanılan birinci yaklaşım, işletmenin ekonomik faaliyetlerini altı ya da daha fazla yabancı ülkede sürdürmesidir. İkinci yaklaşıma göre çok uluslu işletme sayılabilmesi için yabancı ülkedeki faaliyetlerin (foreign, F) toplam faaliyetlere (şubelerin yaptığı ihracat, satışlar olabilir) (total, T) oranının (F/T) % 20 ya da % 30 olması gerekir. Üçüncü yaklaşım ise şirketin yönetimi ile ilgilidir. Perlmutter (1969)'a göre ethnocentric (ana ülke merkezli), polycentric (ev sahibi ülke merkezli) ve geocentric (dünya merkezli) olmak üzere üç tür yönetim vardır. Bu üç yaklaşımdan çok ulusal işletme için en doğru olan ise, dünya merkezli yönetim olarak görülmektedir. Yani dünya merkezli işletme, dünya çapındaki faaliyetlerde, küresel planlama stratejisinin kullanıldığı, kararların ana işletme tarafından tüm dünyada olup biten gelişmeler incelendikten sonra verildiği işletmedir.⁴

İşletme yönetiminde uluslararası pazarlara doğru genişleme kararı verildiğinde, üç temel kararın alınması gerekir. Hangi pazar ya da pazarlara girilecek? Ne zaman girilecek? Ve hangi ölçekte girilecek? Dünyada iki yüzden fazla ülke olduğuna göre, uzun vadede kâr potansiyeli olan, maliyet ve risk analizi yapılabilen ülkeler seçilmelidir. Pazarın büyüklüğü, satın alma gücü, ekonomik büyüme oranları önemlidir. Çin, Hindistan gibi ülkeler çok büyük pazarlar olmakla birlikte, yaşam standartları ve ekonomik büyümelerine de bakmak gerekir. Bu ülkelerde yaşam standartları düşüktür ama hızla gelişen ve yatırımlar için hedef pazar olan ülkelerdir. Çok uluslu işletmeler gelişmiş ülkelerde yatırım maliyetlerinin artması, sanayi yatırımlarının çevre sorunlarına yol açması, iç yasal kısıtlamalar, ucuz maliyetli işçiliğe ulaşma, gelişmiş ülke pazarlarının doyması, yeni pazar arayışları, daha düşük vergiler gibi nedenlerle gelişmekte olan ülkelere yönelmektedir. İşletmelerin nerede üretim yapacakları ve nerede satacakları kararı önemli bir karardır. Ülkeler belirli kriterlere göre değerlendirildikten sonra belirli pazarlar hedef alınmalı her pazar için giriş stratejisi belirlenmelidir. Ülke dışında doğru üretim yerini bulmak, işletmeye uzun dönemde rekabet üstünlüğü verir. Yöneticiler, hangi ülkede faaliyet gösterileceğine karar verirken fırsatlar ve riskleri gösteren değişkenleri gösteren teknikler kullanarak detaylı analiz yaparlar. Riskler karşısında fırsatları ağırlıklandırır. Satış potansiyeli, GSMH, kişi

³ Rick W. Griffin, Michael W. Pustay, **International Business**, Pearson Prentice Hall, fifth edition, 2007, s.334.

⁴ Alan M.Rugman, Donald J.Lecraw, Laurence D.Booth, **International Business Firm and Environment**, McGraw Hill International Editions, 3rd ed., 1988, s.8.

başı gelir, büyüme oranı, nüfus, yaş, cinsiyet, din gibi demografik faktörler, coğrafi yakınlığın olduğu bir yerin olması, üretimi gerçekleştireceği yerdeki işgücü, hammadde maliyetleri, sermaye gereksinimi, emlak maliyetleri, vergiler, üretim yerinden pazar yerine taşıma maliyetleri, hükümet kuruluşlarıyla iletişim, bürokrasi önem verilmesi gereken faktörlerden bazılarıdır. İşletmenin potansiyel yerleşim yerleri ile ilgili bilgi toplandıktan sonra, analiz yapılması gerekir. İşletmenin yerleşim yeri olarak kabul edilemeyecek özelliklerinden dolayı bazı ülkeler, en baştan elenebilir. Ülkelerdeki değişkenlere önem derecelerine göre ağırlıklar verilir ve ağırlığı en yüksek çıkan ülke seçilir. Kaç ülkenin değerlendirileceği hakkında bir kural yoktur. Bu, işletmenin amacına, ürünle ilgili belirli kriterlere (ürün satışları, rakipler, işletmenin satışları), zamana ve kaynaklarına bağlı olarak değişebilir. Çok uluslu işletmeler, farklı fırsatlar ve tehditler altında faaliyet gösterirler. Üretim kararlarında üretim maliyetleri (işgücü, malzeme ve diğer maliyetler), makine kapasitesi, stok tutma, nakliye maliyetleri, döviz kurları ve tarifeler, vergiler gibi konularda yabancı hükümetin politikaları önemlidir.

Bir işletme için cazip olabilecek pazarlar tanımlandıktan sonra, ne zaman girileceği de önemli bir unsurdur. İlk giren olma avantajı, günümüz rekabet koşullarında anahtar bir kavram olarak açıklanabilir. "Hızlı olmak". Pazarı iyi analiz etmek ve gözlemek, güçlü bir marka oluşturarak talebi yakalamak, rakiplerin stratejilerine göre doğru stratejiler geliştirmek, keşfedilmemiş yeni pazarlar bulup buralara iyi stratejilerle hızlı giriş yapmak işletmelere avantaj sağlar. Türkiye'de tekstil sektöründe işletmelerimizin Çin'e karşı rekabette avantajlı oldukları nokta "hızlı" olmaları ve böylece talebe daha çabuk cevap verebilmeleridir. Çin kalitede rekabeti yakalamış, hızda ise henüz yakalayamamıştır. Pazara ilk giren işletme, sonradan girenlere göre fiyatı aşağı çekerek rakiplerini pazar dışında tutup maliyet avantajı sağlayabilir. Bununla birlikte ilk giren olmanın dezavantajları da olabilir. Ana ülkeden çok farklı bir pazara giren işletmenin oyunun kurallarını öğreninceye kadar önemli zaman ve çaba harcamaları olur. Ürünün sunulması, yerel müşterilerce tanınması için yapılan tutundurma faaliyetleri maliyetli olabilir. İşletme hata yapabilir. Pazara sonradan giren işletmelerin ise ilk girenlerin hatalarından ders alarak daha iyi işler yapmaları mümkündür. Örneğin Kentucky Fried Chicken Çin pazarına Amerikan tarzı fast food'u ilk tanıtan işletmedir. Mc Donalds pazara sonradan girmesine rağmen pazarda daha iyi tutulmuştur.

Uluslararası faaliyetlere girişmek isteyen işletmelerin dikkate alması gereken bir diğer nokta, ölçek ekonomisidir. Büyük ölçekli işletme olarak bir pazara girmek, önemli kaynak taahhütlerini gerektirir. Giriş ölçeği büyük olduğunda, müşteriler ve distribütörler, o işletmenin pazarda uzun süre kalacağını düşünürler. Gerekli kaynaklara, teknolojiye sahip olan çok uluslu işletmeler, politik riskin olmadığı, kârlı gördükleri ülke pazarlarına kontrolü ellerinde bulunduracak şekilde doğrudan yatırım yaparak girmeyi tercih etmektedir.

İkinci dünya savaşından sonra ülkeler arasındaki iş faaliyetlerinde tarifeler, kotalar gibi kurumsal engeller, vatandaşların mal ve hizmetlere daha kolay ulaşmalarını sağlamak, yabancı işletmelerle rekabet sonucu yerel işletmelerin verimliliklerini arttırmak gibi nedenlerle azaltılmaya başlanmıştır. 1957 yılında imzalanan Roma

Anlaşmasıyla birlikte Ortak Pazar'ın (AET) kurulması, uluslararası ticaretin gelişmesinde ve işletmelerin uluslararasılaşması sürecinde etkili olmuştur. Amerika ve Avrupa işletmeleri AET'nin sağladığı imkanlar ile yeni pazarlara açılmışlardır. İşletmeler ve hükümetler, uluslararası işletmeciliği kolaylaştıran düzenlemeler geliştirmişlerdir. Örneğin bankalar, işletmelerin yabancı ülkelerdeki satışlarının ödemelerini alabilecek dış ticarete finansman, ödeme yöntemleri geliştirmiştir. Avrupa ülkeleri arasında yapılan Avrupa Serbest Bölge Anlaşması (EFTA), Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi uluslararası niteliğe sahip organizasyonların oluşması ülkeler arasında yakınlaşmayı sağlamıştır. IMF, yabancı para birimlerinin farklı para birimlerine çevrilmesiyle ilgili engellerin kaldırılmasında ve uluslararası ticaretin gelişmesinde, Genel Gümrük Tarifeler ve Ticaret Anlaşması (GATT) ise tarife ve kotaların azaltılmasıyla çokuluslu işletmelerin yaygınlaşması ve yabancı ülkelerdeki faaliyetlerinin artmasında etkili olmuştur. GATT kurumsal bir yapıya kavuşturularak 1 Ocak 1995'te DTÖ'ne dönüştürülmüştür. DTÖ'nün GATT'ın yerini almasıyla, anlaşmalara konu olan alanlar genişlemiş, mal ticaretinin yanında, hizmetler ticareti ve ticari nitelikteki fikri mülkiyet hakları kapsam içine alınmıştır. Uluslararası ticaretin yasal temelleri DTÖ Anlaşmaları ile belirlenmekte, üye ülkeler ticaret politikalarını bu anlaşmalar çerçevesinde belirlemektedir. Sonuçta üye ülkeler arasında uluslar arası ticaret engelleri azaltılmıştır. Gelişmekte olan piyasalarda yaşanan büyüme, yatırım politikalarında ve ticaret rejimlerinde serbestleşmenin sürdürülmesi doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını arttırmıştır.

İşletmeler, gelişmiş ülke pazarlarında satışlardaki durgunluk ya da düşüş gibi riskleri minimize etmek için de farklı ülke pazarlarına yönelmektedirler. Örneğin Nestle 2001 yılında Batı Avrupa ve Amerika'da satışlarının büyümesinin yavaşlaması üzerine ortaya çıkan riski, Asya, Doğu Avrupa ve Latin Amerika'da gerçekleşen yüksek satışlarıyla azaltmıştır. Çokuluslu işletmeler, üretim maliyetlerini düşürmek amacıyla faaliyetlerini azgelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere kaydırabilir ve fason üretim yaptırabilirler. Küresel ekonominin karmaşıklığı ve farklı fırsatların olması, işletmeleri farklı ülkelerde yatırımlara yöneltmektedir. Çeşitli faktörler işletmelerin yatırım kararını etkiler. Bu faktörler tedarik, talep ve politik faktörler olmak üzere sınıflandırılmaktadır (tablo 1).

Tablo 1: Doğrudan Yabancı Yatırımı Kararını Etkileyen Faktörler

TEDARİK FATÖRLERİ	TALEP FAKTÖRLERİ	POLİTİK FAKTÖRLER
Üretim maliyetleri	Müşteriye ulaşmak	Ticari engellerden kaçmak
Lojistik	Pazarlama avantajı	Ekonomik gelişme teşvikleri
Kaynakların uygunluğu	Rekabet avantajı	
Teknolojiyi elde etmek	Müşteri mobilitesi	

Tedarik faktörleri incelendiğinde, doğrudan yatırım yapmak isteyen yatırımcının düşük arazi fiyatları, vergi oranları, emlak kiralari, niteliksiz ve düşük ücretli işgücü gibi düşük üretim maliyetlerinin olduğu yerleri tercih ettiği görülmektedir. İşletme, taşıma maliyetleri önemliyse ihracat yapmak yerine ev sahibi ülkede üretim yapmayı tercih edebilir. Heineken, Almanya'da uzak bölgelere mamulleri taşımak yerine yabancı ülkelerde üretim yapmayı tercih etmektedir. İsviçreli bir çok ilaç işletmesi, küçük Amerikan biyogenetik işletmesine yatırım yaparak, teknolojiyi elde etmiştir.

Yatırım yapmak isteyen bir işletme için yabancı bir ülkede yatırım yapmadan önce potansiyel talebin araştırılması, geniş pazar payının, satış potansiyelinin olması önem kazanmaktadır. Fast food restoranları ve perakendeciler rekabet nedeniyle müşterilere ulaşmanın yollarını araştırmaktadır. Kentucky Fried Chicken, Amerika'dan Japon müşteriler için ürünlerini taze olarak tedarik edemeyeceğinden, Japonya'ya yerleşmek zorunda kalmıştır. IKEA'nın başarısı ana ülke pazarı olan İsveç'den başka, dünya çapında çok sayıda yeni mağazalar açmasına bağlıdır. Doğrudan yabancı yatırımlar, çeşitli pazarlama avantajları sunmaktadır. Başarılı müşteri hizmetlerinin olması, reklamlar, işletmelerin daha iyi tanıtılmasını ve kabul görmelerini sağlamakta, fabrikanın fiziksel görünümü ev sahibi ülkede müşterileri çekmektedir. Ticari marka, marka adı, teknolojiye sahip olan işletmeler ihracat yapmak yerine doğrudan yabancı yatırımı tercih edebilir. Bir işletme yeni fabrikasını tedarikçilere yakın yerde açabilir. Önemli Japon otomobil üreticilerinin tedarikçileri, otomobil üreticilerine tedarik sağlamak için Amerika'da yerleşmiştir.

Politik faktörler incelendiğinde ise göze çarpan nokta yatırım için politik riskin olmamasıdır. Politik risk; istikrarsızlık, ayaklanma, asayiş bozukluğu, sık sık tekrarlanan hükümet değişiklikleri gibi nedenlerden kaynaklanmaktadır. Politik risk istikrarsız, az gelişmiş ülkeleri ve kamulaştırma tehdidini akla getirmektedir. Politik risk Fransa, Kanada gibi sanayileşmiş ülkelerde de görülebilir. Örneğin 1980'de Fransa'da Mitterand'ın seçilmesi ile Fransız iş çevresinde yabancı yatırımcıları içeren önemli sanayilerin millileştirilmesi gibi radikal bir değişiklik olmuştur. Aynı yıl Kanada'da yeni enerji politikasına göre yabancı sermayenin katılım payı %75'den %50'ye düşürülmüştür. Vergi değişiklikleri, güvenlik ve kirlilikle ilgili sanayi düzenlemeleri, işletme yasaları, üretim standartları bazı işletmeleri kötü etkilemekle birlikte bunlar, normal iş yaşamının bir parçasıdır ve yabancı işletmeleri doğrudan etkilememektedir. Tazminat ödenmeden ya da çok küçük bir miktar ödenerek yapılan yabancı işletmelerin aktiflerini millileştirme, kamulaştırma gibi olaylar ise açıkça potansiyel politik risk olarak görülür. Kamulaştırma daha çok gelişmekte olan ülkelerdeki yatırımlarda ve özellikle petrol ve diğer kaynak çıkarılan sanayilerde görülür.⁵ Politik riski yönetmek için çeşitli yöntemler kullanılabilir. Yatırım kararı vermek isteyen işletme yöneticisi politik risk olan ülkelerde yatırım yapmaktan kaçınabilir. Ya da riski yüksek olan ülkelerde sabit yatırımlar en az düzeyde tutulabilir. Teknoloji yoğun olan işletmeler, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini ana ülkede yaparlarsa herhangi bir millileştirme riskinde, ana ülkede geliştirilen en son teknolojinin ev sahibi ülkeye gönderilmeyeceği

⁵ Robert Z. Aliber, Reid W. Click, **Readings in International Business**, The MIT Pres, London, 1995, second edition, s.456.

endişesinden dolayı bağlı şirketin millileştirilmesi riski azaltılmış olmaktadır. Politik risk olan ülkelerde ortak girişim stratejisi ile pazara girildiğinde yerel ortaklar ile birlikte yatırım yapılmakta, böylece mülkiyet, kontrol, denetim paylaşılmaktadır. Lisanslama, yönetim anlaşmaları, sözleşmeli üretim gibi stratejik işbirliği yapıldığında ise yabancı ülkede üretim tesisi açılmadığından risk azaltılmaktadır. Finansman, ev sahibi ülkedeki finans kuruluşlarından, bankalardan ya da Dünya Bankası gibi önemli uluslararası bankalardan sağlanabilir. Bunun nedeni yerel hükümetin yerel bankalara borçlu bir işletmeye el koymak istemeyeceği düşüncesidir. Sanayileşmiş ülkelerdeki bir çok hükümet, işletmeler için yatırım özellikle gelişmekte olan ülkede yapıyorsa çeşitli sigorta şekilleri sağlamaktadır. Lloyds gibi özel sigorta şirketleri politik riskin belirli türlerini karşılamaktadır. Yatırım yapmadan önce ev sahibi ülke hükümeti yazılı belirli şartları (vergi, ücretlendirme) garanti altına almaktadır. Ev sahibi ülkede doğrudan yatırım yapıldığında, ülkenin hammadde, teknik uzmanlık, makine, yönetim ya da diğer girdilerine gereksinim duyulmaktadır. Ev sahibi hükümet, bu gibi tedarik akışını tehlikeye atmadan önce iyi düşünmelidir. Uluslararası bütünleşme stratejisi, işletmenin yeri ve diğer ülkelerdeki yerleriyle ilişkileri arasında bağımsız hareket etmesini sağlar. Örneğin Peruvian fabrikası Chrysler ürününün %50'sini sağlamaktadır. Kalan kısmı ise Detroit, Brazilya ve Arjantin'den ithal edilmektedir. Peru'daki bu fabrika diğer ülkelerdeki fabrikalarla işbirliği yapmadan faaliyette bulunamaz. Üretimde, pazarlamada, tedarikte bütünleşmenin sağlanması politik riski azaltmaktadır.⁶ Fuji film, Amerika'ya ihracat yapmak yerine üretim tesisi açmıştır. İşletme ihracata konabilen tarifelerden, kotalardan kaçmak için doğrudan yatırıma yönelebilir. Bir çok hükümet yatırım yapılması için işletmelere işgücü eğitim programları, düşük vergi, altyapı gibi teşvikler vermektedirler.⁷

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirli ülkelere çeken faktörler Birleşmiş Milletler Ticaret Ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD), Dünya Yatırım Raporuna göre ise politik, ekonomik, yatırım ortamına ait faktörler olarak sınıflandırılmaktadır. Politik faktörler; yabancı yatırımlara ilişkin uluslar arası anlaşmalar, vergi politikası, ticaret politikası, doğrudan yatırımlarının tutarlılığı, teşvikler, özelleştirme politikası, piyasaların yapısı ve işleyişine ilişkin politikalar, yabancı iştiraklerin anlaşma standartlarıdır. Ekonomik faktörler; pazar büyüklüğü, kişi başına gelir, piyasanın büyümesi, bölgesel ve küresel piyasalara erişim imkanları, tüketici tercihleri, piyasaların yapısı, hammaddeler, düşük ücretli vasıfsız işgücü, vasıflı işgücü, fiziki altyapı, ar-ge, teknolojik, yenilikçi ve diğer yaratılmış varlıklar, kaynakların/varlıkların maliyeti ve işgücünün verimliliği, diğer girdilerin maliyeti, bölgesel entegrasyon anlaşmasına üyelik, ölçek ekonomisidir. Yatırım ortamına ait faktörler ise yatırım teşvikleri, rüşvet, bürokratik engel, yatırım sonrası hizmetler yaşam kalitesi vb sosyal etkenler olarak sınıflandırılmaktadır. Ekonomik gelişme için doğrudan yatırımlara gelişmekte olan ülkelerde çeşitli teşvikler verilmekte olsa bile tablo 2'de görüldüğü gibi 1987 ile 1991 yılları arasında yapılan doğrudan yabancı yatırımların büyük bir bölümünü gelişmiş ülkeler arasında yapılan yatırımlar oluşturmaktadır. Özellikle ikinci

⁶ James C. Leontiades, **Multinational Corporate Strategy**, Lexington Boks, 1985,s.164.

⁷ Griffin, a.g.m., s.171.

dünya savaşından sonra gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkelere yatırım yapmaktansa kendi aralarında yatırım yapmayı tercih etmiştir. Gelişmiş ülkelerin kendi aralarında yaptıkları yatırım %80 iken, az gelişmiş ülkelerde yaptıkları yatırım %17'dir. ⁸ (Tablo 2)

Tablo 2: 1987-1991 Arasında Uluslararası Doğrudan Yabancı Yatırımlar (ortalama yıllık akış milyar \$)

Yatırım yapan ülke			
Yatırımın olduğu ülke	Gelişmiş ülkeler	Az gelişmiş ülkeler	Toplam
Gelişmiş Ülkeler	148 (% 80)	4 (%2)	152 (%82)
Az gelişmiş ülkeler	32 (% 17)	2(%1)	34 (%18)
Toplam	180 (%97)	6(%3)	186 (%100)

Kaynak: UNCTAD, Wilfred J.Ethier, James R.Markusen (1996), "Multinational Firms, Technology Diffusion And Trade", Journal Of International Economics, vol 41, s.2.s.1-26.

1989 ve 2000 yılları arası incelendiğinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları içinde gelişmekte olan ülkelerin payının dikkati çekecek bir şekilde azalmaya başladığı görülmektedir. 2000 yılında UNCTAD tarafından yayınlanan Dünya Yatırım Raporuna göre, 1997 yılında dünyada toplam 473 milyar dolarlık yatırımın yarısına yakını 275 milyar dolarlık (%43) kısmı gelişmekte olan ülkelere giderken, bu oran 2000 yılında Asya krizi, Rusya krizi gibi dünyadaki olumsuz gelişmelerden dolayı % 19'a gerilemiştir. 2000 yılından sonra ise dünyada yapılan doğrudan yabancı yatırımlar satın alma ve birleşmelerin, bazı ülkelerde özelleştirmelerin azalması nedenleriyle düşme eğilimi göstermiştir. 2000-2003 yılları arasında satın alma ve birleşme yoluyla yapılan doğrudan yabancı yatırımlarda % 65 oranında düşüş olmuştur. 2002 yılında gelişmiş ülkelere yapılan yatırım %72, gelişmekte olan ülkelere %28 iken bu oran 2003 yılında %65 ve %35 olarak gerçekleşmiştir. Anlaşıldığı gibi bu dönemde gelişmiş ülkelerin doğrudan yatırımlar içindeki payı azalmıştır⁹. Bunda gelişmekte olan ülkelerin artan rekabet ortamında doğrudan yabancı yatırımları kendilerine çekebilmek için girdikleri yarışın etkisi büyük olmuştur. Günümüzde ise yabancı sermaye girişleri ise aşağıdaki tablo 3'de görüldüğü gibi gelişmekte olan ülkelere yönelmiştir¹⁰

⁸ Wilfred J.Ethier, James R.Markusen , "Multinational Firms, Technology Diffusion And Trade", **Journal Of International Economics**, vol 41,1996, s.2.

⁹ Muarem Afşar, "Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Bankacılık Sektörü", s.90. eab.ege.edu.tr/pdf/4/C4-S1-2-%20M9.pdf

¹⁰ Daha fazla bilgi www.yased.org'dan alınabilir. UNCTAD'a göre en fazla doğrudan yabancı sermaye akışının olduğu ülkeler Amerika, İngiltere, İsviçre, Çin, Fransa, Hollanda, Bazilya, Almanya, Kanada, Arjantin, HongKong, İrlanda'dır. Türkiye 60 ülke arasında 54. Sırada yer almaktadır.

Tablo 3: Dünyada Yabancı Sermayenin Bölgesel Dağılımı (milyar dolar / %)

Yıl	1989 - 94	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2007	2008
Toplam	(ort)200	331	358	473	693	1092	1396	716	557	711	916	1833	1449,1
Gelişmiş ülkeler	% 68	% 61	% 58	% 57	% 70	% 73	% 81	%72	%65	%56	%59	%69	%57
Gelişmekte olan ülkeler.	% 32	% 39	% 42	% 43	% 30	% 27	% 19	%28	%35	%44	%41	%31	%43

Kaynak: YASED Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, <http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/istatistikler/dudyi/Documents/UNCTAD06-tr.pdf> ve <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=10930&intItemID=1528&lang=1>, World Bank, Global Economic Prospects 2003, Washington, December 2002, s.3 den derlenerek oluşturulmuştur.

2007 Dünya Yatırım Raporu'na göre dünya genelinde uluslararası doğrudan yatırım girişleri 2006 yılında bir önceki yıla göre % 38 artmıştır. Dünya genelinde en fazla uluslararası doğrudan yatırım çeken ülkeler ABD ve İngiltere olurken, Türkiye 2005 yılında 23. sırada yer alırken 2006 yılında 20,1 milyar dolarla 16. sırada yer almıştır. Gelişmekte olan ülkeler arasında ise Türkiye 5. sırada yer almaktadır. Çin, tüm dünyada 5. sıradaki yeri ve çektiği 70 milyar dolarlık yatırım ile gelişmekte olan ülkeler arasında en önde yer almaktadır.¹¹ Bunun nedenleri; başarıyla yürüttüğü ekonomik liberalizasyon politikaları, sanayisini yeniden yapılandırması ve Dünya Ticaret Örgütüne (DTÖ) girmesidir.

2007 yılından 2008 yılına doğru, gelişmiş bölgelerin doğrudan yatırımlardan aldığı pay azalırken, gelişmekte olan ülkelerin aldığı payın yine arttığı görülmektedir. Bölge olarak ise yatırımlarda ilk sıralarda AB, Kuzey Amerika, Güney ve Doğu Asya, Latin Amerika, Batı Asya yer almaktadır. AB uluslar arası doğrudan yatırımlardan en fazla pay alan bölgedir.¹² AB, doğrudan yabancı yatırımlar yıllığına göre AB'ye en çok yatırım yapan yatırımcı ülkeler ise Amerika, İsviçre, Kanada, Japonya, Avustralya ve Brezilya'dır.¹³ Günümüzde ise kriz nedeniyle bütün dünyada doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında bir durgunluk yaşanmaktadır. (tablo 4)

¹¹http://www.yased.org.tr/webportal/Turkish/haberler/basin_bultenleri/Pages/TurkiyeEnFazlaUluslararası.aspx, Erişim Tarihi:9 Ocak 2009.

¹² UNCTAD, Dünya Yatırım Raporu, 2008.

¹³ European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2007, Eurostat, European Commission., <http://ec.europa.eu/eurostat>

Tablo 4: Ana Bölgelere/ Önemli Ekonomilere Doğrudan Yabancı Sermaye Akışları (milyar \$)

Ana Bölge/Ekonomi	2006	2007	Büyüme Oranı(%)
Dünya	1305.9	1537.9	17.8
Gelişmiş Ülke Ekonomileri	857.5	1001.9	16.8
Avrupa	566.4	651	14
AB(25)	531	610	14.9
EU(15)	492.1	572	16.2
Fransa	81.1	123.3	52.1
Almanya	42.9	44.8	4.4
İtalya	39.2	28.1	-28.1
Hollanda	4.4	104.2	2285.1
İngiltere	139.5	171.1	22.6
Yeni AB Üyeleri (10)	38.9	38	-2.3
Çek Cumhuriyeti	6	7.6	27.3
Macaristan	6.1	-0.3	...
Polonya	13.9	18.1	30.3
Amerika	175.4	192.9	10
Japonya	-6.5	28.8	...
Gelişmekte Olan ülkeler	379.1	438.4	15.7
Afrika	35.5	35.6	0.1
Mısır	10	10.2	1.6
Moroko	2.9	5.2	78.6
Güney Afrika	-0.3	5	...
Sudan	3.5	2.2	-37.9
Tunus	3.3	1	-69.1
Latin Amerika ve Karayip	83.8	125.8	50.2
Arjantin	4.8	2.9	-39.6
Brezilya	18.8	37.4	99.3
Şili	8	15.3	92.2
Kolombiya	6.3	8.2	30.5
Meksika	19	36.7	92.9
Venezuela	-0.5	0.4	...
Asya ve Okyanusya	259.8	277	6.6
Batı Asya	59.9	52.8	-11.9
Lübnan	2.8	2.1	-25.5
Türkiye	20.1	19.4	-3.7
Güney, Doğu ve Güneydoğu Asya	199.5	224	12.3

Çin	69.5	67.3	-3.1
Hong Kong, Çin	42.9	54.4	26.9
Hindistan	16.9	15.3	-9.4
Endonezya	5.6	5.9	6.3
Malezya	6.1	9.4	54.4
Filipinler	2.3	2.5	4.6
Singapur	24.2	36.9	52.6
Tayland	9.8	10	2.3
Geçişli Ekonomiler	69.3	97.6	40.8
Kazakistan	6.1	8.3	34.4
Romanya	11.4	9	-21.3
Rusya Federasyonu	28.7	48.9	70.3

Kaynak: UNCTAD, <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=9439&intItemID=4697&lang=1>

AB'ye Yönelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Çok Uluslu İşletmeler

Çok uluslu işletmelerin ortaya çıkması son otuz yıldır uluslararası işletmeciliğin çehresini değiştirmiştir. Bugün en büyük 500 çok uluslu işletme dünyada üretilen mal ve hizmet değişimini kontrol etmektedir. 10 000'den fazla çok uluslu işletme bulunsa bile, en büyük 500 çok uluslu işletme tüm doğrudan yatırımların en az % 80'ini ellerinde bulundurmaktadır. Çok uluslu işletmelerin büyük çoğunluğu, Amerika, Batı Avrupa ve Japonya gibi sermaye ve bilgi açısından zengin olan ülkelerdendir. Ericsson (İsveç), Michelin (Fransa), Seagram (Kanada), Sony (Japonya), Motorola (Amerika), Procter Gamble (Amerika), Johnson&Johnson (Amerika), Fiat (İtalya), Nestle (İsviçre), Volkswagen (Almanya), Peugeot (Fransa), Philips (Hollanda) örnek olarak verilebilir. Az sayıda gelişmekte olan ülkede çok uluslu işletme bulunmaktadır. Sadece ana ülkede yatırım yapılmamakta, ülke dışında da pazar ve kar paylaşılmaktadır.¹⁴

Teknolojideki gelişmelerle birlikte, ülkeler arasında mesafeler kısalmış ve iletişim hızlanmıştır. Dünyanın bir yerinde geliştirilen mal ve hizmetlerden diğer ülkelerdeki insanlar da aynı anda haberdar olabilmekte, farklı mamul ve markalar tanınabilmekte ve erişim sağlanabilmektedir. İşletmeler ortakları, tedarikçileri ve müşterileriyle doğrudan bağlantı kurabilmeye başlamışlardır. Müşterilerin zevk ve tercihleri, birbirlerine yakınlaşmıştır.¹⁵ Bu gelişme büyük işletmelerin dünya çapında araştırma ve geliştirme yapmalarını arttırmıştır. Günümüzde çok uluslu işletmeler, üretim yerlerini hızlı bir şekilde değiştirebilmektedirler.

¹⁴ Ingo Walter, Tracy Murray, **Handbook of International Management**, New York , John Wiley&Sons, 1988, s.3.

¹⁵ Theodore Lewitt, **The Marketing Imagination**, New York: The Free Press, 1983, p.35.

Ülke veya ülke grupları itibariyle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yıllar itibariyle dağılımına bakıldığında tablo 5'deki verilerden, ABD, AB ve Japonya'nın, dünyanın en büyük doğrudan yabancı sermaye yatırımcısı merkezleri olduğu anlaşılmaktadır. Diğer önemli bir nokta ise, AB'deki doğrudan yatırımlarının diğerlerine oranla büyük boyutlara ulaşma eğilimi göstermiş olmasıdır (tablo 5). 2001 yılı ile 2004 yılları arasında AB'ye yönelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları azalmıştır. 2006 yılında ABD'de ve AB ülkelerinde yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımları artarken, Japonya'da ise 1989'dan beri ilk defa yatırımlar düşmüştür. Japonya'ya 2005 yılında 2.8 milyar \$ yatırım girişi olurken, 2006 yılında doğrudan yatırımlar 6.5 milyar \$ azalmıştır. Vodafone'un Japonya'daki cep telefonu pazarından çekilmesinin ve General Motors'un yatırımlarını çekmesinin bunda çok büyük etkisi olmuştur.¹⁶

Tablo 5: ABD, AB ve Japonya'ya Yönelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (milyar \$)

Ülke veya ülke Grupları	1990-95 Ortalama	1996	1997	1998	1999	2000	2006	2007
ABD	55	92	105	143	155	152	175.4	192.9
AB	115	185	223	410	714	805	531	610
Japonya	25	23	26	25	22	32	-6.5	28.8
Diğer	40	85	124	134	184	282	-	-
Toplam	235	385	478	712	1075	1271	1305.9	1537.9

Kaynak: Ferit Kula, Çokuluslu Girişimler ve Türkiye. İstanbul: İleri Yayınları, 2006, s. 31 ve UNCTAD, <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=9439&intItemID=4697&lang=1> derlenerek oluşturulmuştur.

AB, küresel ekonomide doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının hem ithalatçısı hem de ihracatçısı durumundadır. 1989 ile 1994 yılları arasında AB'ye yıllık ortalama sermaye girişi 76.6 milyar dolar olup küresel sermayedeki payı ise %38.2'dir. Doğrudan yabancı sermaye girişinde sürekli bir artış olmuştur. 1997'de 127.6 milyar dolar, 1998'de 261.1'e ve 2000 yılında ise sermaye girişi 617.3'e yükselmiştir. 2000 yılında küresel sermayedeki payı ise % 48.5'e ulaşmıştır. Aynı durum sermaye çıkışı için de geçerlidir. 1989 ile 1994 yılları arasında AB'den çıkan sermaye yıllık ortalama 105.2 milyon dolardır. Küresel sermayedeki pay ise %46'dır. Sermaye çıkışlarında istikrarlı bir durum söz konusudur. 1997'de 220.4 milyar dolar sermaye çıkışı olmuş, ve

¹⁶ Foreign Investment in Japan Negative in 2006, The Japan Times Online, October 17, 2007, <http://search.japantimes.co.jp/cgi-bin/nb20071017a1.html>, Erişim Tarihi: 10.01.2009.

bu sayı 2000 yılında 772.7 milyon dolara ulaşmıştır. Küresel sermayedeki payı ise % 67.2'ye yükselmiştir.¹⁷

Yabancı sermaye girişi açısından AB ülke grubu olarak, ABD'nin önünde yer almaktadır. 1980'li yıllardan beri AB, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında büyüklük olarak ilk sırada yer almaktadır. Bunun nedeni AB üye ülkelerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri doğrudan yatırımlardır. Yabancı yatırımcılar için en cazip ülkeler İngiltere ve Fransa'dır. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü'nün (UNCTAD) raporuna göre, dünya genelinde en fazla uluslararası doğrudan yatırım çeken ülkeler ABD, İngiltere, Fransa, Kanada, Hollanda ve Çin olmuştur. Gelişmekte olan bölgeler arasında Güney ve Doğu Asya öne çıkmıştır. 2007 yılında dünya geneline bakıldığında en fazla yatırım çeken ülkeler ABD ve İngiltere ve Fransa iken, gelişmekte olan ülkeler arasında ise Çin'dir (tablo 6).

Tablo 6: Dünyada En Çok Doğrudan Yatırım Çeken 10 Ülke

2007	2006	Ülke	Miktar(milyar\$)
1	1	ABD	232.8
2	2	İngiltere	224.0
3	3	Fransa	158.0
4	6	Kanada	108.7
5	32	Hollanda	99.4
6	4	Çin	83.5
7	8	Hong Kong, Çin	59.9
8	12	İspanya	53.4
9	10	Rusya	52.5
10	7	Almanya	50.9

Kaynak: UNCTAD (2007), World Investment Report.

Bölgesel Ekonomik Bütünleşmeler ve Doğrudan Yabancı Yatırımlarda Etkileri

Günümüzde doğrudan yabancı yatırımları çekmede, aglomerasyon süreci yani ekonomik faaliyetlerin coğrafik kümelenmeleri ve bunu destekleyen kurumların oluşturulması önemli bir rol oynamaktadır.¹⁸ Küresel ekonomi, yüksek kalitede

¹⁷ Hüseyin Çeken, Avrupa Birliğinde Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketleri ve Türkiye, Sosyal Bilimler Dergisi, <http://sbe.balikesir.edu.tr/dergi/edergi/c5s8/makale/c5s8m2.pdf>

¹⁸ Janina Witkowska, "Foreign Direct Investment in the Changing Business Environment of the European Union's New member States", Global Economy Journal, vol 7, issu 4, 2007, p.2.

ürünlerin düşük maliyetlerle üretilmesini talep etmektedir. Olgunlaşan pazarların bütünleşmesini sağlamak için en çok kullanılan döviz birimleriyle çalışmak, yükselen pazarlara girmek, küresel-bölgesel ticaret anlaşmalarının avantajlarından yararlanmak gerekir. İşte bu noktada “Bölgesel ekonomik bütünleşmeler doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını, çok uluslu işletmelerin faaliyetlerini ne yönde etkilemektedir?” sorusunu düşünmek gerekir. Avrupa Birliği'nin çok uluslu işletmelerin yatırımları üzerine etkisinin ne olduğu sorusuna dış ticaret ve yatırımlar üzerindeki engellerin kaldırılmasıyla yatırımları teşvik ettiği, bütünleşmenin etkisiyle artan talebin yatırımları da artırması yönünde olmuştur yanıtı verilebilir. Bu konuda yapılan ampirik çalışmalar, bölgesel bütünleşmelerin yatırımları teşvik ettiğini ve pazar yaratarak yatırımlar üzerinde olumlu etkisi olduğunu ortaya koymaktadır.¹⁹

Ekonomik bütünleşme, ülkeler arasındaki ticaret ve işbirliğini geliştirmek amacıyla uluslararası kapsamlı yasa ve yönetmelikler hazırlayarak bunlara uymayı kabul etmektir.²⁰ 1980 yılında sadece 85 ülke Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)/GATT kurallarına tabii iken, 2003 yılı itibarıyla 145, 2008'de 153 ülke DTÖ üyesidir. Bölgesel ticaret bloklarının şekilleri ve fonksiyonları birbirinden farklıdır. Ekonomik bütünleşme; birleşmeye giden ekonomilerde mal ve hizmet akımlarına serbesti sağlayıp, ticarete engel olan kısıtlamaları ortadan kaldırarak bir ortak pazar yaratmaktır. Böylece bütünleşme ile daha geniş bir pazara üretim yapmak ve büyük çapta üretimin sağlayacağı imkanlardan yararlanma fırsatı doğacaktır. Ülkeler ekonomik bütünleşme akımlarına katılarak üretim kapasitelerini, kaynak verimliliklerini ve toplumsal refah düzeylerini arttırmayı amaçlarlar. Bu anlamda bütünleşmeler, siyasi bakımdan bağımsız ülkeleri ekonomik yönden birbirine daha bağımlı duruma getirmektedir.²¹ Bölgeselleşme hareketlerinin içerisinde ise bölgesel ekonomik birlikler en son aşamada yer almaktadır. Günümüzde bölgesel ekonomik birliğinin en başarılı örneği ise Avrupa Birliği (AB)'dir. “Ekonomik birlik” ekonominin entegrasyon sürecinin en üst aşamasını ve üye ülke ekonomilerinin tam olarak entegre olmasını ifade eder. Ekonomik birlikte ülkelerin ulusal ekonomik politikalarına ilişkin kararların önemli bir kısmı topluluğa devredilmekte ve ulusal egemenlik alanında ödünler verilmektedir.²² Ekonomik bütünleşme şekillerinden serbest ticaret bölgesi, üyeler arasında ticareti kısıtlayan veya engelleyen tarife ve kotaların kaldırıldığı, üyelerin birlik dışında kalanlara karşı ise Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) uygulama zorunluluğunun olmadığı ekonomik bütünleşme şeklidir.²³ Her üye, üye olmayan ülkelere karşı kendi ticaret politikasını

¹⁹ Cihan Dura, Ulus-Ötesi Şirketler, Avrupa Birliği Ve Türkiye, <http://www.as-add.de/Dosya/tuerkiyeab/2162-ulus-oetes-rketler.html>, (21.11.2008)

²⁰ Öznur Yüksel, **Uluslararası İşletme Yönetimi ve Türkiye Uygulamaları**, İkinci Baskı, Gazi Büro

Kitabevi, Ankara, 1999, s.39.

²¹ Süleyman Uyar, “Ekonomik Bütünleşmeler Ve Gümrük Birliği Teorisi”, www.econturk.org/dtp13.htm - 58k>

²² Hüseyin Çeken, “Bölgesel Ekonomik Bütünleşme Sürecinde Avrupa Birliği Ve Avrupa Birliği'nin Dünya Dış Ticaret Ve Sermaye Hareketlerindeki Yeri Ve Önemi”, www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/bolgesel_ekonomik.doc >

²³ Rugman, Lecraw, Booth, a.g.e.,s.243.

belirleyebilir. Örneğin Kanada belirli bir ürünün ithalatını engellemek için üye olmayan ülkelere yüksek tarife ve kota uygularken, Amerika aynı ürün için daha az kota ve kısıtlama uygulayabilir. Ekonomi politikalarının ve kurumların uyumlaştırılması ve birliği söz konusu değildir. Dünya'da serbest ticaret bölgelerine Kanada, Meksika ve Amerika arasında tarifelerin azaltıldığı NAFTA, Latin Amerika Ülkeleri'nin kurduğu LAFTA, Avrupa Ticaret Bölgesi (EFTA) ve Avrupa Ekonomik Alanı (EES) örnek verilebilir. İkinci ekonomik bütünleşme aşaması olan gümrük birliği, üyelerin karşılıklı ticaretleri üzerindeki gümrük tarifeleri, kotalar, ithal ve ihracat yasaları gibi her türlü engel veya kısıtlamaların kaldırılarak üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesinin uygulandığı bütünleşme şeklidir. Arjantin, Brezilya, Paraguay ve Uruguay arasında imzalanan Mercosur anlaşması örnek verilebilir.²⁴ AB'nin oluşum ve gelişim sürecinin bir adımı olan gümrük birliğinin, AB'yi oluşturan çekirdek ülkeler olan Belçika, Fransa, Almanya, İtalya, Lüksemburg, Hollanda'nın elde ettiği doğrudan yatırımlara etkisi büyük olmuştur. Gümrük birliği, bir bütünleşme türü olarak doğrudan yabancı yatırımları çekmiştir. İngiltere 1972 yılında AT'ye girdikten sonra İngiltere'ye yapılan doğrudan yatırımlar artmıştır. Topluluğa üye olan ülkelere İspanya, Portekiz yatırımlardan yararlanırken, Yunanistan çekici bir yatırım çevresi sağlayamadığından yatırımlardan yeterince yararlanamamıştır. Bununla birlikte ortak pazarın oluşumu dışa karşı yüksek engellerin olması, topluluk içindekilere karşı ise engellerin kaldırılmasıyla işletmeler dış tarifelerden kurtulmak ve iç piyasaya sağlanan avantajlardan yararlanmak için doğrudan yatırımlara yönelmişlerdir.²⁵

Ortak Pazar, Gümrük Birliği'nin tüm unsurlarına ek olarak işgücü, sermaye, girişimci, teknoloji gibi üretim faktörlerinin üye ülkeler arasında serbest dolaşımını engelleyen bütün unsurların ortadan kaldırıldığı, üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesinin uygulandığı bir bütünleşme şeklidir. İşçiler üye olan ülkelere çalışabilir, işletmeler ortak pazara üye ülkelere birinde üretim tesisi açabilir ve yatırım yapabilir. AB örnek verilebilir. AB üyesi ülkelere işgücü, sermaye ve teknoloji serbest dolaşmaktadır. Ekonomik birlik ise; iki ya da daha fazla sayıdaki ülkelerin ekonomilerinin tamamen bütünleşmesi, para politikası, mali politika, vergi ve sosyal refah politikaları ile kurumların birleştirilmesini öngörür. Özellikle tek para sistemi, merkez bankası ve birleştirilmiş mali sistem ile ortak dış ticaret politikalarının uyumlaştırılması iktisadi birliğin temelini oluşturur. AET 1957 yılında Roma Anlaşmasıyla kurulmuştur. AB, özellikle Maastricht Anlaşmasından sonra üyeleri arasında malların, kişilerin, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımını sağlaması, ekonomi, para ve maliye politikalarının uyumlaştırılması uygulamalarındaki ilerlemeler ile, iktisadi birliğe doğru yönelen bir topluluk olarak görülmektedir. Ekonomik ve parasal birliğin, iktisadi birlikten farkı ulusal ekonomik bağımsızlığın büyük ölçüde kaldırılması ve bunun yerini uluslararası bir otoritenin almasıdır. Birliğe üye ülkelerin ulusal paraları arasında sabit kur ilişkisi olup, üyeler arasında ulusal para ve maliye politikaları uyumlaştırılmaktadır.

²⁴ Ricky W.Griffin, Michael W.Pustay, **International Business**, fifth edition, Pearson Prentice Hall, s.271.

²⁵ Yılmaz Güven, "Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi", **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Nisan 2008, 3(1), s.89.

AB'de tek para sistemini yürüten Avrupa Merkez Bankası'nın kurulması ve euro'nun kullanılması örnek verilebilir (tablo 7).

Tablo 7: Ekonomik Bütünleşme Şekilleri

Ekonomik bütünleşme aşamaları	Özelliği	Üyeler Arası Serbest Ticaret	Ortak Gümrük Tarifesi	Üretim Faktörlerinin Serbest Dolaşımı	Ekonomi Politikalarında Uyum
Serbest Ticaret Anlaşmaları (Free Trade Agreement),	Üyeler uluslar arası ticarete tarifeleri ve diğer engelleri kaldırır ama her üye, üye olmayan ülkelere kendi ticaret politikasını uygular.	Var	Yok	Yok	Yok
Gümrük Birliği (Customs Union)	Serbest ticaret alanı politikası+ Üyeler ortak ticaret politikalarına uyar	Var	Var	Yok	Yok
Ortak Pazar (Common Market)	Gümrük Birliği+ Üyeler üretim faktörlerinin dolaşımını engelleyen engelleri kaldırır.	Var	Var	Var	Yok
İktisadi Birlik (Economic Union)	Ortak Pazar politikası+ Üyeler ekonomilerini tamamen entegre ederler	Var	Var	Var	Yok
Ekonomik ve Parasal Birlik (Economic and Monetary Union) Politik Birlik	Politik ve ekonomik birlik sağlanır	Var	Var	Var	Var

Kaynak: Ricky W.Griffin, Michael W.Pustay, International Business, fifth edition, Texas, Pearson Prentice Hall, s.272 ve Süleyman Uyar, "Ekonomik Bütünleşmeler ve Gümrük Birliği Teorisi", www.econturk.org/dtp13.htm - 58k'den uyarlanmıştır.

Avrupa Birliği, gerçekleştirilen altı genişleme ile bugünkü durumuna gelmiştir (Tablo 8). Bundan dolayı, belirli bir yıla ait üye sayısı ile bir başka yıla ait üye sayısı birbirinden farklıdır. Üye sayısı, örneğin 1962'de 6, 1983'de 10, 1998'de 15'dir.²⁶ Günümüzde en önemli bölgesel ticari bütünleşme 27 üye ülkesi ve 486 milyonluk nüfusu ile Avrupa Birliği'dir.

²⁶ Cihan Dura, Ulus-Ötesi Şirketler, Avrupa Birliği Ve Türkiye, <http://www.as-add.de/Dosya/tuerkiyeab/2162-ulus-oetes-rketler.html>, Erişim Tarihi: 21.11.2008.

Tablo 8: Avrupa Birliği'nin Genişlemesi (1957-2007)

1957	Kuruluş	Belçika, Fransa, Almanya, İtalya, Lüksemburg, Hollanda	6
1973	1. Genişleme	Danimarka, İrlanda, İngiltere	9
1981	2. Genişleme	Yunanistan	10
1986	3. Genişleme	İspanya, Portekiz,	12
1995	4. Genişleme	Avusturya, Finlandiya, İsveç	15
2004	5. Genişleme	Çek Cumhuriyeti, Estonya, Güney Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Macaristan, Malta, Polonya, Slovakya, Slovenya	25
2007	6.Genişleme	Bulgaristan, Romanya	27

Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Slovenya'nın DTÖ ve OECD'ye üyeliklerinin, teşvik paketleri hazırlayarak yeni düzenlemelere gitmelerinin, yabancı yatırımları çekmede etkisi büyüktür. 2000 yılında doğrudan yatırımların %52'si Polonya'ya, %28'i Çek Cumhuriyeti'ne, %11'i Slovenya'ya ve %9'u Macaristan'a yönelmiştir. 2005 yılında ise ülkelerin kendi uyguladıkları yasal düzenlemeler, ekonomik reformlar ve yoğun teşvik düzenlemeleri nedenleriyle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının %28'i Polonya'ya, % 40'ı Çek Cumhuriyeti'ne, %7'si Slovenya'ya, %25'i Macaristan'a yönelmiştir (tablo 9). AB içinde Polonya'nın Macaristan'dan daha fazla doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmesinin nedenleri; özelleştirme, para biriminin istikrarlı olması, düşük borçlanma, GSMH'nın büyüme oranı güven vermesi gibi olumlu yatırım iklimi olarak açıklanmaktadır.²⁷

Tablo 9: Çek Cumhuriyeti, Solovenya, Macaristan ve Polonya'ya AB'ye Üye Olduktan Sonra Yapılan Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (milyon \$)

AB'ye Yeni Üye Olan Ülkeler	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Slovenya	195	251	220	684	390	2075	1475	4094	756	1261	1908
Çek Cumhuriyeti	2562	1428	1300	3718	6324	4986	4916	8483	2101	4974	10991
Macaristan	4453	2275	2173	2036	1944	1643	2414	2994	2167	4654	6699
Polonya	3659	4498	4908	6365	7270	9342	8830	4131	4589	12873	7724

Kaynak: UNCTAD ve Janina Witkowska, "Foreign Direct Investment in the Changing Business Environment of the European Union's New member States", Global Economy Journal, vol 7, issu 4, 2007, s.21.

²⁷ Kristen K.Howell, "Foreign Direct Investment in Transition Economies and European Union Membership: The Case of Hungary and Poland", North Carolina, <www.mtsu.edu/~jee/PDF_Files/howell.pdf>.

Ekonomik bütünleşmeler ile ticari engeller azaltılmış üye ülkelerin serbest ticaretleri artmıştır. Üye ülkelerde faaliyet gösteren işletmeler de böylece ölçek ekonomilerinden yararlanarak ve müşterilerini arttırarak, ortalama üretim ve dağıtım maliyetlerini düşürme, uluslararası alanda daha iyi rekabet etme imkanına kavuşmuştur. Ticari bütünleşmeler doğrudan yabancı yatırımlar için caziptir. Örneğin General Mills, Toyota, Samsung gibi bir çok Avrupa'dan olmayan çok uluslu işletme AB'de yatırım yapma kararı almıştır. Ernst & Young'ın yaptığı araştırmaya göre doğrudan yabancı yatırımlar AB içinde en çok İngiltere, Fransa ve Almanya'ya yönelmektedir (tablo 10).

Tablo 10: AB'de 2007 Yılında Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımının Yöneldiği 10 Yer

	Ülke	2007'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Proje Sayısı
1	İngiltere	716
2	Fransa	541
3	Almanya	305
4	İspanya	256
5	Belçika	175
6	Romanya	150
7	Polonya	146
8	Rusya	139
9	Macaristan	135
10	Hollanda	123

Kaynak: Ernst & Young's latest European Investment Monitor (EIM) , 2008.

Sonuç

Günümüzde küresel olaylar ve rekabet küçük ya da büyük tüm işletmeleri etkilemektedir. Yerel piyasalarda rekabetin artması, ülke dışından talep gelmesi, uluslar arası fırsatlardan yararlanmak isteği ile birlikte işletmeler ulusal sınırlardan uluslar arası sınırlara doğru faaliyetlerini genişletmeye başlamışlar ve uluslar arası yatırımlar hızla artmaya başlamıştır. Çok uluslu işletme, belirli sayıda ülkede ya da belirli büyüklükte üretim faaliyetlerinde bulunan, yabancı ülkelerde küresel bir yaklaşım kullanan, hammaddeyi uygun herhangi bir ülkeden tedarik eden, işçiliği ucuz olan başka bir ülkede üretimi gerçekleştiren, mamulü başka bir ülkenin pazarında satışa sunan, milliyetleri farklı kişilerin mülkiyetinde olup, farklı milliyetten kişilerce yönetilen işletmeler olarak kabul edilmektedir. ÇUİ'ler girdikleri ülkenin kalkınma ve ekonomik sorunlarını göz önünde bulundurmadan kendi kar ve çıkarlarını düşünürler ve doğrudan yabancı yatırımları gerçekleştirirken karı paylaşmayı ve kontrolü kaybetmeyi istemezler. Yıllık gelirleri bir çok geri kalmış ülkenin geliri ve GSMH'ından çoktur. Çok uluslu işletmelerin gelişmekte olan ülkelerde olumlu etki yaratmaktan çok,

özelleştirme yoluyla tesislerin yönetimini ele geçirmek ya da marka olmuş kurulu işletmeleri satın alarak yatırım yaptıkları yolunda eleştiriler yöneltilmektedir. Doğal kaynakların olduğu ve maliyetlerin düşük olduğu ülkelerde üretime yönelen çok uluslu işletmeler, nihai ürünü markalarını koyduktan sonra gelişmiş ve markalı ürünlere talepte bulunan gelişmekte olan ülkelerde pazarlamaktadırlar. Karın büyük bir kısmı ise çok uluslu işletmenin olmaktadır.

Çok uluslu işletmeler kar elde etmek amacıyla girdikleri ülkelerde altyapı, ekonomi ve siyasi istikrarın olmasına önem vermekte ve bu nedenlerle gelişmiş ülke pazarlarında yatırım yapmaya yönelmektedir. Dünya finans krizi yatırım sürecini olumsuz etkilemektedir. Geçmişte doğrudan yabancı yatırımların yapılmasında ev sahibi ülkenin hammadde kaynaklarına, ucuz işgücüne sahip olması, pazarın büyük olması, doğal kaynakların olması önemliydi. Ucuz işgücü önemli bir bölgesel avantaj iken günümüzde teknolojik yeniliklerle birlikte nitelikli işgücü önem kazanmıştır. Uzak olduğu için tercih edilmeyen bir çok bölge, iletişim teknolojisinin gelişmesi ile birlikte günümüzde tercih edilir duruma gelmiştir. Artan rekabet ile birlikte doğrudan yabancı yatırımların yapılmasında, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve politik istikrarın olmasının, ev sahibi ülkenin dünya ticaret sistemindeki anlaşmalara, ekonomik bütünleşmelere ne kadar katıldığıнын, teşvik tedbirlerinin, özelleştirme uygulamalarının, vergileme politikalarının, hukuki ve teknik düzenlemelerin, rekabet yapısının önemi artmıştır. UNCTAD'a göre 2007 yılı, küresel birleşme ve satın alma işlemlerinin arttığı bir yıl olmuştur. Doğrudan yabancı yatırımların dünya çapında durgunluk yaşadığı günümüzde, yatırımcılar politik ve makroekonomik istikrarı sağlayan, yatırım ortamını iyileştiren ülkelere yönelecektir.