

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI İLE DIŞ
REKABET GÜCÜ İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fatoş AYDIN

Enstitü Anabilim Dalı : İktisat

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Selim İNANÇLI

HAZİRAN-2014

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

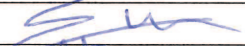


DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI İLE
DIŞ REKABET GÜCÜ İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fatoş AYDIN

Enstitü Anabilim Dalı : İktisat

Bu tez 11.06/14 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği ile kabul edilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	KANAATI	İMZA
Prof. Dr. Ekrem GÜL	Basarılı	
Doç. Dr. Selim İNANÇLI	Basarılı	
Yrd. Doç. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU	Basarılı	

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitede tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Fatoş AYDIN

11.06.2014

ÖNSÖZ

Günümüz küresel dünyasında tüm ülkeler için önemli bir konuma gelen dış rekabet gücü ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları konusunda beni çalışmaya yönlendiren ve tez çalışmam sürecinde bilgi ve deneyimlerini benimle paylaşan değerli danışmanım Doç. Dr. Selim İNANÇLI'ya teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca manevi desteğini hiçbir zaman esirgemeyen saygıdeğer hocam Prof. Dr. Mustafa Kemal AYDIN'a, çalışmanın ekonometri uygulaması esnasında yol gösterici olan sevgili hocam Doç. Dr. Ekrem GÜL'e, Araştırma Görevlisi Hilal GÜNDOĞAN'a ve çalışmanın şekil yönünden en iyi duruma gelmesinde yardımcı olan Elif KODAN'a teşekkürlerimi sunarım.

Yaşama dair kazandırdıkları değerlerin en büyük payem olduğunu düşündüğüm sevgili annem Seher MAVİŞ'e, babam Yaşar MAVİŞ'e, ablam Neslihan MAVİŞ ve kardeşim Hüseyin Erhan MAVİŞ'e her zaman yanımda oldukları için en içten teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca tez çalışmam süresince beni teşvik eden ve destekleyen eşim İsmail AYDIN ve ailesine çok teşekkür ederim.

Fatoş AYDIN

11.06.2014

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	vii
ŞEKİL LİSTESİ	ix
TABLO LİSTESİ	x
ÖZET	xii
SUMMARY	xiii
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI VE DIŞ REKABET GÜCÜ İLİŞKİSİ	4
1.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kavramı, Ülkeler İçin Önemi, Avantajları Ve Dezavantajları	5
1.1.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kavramı, Kapsamı ve Önemi.....	5
1.1.2 Ülkelerin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımında Bulunma Nedenleri	7
1.1.2.1 Maliyet Minimizasyonu	8
1.1.2.2 Ürün Yaşam Devrelerinde Son Aşamaya Gelinmiş Olması	9
1.1.2.3 Yabancı Teknoloji Kullanma İmkanı.....	10
1.1.2.4 Rekabet Gücünü Artırma Olanakları.....	10
1.1.2.5 Monopolcü Güç Yaratılması	10
1.1.2.6 Döviz Kuru.....	11
1.1.2.7 Firmanın Sahip Olduğu Özelliklerden Yararlanmak ve Korumak İstemesi	11
1.1.2.8 İthalatçı Ülke ve Yurtiçi Kısıtlamalarından Kaçınmak.....	12
1.1.2.9 Özelleştirme Politikaları.....	12
1.1.3 Ülkelerin Doğrudan Yabancı Sermaye Talep Etme Nedenleri.....	16
1.1.3.1 Sermaye Birikimi Yetersizliği.....	17
1.1.3.2 İstihdam Eksikliği ve Ücretleri Artırması.....	17
1.1.3.3 Ödemeler Dengesi	18
1.1.3.4 Teknoloji Transferi.....	19
1.1.3.5 Bilgi Açığı.....	19
1.1.3.6 Vergi Eksikliği	20
1.1.4 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkeler Üzerinde Oluşturduğu Avantajlar ve Dezavantajlar.....	20

1.2 Dış Rekabet Gücü Kavramı, Kapsamı Ve Dış Rekabet Gücünü Ölçme Yöntemleri	24
1.2.1 Dış Rekabet Gücü Kavramı	24
1.2.1.1 Dış Rekabet Gücünü Açıklamaya Yönelik Teorik Yaklaşımlar	25
1.2.1.1.1 Klasik Yaklaşımlar	25
1.2.1.1.2 Modern Yaklaşımlar	26
1.2.1.2 İktisadi Birimler Bazında Dış Rekabet Gücü	27
1.2.1.2.1 Firma Düzeyinde Rekabet Gücü	28
1.2.1.2.2 Endüstri Düzeyinde Rekabet Gücü	29
1.2.1.2.3 Uluslararası Düzeyde Rekabet Gücü	30
1.2.2 Dış Rekabet Gücünü Ölçme Yöntemleri	31
1.2.2.1 Verimlilik ve Maliyet Temelli Rekabet Gücü Ölçme Yöntemleri	31
1.2.2.2 Dış Ticaret Verileri Temelli Rekabet Gücü Ölçüm Yöntemleri	32
1.2.2.2.1 Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (RCA)	33
1.2.2.2.2 Net İhracat Endeksi (NETİHR)	35
1.2.2.2.3 İhracatta Benzerlik Endeksi (XS)	36
1.2.2.3 Uluslararası Kuruluşların Rekabet Gücü Endeksleri	36
1.2.2.3.1 Dünya Ekonomik Forumu Endeksi (WEF)	37
1.2.2.3.2 Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü Endeksi (IMD)	40
1.3 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Ve Dış Rekabet Gücü İlişkisi	41
1.3.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Ve Dış Rekabet Gücü İlişkisinin Teorik Yapısı	42
1.3.1.1 Ürün Dönemleri Teorisi	43
1.3.1.2 Eklektik Teori	43
1.3.1.3 Oligopolistik Tepki Teorisi	44
1.3.1.4 Dikey Entegrasyon - Yatay Entegrasyon Yatırımları	45
1.3.1.5 Elmas Modeli	46
1.3.1.6 Çifte Elmas - Genişletilmiş Çifte Elmas Modeli	47
1.3.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Yatırımcı Ülkenin Dış Rekabet Gücü Üzerine Etkisi	49
1.3.3 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Yatırım Yapılan Ülkenin Dış Rekabet Gücü Üzerine Etkisi	51
1.3.3.1 Dış Ticarete Etkisi	52
1.3.3.2 Dolaylı Etkiler	55

BÖLÜM 2: DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE DYSY GELİŞİMİ, DIŞ REKABET GÜCÜ VE TÜRKİYE’NİN DIŞ REKABET GÜCÜ İÇERİSİNDE DYSY’NİN PAYI.....	59
2.1 Dünyada DYSY Gelişimi ve Rekabet Gücü	60
2.2.Türkiye’de DYSY Gelişimi ve Rekabet Gücü.....	71
2.2.1. Yıllara Göre Türkiye’de DYSY.....	72
2.2.2 Sektörel Dağılıma Göre Türkiye’de DYSY.....	74
2.2.3 Kaynak Ülkelere Göre Türkiye’de DYSY.....	78
2.2.4 Piyasaya Giriş Türlerine Göre Türkiye’de DYSY.....	80
2.2.5 Bölgesel Dağılıma Göre Türkiye’de DYSY	82
2.2.6 Türkiye’nin Güçlü - Zayıf Yönleri	84
2.2.7 Türkiye’nin Dış Rekabet Gücü ve Yatırım Endeks Değerleri.....	89
2.3 Türkiye’nin Dış Rekabet Gücü İçerisinde DYSY’nin Yeri	95
BÖLÜM 3: TÜRKİYE’DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI İLE DIŞ REKABET GÜCÜ İLİŞKİSİ ÜZERİNE EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ	107
3.1 Araştırmanın Amacı	107
3.2 Uygulamada Kullanılan Değişkenler	108
3.3 Türkiye’de DYSY ve Dış Rekabet Gücü İlişkisi Üzerine Ekonometrik Uygulama	108
3.3.1 Birim Kök Testleri	109
3.3.2 Johansen Eşbütünleşme Testi.....	112
3.3.3 Zayıf Dışsallık Testi	120
3.3.4 Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM).....	121
3.3.5 Granger Nedensellik Testi.....	122
3.3.6 Varyans Ayrıştırması ve Etki Tepki Analizi.....	124
SONUÇ.....	127
KAYNAKÇA	132
EKLER.....	145
ÖZGEÇMİŞ.....	150

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ADF	: Augmented Dickey Fuller
AGÜ	: Az Gelişmiş Ülkeler
AIC	: Akaike Bilgi Kriteri
Ar&Ge	: Araştırma ve Geliştirme
ÇUŞ	: Çok Uluslu Şirketler
DB	: Doing Business (İş Yapma Ortamı Endeksi)
DEY	: Dikey Entegrasyon Yatırımları
DF-GLS	: Dickey Fuller Test With GLS
DYSY	: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları
ERS-POINT	: Elliot Rothenberg Stock and Point Optimal Test
FI	: Fraser Enstitüsü
GCI	: Küresel Rekabet Gücü Endeksi
GCR	: Küresel Rekabet Gücü Raporu
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GÜ	: Gelişmiş Ülkeler
GYÜ	: Gelişme Yolunda Olan Ülkeler
HF	: Heritage Vakfı
IEF	: Ekonomik Özgürlük Endeksi
IMD	: Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü
IMF	: Uluslararası Para Fonu
KBGSYİH	: Kişi Başına Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
KPSS	: Kwiatkowski, Philips, Schmidt ve Shin Test
NETİHR	: Net İhracat Endeksi

NIDYY	: Net İe Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü
PP	: Phillips-Perron
RC	: Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü
RCA	: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler
RG	: Rekabet Gücü
RMA	: Karşılaştırmalı İthalat Avantajı
RTA	: Karşılaştırmalı Ticaret Avantajı
RXA	: Karşılaştırmalı İhracat Avantajı
TI	: Uluslararası Saydamlık Enstitüsü
VAR	: Vektör Otoregresif Model
VECM	: Vektör Hata Düzeltme Modeli
WB	: World Bank (Dünya Bankası)
WCY	: Dünya Rekabet Gücü Yıllığı
WEF	: World Economic Forum (Dünya Ekonomik Forumu)
XS	: İhracatta Benzerlik Endeksi
YAE	: Yolsuzluk Algılama Endeksi
YEY	: Yatay Entegrasyon Yatırımları

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1	: Rekabet Gücü Kavramları Piramidi.....	28
Şekil 2	: Türkiye’de DYSY Yatırımlarının Sektörlere Göre Yüzde Dağılımı (1980-2013).....	75
Şekil 3	: Türkiye’de Yıllar İtibariyle Patent Başvuruları (1995-2013).....	77
Şekil 4	: Türkiye’de Yatırımların Ükelere Göre Dağılımı (1980-2003).....	78
Şekil 5	: Türkiye’de Kalifiye Elemana Erişme İmkanı.....	86
Şekil 6	: Türkiye’de İşletme Açma Süresi.....	87
Şekil 7	: Türkiye’de GSYİH’nın Yüzdesi Olarak DYSY (1994-2012).....	88
Şekil 8	: AR Karakteristik Ters Polinom Köklerinin Birim Çember İçerisindeki Konumu.....	114
Şekil 9	: Etki-Tepki Fonksiyonları.....	126

TABLO LİSTESİ

Tablo 1	: A.T. Kearney Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Güven Endeksi...14
Tablo 2	: En Çok Yatırım Çeken Ülkeler.....15
Tablo 3	: Gelişme Aşamaları ve Rekabetçiliğin 12 Faktörü.....38
Tablo 4	: Gelişme Aşamalarına Göre Alt Endekslerin Ağırlıklandırılması.....39
Tablo 5	: IMD Rekabet Gücü Endeksi Faktörleri.....41
Tablo 6	: Ürün Dönemleri Modeline Göre DYSY ve Dış Ticaret.....51
Tablo 7	: Dünyada 1980-2012 Yılları Arasında DYSY Girişleri.....61
Tablo 8	: Dünyada 1980-2012 Yılları Arasında DYSY Çıkışları.....63
Tablo 9	: 2012 Yılında En Çok Satış Gelirine Sahip İmalat Sanayi Dalları ve Şirketleri.....65
Tablo 10	: DYSY Girişi ve Rekabet Gücü Sıralamaları Değerlendirmesi.....67
Tablo 11	: Rekabet Gücü Endekslerine Göre Ülke Sıralamaları (2013).....69
Tablo 12	: Türkiye’de DYSY’nin 1980-2013 Yılları Arasında Dağılımı.....73
Tablo 13	: DYSY Girişlerinin Kaynak Ülkelere Göre Dağılımı.....79
Tablo 14	: Piyasaya Giriş Türlerine Göre Çok Uluslu Şirketlerin (ÇUŞ) Sayısı...80
Tablo 15	: ÇUŞ’ların Sermaye Büyüklüğü Açısından Sektörlere Göre Dağılımı..82
Tablo 16	: ÇUŞ’ların İller İtibariyle Dağılımı.....83
Tablo 17	: Türkiye’nin DYSY Çekmedeki Güçlü ve Zayıf Yanları.....84
Tablo 18	: Türkiye’nin Dış Rekabet Gücü ve Yatırım Endeks Değerleri (2006-2013).....89
Tablo 19	: Türkiye’deki Çok Uluslu Şirketlerin ve Türkiye’nin İhracatı.....100
Tablo 20	: Türkiye Ekonomisinde Çok Uluslu Şirketlerin İhracat ve İthalattaki Payları.....101
Tablo 21	: Türkiye Ekonomisinde Yabancı ve Yerli Sermayeli Şirketlerin Sektörel Ar&Ge Yoğunlukları.....103
Tablo 22	: İşgücü Verimlilik Göstergelerinde Sabit Fiyatlarla Yıllık Değişim...105
Tablo 23	: Birim Kök Testi Sonuçları.....110
Tablo 24	: Birinci Farklara Göre Birim Kök Testi Sonuçları.....111
Tablo 25	: Minimum Kritik Değere Göre Uygun Gecikme Uzunluğu.....113
Tablo 26	: Otokorelasyon Testi Sonuçları.....115
Tablo 27	: Değişen Varyans Testi Sonuçları.....116

Tablo 28	: Pantula Prensibine Göre Model Seçimi.....	118
Tablo 29	: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları.....	119
Tablo 30	: Normalize Edilmiş Eşbütünleşme Vektörü.....	120
Tablo 31	: Zayıf Dışsallık Testi.....	120
Tablo 32	: VECM Modeli Sonuçları.....	122
Tablo 33	: Granger Nedensellik Testi.....	123
Tablo 34	: Rekabet Gücü ve NIDYY Değişkenlerine Ait Varyans Ayrıştırması.....	125

ÖZET

SAÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Yüksek Lisans Tez Özeti

Tezin Başlığı: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları İle Dış Rekabet Gücü İlişkisi: Türkiye Örneği

Tezin Yazarı: Fatoş AYDIN

Danışman: Doç. Dr. Selim İNANÇLI

Kabul Tarihi: 11 Haziran 2014

Sayfa Sayısı: XIII (Ön Kısım) +145 Tez+ 5(Ek)

Ana Bilim Dalı: İktisat

Bilim Dalı: İktisat

Küreselleşme süreci ile dünya ülkeleri üretimde, sermaye hareketlerinde ve dış ticarete rekabet yarışı içine girmişlerdir. Her ülkenin teknoloji ve üretim becerilerinin aynı seviyede olmaması, doğrudan yabancı sermaye yatırımları yoluyla ülkeleri diğer ülke pazarlarına yönelterek, iç ve dış rekabet açısından avantaj sağlamalarına neden olmaktadır. Öte yandan, ülkelerin dış rekabet gücü görünümü de ülkeye gelecek doğrudan yabancı yatırım miktarını belirleyici bir faktör olmaktadır.

Bu çalışmada amaç, Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış rekabet gücü arasında ilişki olup olmadığının sınanmasıdır. Çalışmada Johansen Eşbütünleşme Testi uygulanmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış rekabet gücü arasında nedenselliğin yönü ise kısa dönemde Granger Nedensellik Testi ile belirlenmiştir. Uzun dönem nedensellik için ise Vektör Hata Düzeltme Modeli katsayıları yorumlanmıştır. Türkiye’de kısa dönemde sadece dış rekabet gücünün doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına neden olduğu, uzun dönemde ise doğrudan yabancı yatırımlar ile dış rekabet gücü arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi olduğu ortaya çıkmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dış Rekabet Gücü, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı, Eşbütünleşme Analizi, Türkiye

SUMMARY

SAU, Institute of Social Sciences

Abstract of Master's Thesis

Title of the Thesis: Correlation Between Foreign Direct Investment And Global Competitiveness: The Case of Turkey

Auhtor: Fatoş AYDIN

Supervisor: Assoc. Prof. Selim İNANÇLI

Date: 11 June 2014

Nu. of pages: XIII (pre text) + 145 (main body)+ 5(Add.)

Department: Economics

Subfield: Economics

With globalisation process, countries have gone into competition in production, capital movements and foreign trade. As every country has not the same capacity in terms of technology and production capacity or skill, through foreign direct investment, countries turn towards other country markets, thus creating advantages concerning internal and foreign competition. On the other hand, countries' profile of global competitiveness is a factor which determines quantity of foreign direct investment which comes to the country.

The aim of the present work is to test whether causality between foreign direct investments in Turkey and global competitiveness or not. Johansen Cointegration test is utilized in the present work. Causality between foreign direct investment and global competitiveness in the short run is conducted by using granger causality test. For the long run, causality vector fault correcting model coefficients have been interpreted. The result of the present work is two fold: On the one hand, in the short period, global competitiveness itself has led to foreign direct investment and, on the other hand, a reciprocal causality between foreign direct investment and foreign competition capacity has come out in the long run, in Turkey.

Key Words: Global Competitiveness, Foreign Direct Investment, Cointegration Analysis, Turkey

GİRİŞ

Ekonomik sınırların ortadan kaldırılmaya başlanmasıyla dünyanın büyük ve tek bir pazar haline gelmesi aynı hedefler doğrultusunda hareket eden birçok firmayı karşı karşıya getirerek rekabetin daha da şiddetlenmesine zemin hazırlamaktadır. Rekabetin değişen boyutlarına uyum sağlamak ve uluslararası piyasada etkin bir konuma gelmek, ülkelerin öncelikli hedefleri arasındadır. Bu bakımdan, günümüzde ülkelerin az gelişmişlik sorunlarını aşarak istikrarlı bir büyüme trendini yakalayabilmeleri ve gelişmiş ülkelerle aralarındaki farkı kapatabilmeleri, uluslararası düzeyde sahip olacakları rekabet gücüne bağlanmaktadır.

Küreselleşme eğiliminin ortaya çıkmasıyla, özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra en önemli sınır ötesi faaliyetlerden biri haline gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları, dünya genelinde sermaye birikimi yetersizliği bulunan ülkeler için büyük önem arz eden duruma gelmiştir. Sermaye ithal eden ülkelerde, üretim ve ihracat kapasitesini artırması, teknolojik gelişmeleri getirmesi ve yenilikçi yönetim ve pazarlama yöntemlerini ülkeye yaymasıyla ülke rekabet gücünü geliştirici birçok olguya katkı yapmaktadır. Öte yandan, sermaye ihraç eden ülkelerin sermaye birikimi fazlalarını değerlendirmeleri ve rekabet güçlerini artırmaları için imkân sağlamaktadır.

Tarihsel süreç içerisinde ülkeler, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına, ülke egemenliğini tehlikeye sokması ve yerli firmaları geri planda bırakması ihtimaliyle olumlu bakmamışlardır. Bu sebeple, sermaye birikimi yetersizliklerini dış borçlanmayla gidermeye çalışmışlar ve gelişmiş ülkelerle aralarında bulunan farkı bu şekilde kapatmaya çalışmışlardır. Ancak dış borçlanmanın ülkeye mahiyetinin yüksek olması ve süreç içerisinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülke kalkınmasına çeşitli kanallardan etki ettiğinin anlaşılmasıyla bakış açısı değişmiştir. Özellikle ekonomi politikalarında liberalleşmenin etkisiyle değişen piyasa yapısı, ülkeleri daha rekabetçi olma zorunluluğuna itmiş ve sonuçta ülkeler doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını rekabet gücü elde edebilmenin bir aracı olarak görmesi sebebiyle daha çok talep eder duruma gelmiştir. Yabancı sermaye akışlarının toplam hacminde meydana gelen artış, yabancı sermayenin kalkınma ve uluslararası rekabet gücü kazanımı üzerindeki etkisinin anlaşılmasında önemli rol oynamış ve tüm ülkelerin bu konu üzerine odaklanmasına neden olmuştur.

Çalışmanın Önemi

Günümüz dünyasında giderek kendini daha çok hissettiren küreselleşme birçok ekonomik olguyu da birbiriyle ilişkili hale getirmiştir. Bu bağlamda, dış piyasalardaki rekabet gücü ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ayrı ayrı birçok araştırmada ele alınmasına rağmen bu iki olgu arasındaki ilişki üzerinde gerektiği kadar durulmayan bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu anlamda, günümüz küresel dünyasında hemen her ülke için önem arz eden bu iki kavram arasındaki ilişki araştırmaya değer bulunmuştur.

Çalışmanın Amacı

Çalışmanın amacı, öncelikle rekabet gücü ve doğrudan yabancı sermaye yatırım kavramlarını detaylı olarak açıklamak, ülkeler için önemini belirterek bu iki değişken arasındaki ilişkinin teorik altyapısını sunmaktır. Ayrıca, teorik olarak aktarılan bu ilişkinin varlığını ampirik olarak analiz etmek ve sonuçlarını yorumlamaya çalışmaktır.

Çalışmanın Yöntemi

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve dış rekabet gücü kavramı, ülkeler için önemi, avantajları ve dezavantajları belirlenerek bu iki kavram arasındaki ilişki teorik anlamda açıklanmaya çalışılmıştır. İkinci bölümde, dünyada ve Türkiye’de yıllar itibariyle doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve rekabet gücü gelişimi aktarılmış, WEF, IMD gibi uluslararası kuruluşlarca yayınlanan rekabet gücü endekslerinde ve yatırım yeri endekslerinde Türkiye’nin yeri belirlenerek yorumlanmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları sektörlere, kaynak ülkelere, piyasaya giriş türlerine göre ve bölgesel dağılıma göre ayrı ayrı incelenmiş, Türkiye’nin zayıf ve güçlü yanları belirlenmiştir. Ardından Türkiye’nin dış rekabet gücü içerisinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yeri araştırılmıştır. Bu amaçla, yabancı sermayeli firmaların Türkiye’nin ihracatında ve ithalatındaki payları incelenmiş, yerli ve yabancı sermayeli firmaların Ar&Ge yoğunlukları aktarılmıştır. Türkiye’deki çok uluslu şirketlerin dış rekabet gücü içindeki payını belirlemek amacıyla bu şirketlerin özellikle teknoloji yoğun mallardaki ihracat ve ithalatlarına ulaşmaya çalışılmış ancak ülkemizde bu tür bir istatistik tutulmamasından dolayı Ar&Ge yoğunluklarına yer verilmiştir. Son bölümde ise ilk iki bölümde aktarılmaya çalışılan

ilişki ekonometrik bazda teste tabi tutulmuştur. Bu maksatla, Dünya Bankası'ndan elde edilen Türkiye'de net doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının GSYİH içindeki yüzdesi verileri ile OECD'den elde edilen tüketici fiyatlarına dayalı rekabet gücü endeksi verileri Eviews programında eşbütünleşme testine tabi tutulmuştur. Aralarında eşbütünleşme ilişkisi bulunan değişkenler için Granger Nedensellik Testi uygulanmış ve sonuçları değerlendirilmiştir.

BÖLÜM 1: DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI VE DIŞ REKABET GÜCÜ İLİŞKİSİ

Ülkelerin gerek ekonomik, gerekse siyasi olarak güç elde edebilmeleri için küresel dünyada var olmaları zorunlu bir hâl almıştır. Dünya ülkelerinin üzerinde hem fikir oldukları konu küreselleşen dünyada var olmanın yolunun gereken niteliklerde ve yeterli miktarda yabancı sermayeye sahip olmaktan geçtiğidir (Dönmez, 2009: 1).

Gelişme yolunda olan ülkelerin (GYÜ) kalkınma sürecindeki en önemli iktisadi sorunlarından birisi sermaye birikiminin yetersiz olmasıdır (Düzgün, 2008: 189). Küresel pazar süreci ile birlikte ortaya çıkan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının (DYSY), bu ülkelerin sermaye stokuna katkı yapması, ülkeye teknoloji transferi yapması, bunun yanında ülke ekonomisinde faaliyet gösteren firmaların rekabet güçlerini arttırmak adına dünyayı takip etme isteği uyandırması ve sadece kendi pazarlarının durumunu değil, diğer ülke ekonomilerinin de durumunu öğrenme arzusuyla birlikte kendini geliştirme isteği uyandırması gibi firmaların rekabet yarışına büyük katkısı bulunmaktadır. Ancak, yabancı sermaye akımlarının dış rekabet gücüne etkileri, ülkelerin ekonomik potansiyeline, ulusal ve uluslararası pazarlarda yenilik yaratma, gelişmiş teknolojilere uyum sağlama, yeni piyasalar oluşturabilme yeteneklerine ve yasal-kurumsal altyapılarının güçlülüğüne bağlı olarak değişebilmektedir. Gelişmiş ülke (GÜ) pazarlarında ise rekabet unsurlarının sert oluşunun yanında rakip firmaların çokluğundan ve pazardaki tüketicinin doygunluğundan dolayı firmaların beklentilerinin karşılanmadığı görülmektedir. Bu sebeple firmalar doğrudan yabancı sermaye yatırımları aracılığıyla GYÜ ve az gelişmiş ülke (AGÜ) pazarlarına yönelme çabasıdadırlar. Bunun yanında, bilgi ve rekabet düzeyinin artmasıyla dünya pazarının küçülmesi, sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, teknolojinin hızla gelişmesi, iletişim maliyetlerinin azalması, fiyat ve maliyet rekabetindeki artış, ürün ve hizmetlerde kalite rekabetinin kızışması gibi unsurlar firmaların kendi ülke sınırlarında kalmamalarını beraberinde getirmiştir (Karabıçak, 2009: 138; Keskin, 2011: 1).

Küreselleşme ve hızlı teknolojik değişme, dünya ekonomisinde köklü değişikliklere yol açmaktadır. Bu köklü değişim ve dönüşüme ülkelerin ayak uydurabilmeleri ve küresel ekonomide güçlü bir konuma sahip olabilmeleri, bu gelişmelere hızlı ve doğru şekilde

cevap verebilme yeteneklerine ve yeni alanlarda rekabet üstünlüğü geliştirme dinamiklerine bağlıdır. Küresel ekonomide yaşanan yeniden yapılanma süreci, ileri teknoloji kullanan, esnek üretim yapan, karmaşık ticari ilişkiler ve iş bölümü ağlarıyla birbirine bağlanmış olan çok uluslu şirket (ÇUŞ) kavramını ön plana çıkarmıştır. Diğer bir ifade ile günümüzde ÇUŞ'lar küresel ekonomide ülkelerin rekabet üstünlüğünün önemli bir kaynağı haline gelmiştir. Bu çerçevede, ÇUŞ'lar ve dolayısıyla doğrudan yabancı sermaye yatırımları ekonomik büyümenin, uluslararası rekabet üstünlüğü sağlamanın, yeni iş ve istihdam olanakları oluşturmanın, teknolojik yenilenmenin, yenilik ve geliştirmenin önemli kaynağı olarak görülmektedir (Aykaç, 2008: 5).

1.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kavramı, Ülkeler İçin Önemi, Avantajları ve Dezavantajları

1990'lı yıllarla birlikte doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında olağanüstü artışlar görülmeye başlanmıştır. Sermaye akımlarında yaşanan bu hızlı ve olağanüstü gelişmeler, serbestleşen ve hacmi büyüyen sermaye akımlarının ülke ekonomileri üzerindeki etkilerini bir diğer deyişle fayda ve zararlarını da tartışılan bir alan haline getirmiştir (İnsel ve Sungur, 2003: 4).

1.1.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kavramı, Kapsamı ve Önemi

Bir şirketin üretimini, kurulu bulunduğu ülke sınırlarının ötesine yaymak üzere ana merkezinin dışındaki ülkelerde üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması doğrudan yabancı sermaye yatırımı olarak tanımlanır (Seyidoğlu, 2009: 600).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ülkeler arasında sermaye transferlerinin bir piyasa işlemi olmadan bir ülkeden diğerine aktarılması durumudur. Bu durum, bir ülkede bir firmayı satın almak, yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak veya mevcut bir firmanın sermayesini artırmak yoluyla gerçekleşmektedir. Yatırımın yapılmasıyla o ülkede bulunan firmalara yatırımın kendisiyle birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisi de getirilmektedir (Karluk, 2003: 486).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının en önemli özellikleri, yatırımcının, yurt dışındaki tesisin mülkiyetine kısmen veya tamamen sahip olması ve aynı zamanda onun

yönetim ve denetimini elinde bulundurmasıdır. Dışarıdaki işletme genellikle ana şirketin elindeki teknoloji, ticari sırlar, yönetim bilgileri, ticari unvanı ve diğer kolaylıklardan yararlanır. Karşılığında ise, kısmen ya da tamamen kazanılan karları, hammadde, yarı işlenmiş veya mamul malları ana merkeze aktarır (Seyidoğlu, 2009: 600).

Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü'ne (OECD) göre doğrudan yabancı sermaye yatırımları; bir ülkedeki yerleşik kurumların bir başka ülkedeki kalıcı çıkar amacını ifade etmektedir. Kalıcı çıkar ile ima edilen durum, uzun dönemli bir ilişkinin varlığı ve doğrudan yatırımcının söz konusu kuruluşun yönetiminde önemli derecede söz sahibi olmasıdır. Doğrudan yatırım hem iki birim arasındaki kuruluş sermayesi işlemini hem de bu ikili ve diğer tüm yan kuruluşlar arasındaki sermaye işlemlerini içerir (OECD, 1999: 7-8).

OECD ve Uluslararası Para Fonu (IMF) kaynakları doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ilgili olarak doğrudan yatırımcı, doğrudan yatırım kuruluşu, bağlı kuruluş, ortak kuruluş ve şube kavramlarına açıklama getirmiştir.

Doğrudan yatırımcı; bir şahıs, tüzel kişiliği olan veya olmayan kamu veya özel sektör kuruluşu, bir hükümet, bir grup ilişkili kişi veya kendi ülkesi dışında yan kuruluş, ortak kuruluş veya şube gibi doğrudan yatırıma sahip olan bir grup ilişkili tüzel kişiliği olan veya olmayan şirketler şeklinde tanımlanmaktadır.

Doğrudan yatırım kuruluşu; yabancı yatırımcının sıradan hisse senetlerinin veya oy hakkının %10'una veya daha fazlasına sahip olan tüzel veya buna denk düzeyde sahipliği olan tüzel olmayan kuruluştur. Sıradan hisse senetlerinin %10'undan fazlasına sahip olmak doğrudan yatırım ilişkisinin varlığını belirlemede kullanılan kriterdir. Yönetimde etkili söz hakkı; şirkette en az %10 sahiplik payının da gösterdiği gibi doğrudan yatırımcının yönetime katılacağını veya yönetimi etkileyebileceğini ima eder. Doğrudan yatırımcı tarafından mutlak kontrole gerek yoktur. Doğrudan yatırım kuruluşları bağlı kuruluşlar, ortaklıklar ve şubeler şeklinde olabilir.

Bağlı kuruluş, tüzel kişiliği olan ve şu özellikleri taşıyan şirkettir;

- (i) Yabancı yatırımcı doğrudan veya başka bir bağlı kuruluş aracılığıyla dolaylı olarak hisse sahiplerinin toplam oy gücünün %50'sinden fazlasını kontrol eder.

- (ii) Yabancı yatırımcı bu kuruluştaki idari görevlilerin, yöneticilerin veya denetleyicilerin çoğunu atama veya görevden alma hakkına sahiptir.

Ortak, doğrudan yatırımcı ve bağlı kuruluşlarının oy verme hakkı olan hisselerin %10 ila %50 arasını kontrol ettiği şirkettir.

Şube, tüzel kişiliği olmayan ve şu özellikleri taşıyan kuruluştur;

- (i) Doğrudan yatırımcının kalıcı nitelikteki kuruluşu veya ofisi,
- (ii) Doğrudan yatırımcı ile üçüncü şahıslar arasındaki tüzel olmayan ortaklık veya ortak girişim,
- (iii) O ülkede yaşayan yabancıların sahip olduğu toprak, yapı, taşınmaz donanım ve eşyalar,
- (iv) En azından bir yıl boyunca o ekonomide kullanılmış taşınabilir nitelikteki donanım işletmeci tarafından kabul edilmişse (örneğin gemiler, uçak, gaz, petrol sondaj platformları).

Doğrudan yabancı yatırım akımları üç temel parçadan oluşur:

- Öz kaynak: Şubelerdeki öz kaynak, bağlı kuruluş ve ortak kuruluşlardaki tüm hisseler ve makine tedarikleri gibi diğer sermaye katkıları.
- Yeniden yatırılmış kazançlar: Doğrudan yatırımcının payında kalan ama bağlı ve ortak kuruluşlar tarafından dağıtılmamış kar payları ve şubeler tarafından yatırımcıya gönderilmemiş karlardan oluşur.
- Diğer doğrudan yatırım sermayesi: Aynı doğrudan yatırımcı payı olan iki doğrudan yatırım şirketi arasındaki ve doğrudan yatırımcılar ile doğrudan yatırım kuruluşları arasındaki borç senetleri ve ticari kredileri içeren bütün borç alınan ve verilen fonlardır. (Falzoni, 2000: 4-5).

1.1.2 Ülkelerin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımında Bulunma Nedenleri

Dış ticarete azalan engeller ile birlikte ülkeler artık ihracatta bulunmak yerine doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapmayı tercih etmektedirler. Ülkelerin bu tercihte bulunma nedenlerinin ilki maliyetlerini en aza indirgeyerek kârlarını maksimize etme düşüncesidir. Yatırım yeri olarak başka bir ülkeyi seçen yatırımcılar; ucuz işgücü, hammadde, taşıma masrafları, vergi oranları ve üretim faktörü gibi üretimde maliyet

azaltıcı avantajlara sahip olabilmektedirler. Azalan maliyetler ile kârlarını artıran yatırımcılar için önem taşıyan diğer husus ise elde edilen kârları merkeze transfer edebilme olanağıdır. Bu noktada yatırım yapılan ülkenin yasal mevzuatı da önem arz etmektedir.

Ülkeleri doğrudan yabancı sermaye yatırımına iten diğer faktörler ise ürün yaşam devrelerinde son aşamaya gelmiş olması, yabancı teknoloji kullanma imkanı, rekabet gücünü artırma olanağı, monopol güç yaratılması, marka ve sırların korunması, ithalatçı ülkenin gümrük tarifesinden ve dış ticaret kısıtlamalarından kaçınmak, yurtiçi kısıtlamalardan kaçınmak, ev sahibi ülkenin dışa açıklık oranı, özelleştirme politikaları ve döviz kuru şeklinde sıralanabilir.

1.1.2.1 Maliyet Minimizasyonu

Bir yatırımcıyı kendi ülkesi yerine başka bir ülkede üretim yapmaya iten maliyet minimizasyonu; ucuz işgücü, hammadde, taşıma masrafları, vergi oranları, iç pazarın doymuş olması, pazar payını genişletmek, ölçek ekonomileri, doğal kaynakların sınırlı olması ve üretim aşamalarının farklı yerlerde yapılmasıyla sağlanan avantajlar şeklinde açıklanabilir.

Gelişmiş ülkelerde nüfus miktarının az olması işgücü ücretlerini yüksek kılmaktadır. Üretim sürecinde artı bir maliyet olan yüksek ücretler yatırımcıları kendi ülkeleri yerine gelişmemiş veya gelişme yolundaki nüfusu çok olan ve dolayısıyla düşük ücret seviyesinin bulunduğu bu ülkelere kaydırmaktadır.

Maliyet unsurunu içeren bir diğer faktör de hammaddedir. Hammadde kaynakları yeryüzüne dengeli biçimde dağılmış değildir. Hammaddelerin işletilmesine yönelik tesisleri, madenlerde olduğu gibi bu kaynakların bulunduğu yerlerde kurma zorunluluğu vardır. Dolayısıyla yatırımcılar kendi ülkeleri dışında üretimi daha çok hammadde bakımından zengin olan ülkelere yönlendirmektedirler (Seyidoğlu, 2009: 605).

Maliyet unsuru içerisinde vergi oranları da sayılabilir. Ekonomik liberalleşmeyle birlikte vergi rekabeti daha yaygın bir eğilim haline gelmiştir. Örneğin, GATT-WTO çalışmalarının bir parçası olan tarife engellerinin aşamalı olarak kaldırılması firmaların önemli bir pazara sahip oldukları veya ilk defa girecekleri ülkelerde doğrudan yatırım yapmaları yönündeki baskıları azaltmaktadır. Bunun sonucu olarak, firmalar mali teşvikleri dikkate alarak yatırım yapacakları veya genişleyecekleri yeri seçmektedirler.

Bu durum, sermaye hareketlerinin son yıllarda neden mali politikalara daha duyarlı hale geldiğini açıklayabilir (Standing, 2002: 30).

Doğrudan yatırımı belirleyen faktörlerden bir diğerini ise, iki ülke arasındaki taşıma maliyetleri oluşturmaktadır. İki ülke arasındaki uzaklık mesafesinin kısılması, ticarete taşıma maliyetlerini düşürerek, ticaret miktarını artırmakta ve yabancı sermaye yatırımı teşvik etmektedir. Örneğin, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen faktörler arasında, “geçiş ekonomilerinin” Avrupa Birliği ülkelerinden uzaklığı çoğu ekonometrik modelde açıklayıcı değişkenler arasında yer almaktadır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 10).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen faktörler içerisinde ev sahibi ülkenin pazarının büyük olması ölçek ekonomilerinden dolayı çıktı birim başına maliyeti düşürmektedir. Bu nedenle pazarın geniş olmasının doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerindeki net etkisi pozitif olacaktır (Lim, 2001: 13).

Üretim faaliyetlerinde dikey ve yatay bütünleşme yatırımcıya bir diğer maliyet avantajı sağlayan faktördür. Üretim faaliyetlerini üretimin ilk aşamasından nihai mal aşamasına kadar aynı yönetim altında toplanmasına dikey bütünleşme denir. Örneğin, ham petrolün çıkartılması, damıtılması ve dağıtılması gibi. Tek yönetim altında dikey bütünleşmenin önemli maliyet avantajı sağladığı durumlarda doğrudan yatırımın başta gelen amacı bununla ilgili olabilir. Bütünleşme bazen de aynı aşamadaki üretim faaliyetlerinin ortak işletme yönetimi altında toplanmasını gerektirebilir. Bu duruma yatay bütünleşme denilmektedir. Örneğin, yalnızca petrol dağıtım faaliyetlerinin birleştirilmesi gibi. Hem yatay hem de dikey bütünleşme üretim sürecinde maliyet avantajı sağlaması bakımından yatırımcıları teşvik eden bir unsurdur (Seyidoğlu, 2009: 605).

1.1.2.2 Ürün Yaşam Devrelerinde Son Aşamaya Gelinmiş Olması

Vernon tarafından ileri sürülen ürün devreleri teorisi ülkelerin neden doğrudan yabancı sermaye yatırımında bulduklarını açıklar niteliktedir. Teoriye göre ürün devreleri üç aşamada incelenmelidir. Bunlar; yeni ürünün piyasaya sürülmesi, ürünün olgunlaşması ve ürünün standartlaşma aşamalarıdır. İlk dönemde üretim küçük miktarlarda ve yurtiçi piyasaya sunulmak için yapılır. Ürünün olgunlaşmasıyla birlikte ihracata başlanır fakat bu dönemde de ihracatçı ülke teknolojiyi elinde tutmayı tercih eder. Üçüncü aşamada

ürünün standartlaşmasıyla birlikte ihracatçı ülke yurtdışına lisans vermeye ve daha düşük ücret seviyesinin bulunduğu ülkelerde doğrudan yatırım yoluna gitmektedir. Bu aşamayla birlikte ülke artık net ithalatçı konumundadır (Vernon, 1966: 190-207).

1.1.2.3 Yabancı Teknoloji Kullanma İmkânı

Genelde teknoloji doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapan ülke tarafından getirilmekle beraber bazen bu hareket tersine olabilir (www.ekodialog.com.tr,2013). Bu gruptaki doğrudan yabancı sermaye yatırımları teknolojik kapasite, pazarlama teknikleri ile yönetim-organizasyon bilgilerine ulaşmak amacıyla yatırım yapar. Örneğin; Güney Kore, Tayvan ve Hindistan şirketleri, AB ve Amerikan şirketleri ile teknoloji gerektiren sektörlerde ortak yatırımları tercih etmektedirler. Günümüzde sadece üçüncü dünya ülke şirketleri değil aynı zamanda sanayileşmiş ülke şirketleri de Araştırma-Geliştirme (Ar&Ge) amacıyla yatırım yapmaktadır (Kuduğ, 2006: 11).

1.1.2.4 Rekabet Gücünü Artırma Olanığı

Ulusal sınırlar içinde veya dışında var olan yoğun rekabet, firmaları daima yenilikler peşinde koşmaya zorlar (Harmancı, 2004: 25). Rekabet gücünü arttırmanın yanı sıra, var olan rekabet gücünün kaybolmaması için de doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapılabilir. Bu nedenle belirli bir endüstri dalından birkaç işletme, ülke dışında doğrudan yatırım yaptığı takdirde aynı endüstrideki diğer işletmeler de rekabet imkânlarını koruyabilmek amacıyla doğrudan yatırımlara yönelirler. Rakip işletmelerin savunma nitelikli yatırım girişiminde bulunmalarının ilk nedeni, var olan ve gelecekte olası piyasalarını yitirmemek, ikincisi ise doğrudan yatırıma giden işletmenin farklı piyasalarda edindiği bilgi ve deneyim nedeniyle yurt içi piyasada üstünlük kurmasını engellemektir (Candemir, 2009: 663).

1.1.2.5 Monopolcü Güç Yaratılması

Kindleberger'e göre firmaların bir başka ülkede doğrudan yatırım yapması, kendi ülkesinde olduğundan daha fazla kazanç sağlayacağı beklentisinin bir sonucudur. Uluslararası piyasalarda yatırım yaparak firmalar çeşitli risk ve belirsizliklerle karşılaşarak ilave maliyetler yüklenecektir. Bu sebeple firmanın yatırım yapacağı piyasadaki muhtemel rakiplerine karşı birtakım monopolistik üstünlüklere sahip olması gerekmektedir. Aksi takdirde yerel piyasalar hakkında eksik bilgi ve coğrafi uzaklığın ortaya çıkardığı ilave maliyetlere katlanan yabancı yatırımcı yerel rakipleri tarafından

piyasa dışına iletilecektir. Yerel firmalar karşısında monopol üstünlüğüne sahip olan firma mal ve faktör piyasalarındaki eksik rekabet şartlarını da lehine çevirerek sahip olduğu üstünlükleri doğrudan yatırım yoluyla değerlendirecektir (Ak, 2009: 18).

1.1.2.6 Döviz Kuru

Döviz kurunun düzeyi ve değişkenliği DYSY'yi etkilediği için hesaba katılmaktadır. Fakat bu ilişki üretilen malların amacına bağlı olduğu için kesin değildir. Yabancı sermaye yatırımları literatüründe güçlü para, ev sahibi ülkenin rekabetçi gücünün belirleyicisi olarak yorumlanmaktadır. Bu düşüncede döviz kuru, rekabet gücünü iki kanaldan etkilemektedir; gelir etkisi ve maliyet etkisi. Değerlenmiş para DYSY seviyesinin artmasına yol açabileceği gibi azalmasına da neden olabilir. Eğer yatırımcının amacı, ticaret ya da ticaret dışı engeller sebebiyle piyasaya girişin yasaklandığı yerel piyasada çalışmak ise doğrudan yatırım ticaret ile ikame edilir ve değerlenmiş ulusal para DYSY'yi artırır. Çünkü tüketicinin satın alma gücü yükselmiştir. Bu gelir etkisi DYSY'yi artırıcı etki yapar. Diğer taraftan ulusal paranın değerlenmesi, ev sahibi ülkedeki hareketsiz faktörlerin maliyetini artıracak ve yerel piyasada üretilen ürünlerin fiyatını yükseltecektir. Bu durumda maliyet etkisi ev sahibi ülkedeki yabancı yatırımları azaltacaktır. Döviz kurunun DYSY üzerindeki net etkisi ise gelir etkisinin maliyet etkisinden fazla olması durumunda artırıcı, tersi durumda azaltıcı olacaktır (Batmaz ve Tunca, 2005: 23).

1.1.2.7 Firmanın Sahip Olduğu Özelliklerden Yararlanmak ve Korumak İstemesi

Bazı firmalar iş hayatında çok olumlu bir isme veya markaya sahiptirler. Bu gibi firmalar yurtdışına açılacakları zaman oluşturdukları bu markaya ve ürün kalitesine lisans anlaşması yoluyla zarar gelmemesi adına doğrudan yatırım yoluna gidebilmektedirler. Yine aynı grup içerisinde ancak farklı olarak firmanın markasından yararlanmak istemesini de sayabiliriz. Markaya duyulan güven ile firmalar uluslararası alanda nitelik kazanmaktadırlar.

Firmalar sahip oldukları özellikleri korumak için de doğrudan yatırım yapabilmektedirler. Bu gibi durumlarda üretimin gizliliği önem taşıyorsa lisans anlaşması değil doğrudan yatırım tercih edilmektedir. Aynı şekilde firmalar sahip oldukları teknik bilgileri patent şeklinde de satabilirler. Ancak geliştirilen bir üretim yönteminin veya ürün patentinin firmanın kendi elinde bulundurmasını gerektirecek

bazı durumlar olabilir. Elde edilmesi uzun yıllar alan bir bilginin başkasına satılmasının uygun olmadığı durumlarda doğrudan yatırım kaçınılmaz olabilir (Seyidoğlu, 2009: 605-606).

1.1.2.8 İthalatçı Ülke ve Yurtiçi Kısıtlamalarından Kaçınmak

Bu grupta ele alınan doğrudan yatırım yapılmasındaki temel amaç yatırım yapılan ülkedeki ve o ülkeye çok yakın pazarlardaki tüketicilere ulaşma isteğidir. Dış pazarlara ulaşmak için belli bir süre ihracat yoluna başvurulsa da söz konusu malları ithal eden ülke hükümetinin ithalatı kısıtlayıcı önlemleri sonucu üretimin bu ülkelere kaydırılması dış pazarı kaybetmemek adına önem taşımaktadır. Gümrük tarifeleri, miktar kısıtlamaları veya başka yöntemler sonucu ihraç edilen malın yurtiçi fiyatı yükselir. Bu gibi durumlarda doğrudan yatırıma yönelmek ihracatçı ülke için zorunluluk arz etmektedir (Açıkalm, 2007: 24).

Özellikle GÜ yatırımcılarını DYSY'e iten bir sebep de yurtiçi kısıtlamalardır. Çevreyi çok kirleten sanayiler (özellikle kimya sanayi vb.) 1980'li yıllarda yükselen doğayı koruma akımının getirdiği yüklerin ayyuka çıkmasıyla birlikte bu konuda yasal kısıtlaması olmayan veya az olan GYÜ'lere taşınmaya başlamışlardır. Bu ülkelerde kendi ülkelerinden çok daha rahat koşullarda çalışma imkânı bulmuş, kontrol edilmeme ve çevre kirletmeleri sebebiyle vergi, filtreleme vb. maliyetlerden de kurtulmuşlardır (Gedikli, 2011: 108-109).

1.1.2.9 Özelleştirme Politikaları

Özelleştirme ile yabancı yatırımcılar sabit bir yatırımı komple satın alabilecekleri gibi o yatırıma ait menkul değerlere yatırım yaparak sermayedar da olabilirler. Böylelikle kurumların elde ettikleri kazançtan pay alabilirler. 1980'li yıllardan itibaren dünya gündeminde yer alan özelleştirme uygulamaları, DYSY girişlerinin artmasında önemli rol oynamıştır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 12). Dünya genelinde özellikle elektrik- gaz üretim ve dağıtım ile haberleşme sektörünün özelleştirme uygulamaları yoluyla özel kesime ve yabancı sermayeye açılması bu sektörlerle yönelik DYSY girişlerini hızlandırmıştır. Bu sektörlerin, imalat sanayine göre dış rekabete daha kapalı olması da bunda etkili olmuştur (Yükseler, 2005: 7).

İşte, uluslararası yatırımcılar yukarıda saydığımız tüm bu unsurları göz önüne alarak yatırım yapacağı ülkeye karar vermektedir. Bu anlamda günümüzde, yukarıdaki

kriterler ve daha fazlası dikkate alınarak yatırımcılara yol gösterici nitelik taşıyan endeksler hesaplanmaktadır. Bunlardan bazıları, Ekonomik Özgürlük Endeksi (Wall Street Journal, 1995'ten itibaren, 100 tam puan üzerinden), İş Yapma Endeksi (Dünya Bankası, 2003'ten itibaren, karşılaştırmalı ülke sıralaması), Doğrudan Yabancı Yatırım Güven Endeksi (A.T.Kearney Danışmanlık Firması, 1998'den itibaren, 3 puan üzerinden)'dir. Söz konusu endekslerin kriterleri ise şu şekildedir;

Ekonomik Özgürlük Endeksi

- İş Özgürlüğü
- Ticaret Özgürlüğü
- Vergisel Özgürlük
- Devletten Bağımsızlık
- Para Politikası Açısından Özgürlük
- Yatırım Özgürlüğü
- Finansal Özgürlük
- Mülkiyet Hakları
- Yolsuzluktan Arınmışlık
- İşgücü Özgürlüğü

İş Yapma Endeksi

- İş Kolaylığı
- İşe Başlama
- İzin ve Ruhsatlar
- İstihdam Edebilme
- Kredi Alma
- Yatırımcıyı Koruma
- Vergi Ödeme
- Sınır Ötesi Ticaret
- Kontratların Bağlayıcılığı
- Elektrik Edinme

Endekslerden bir diğeri olan A.T.Kearney DYSY Güven Endeksi ise işgücü maliyetleri, altyapı gibi ekonomik kriterlerin yanında siyasal kriterleri de hesaba katarak bir risk-getiri analizi yapmaktadır. DYSY Güven Endeksi gelecek bir ila üç yıllık dönemde, belirli pazarların doğrudan yatırımların küresel dağılımından alacağı payın tahmin edilebilmesi amacıyla A.T.Kearney Danışmanlık Şirketi tarafından tasarlanmıştır. Endeks, dünyadaki çeşitli ana bölgeleri ve sektörleri temsil edecek şekilde seçilmiş 1.000 büyük şirketin yöneticileri ile yapılan görüşmeler sonucunda oluşturulan birincil verilerle, uluslararası kuruluşlardan sağlanan ikincil verilerin değerlendirilmesiyle oluşturulmaktadır. Analiz sonucunda doğrudan yabancı yatırımlar açısından cazibesi en yüksek olan ilk 25 ülke, 0 ila 3 arasında derecelendirilir. "0" pazarın doğrudan yatırımlar için cazip olmadığını belirtirken, "3" pazarın oldukça cazip olduğunu ifade etmektedir. Doğrudan Yabancı Yatırımlar Güven Endeksi sıralaması ile yıl içerisinde ülkeye gelen yabancı yatırım arasında, ilk yayımlandığı tarih olan 1998 yılından itibaren güçlü bir bağ bulunmuştur (Sönmez, 2013: 7-12; YSGM, 2009). Buna göre, endeksin 2007-2013 yılları arasındaki ülke sıralaması Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1.**A.T. Kearney Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Güven Endeksi**

	2007	2010	2012	2013	2013 Yılı Güven Endeksi
1	Çin	Çin	Çin	A.B.D.	2.09
2	Hindistan	A.B.D.	Hindistan	Çin	2.02
3	A.B.D.	Hindistan	Brezilya	Brezilya	1.97
4	İngiltere	Brezilya	A.B.D.	Kanada	1.86
5	Hong Kong	Almanya	Almanya	Hindistan	1.85
6	Brezilya	Polonya	Avustralya	Avustralya	1.83
7	Singapur	Avustralya	Singapur	Almanya	1.83
8	B.A.E.	Meksika	İngiltere	İngiltere	1.81
9	Rusya	Kanada	Endonezya	Meksika	1.77
10	Almanya	İngiltere	Malezya	Singapur	1.77
11	Avustralya	B.A.E.	G.Afrika	Rusya	1.72
12	Vietnam	Vietnam	Rusya	Fransa	1.71
13	Fransa	Fransa	TÜRKİYE	Japonya	1.68
14	Kanada	Hong Kong	Vietnam	B.A.E.	1.67
15	Japonya	Dğr. Körfez Ülkeleri	B.A.E.	G.Afrika	1.63

Kaynak: A.T. Kearney FDI Confidence Index- 2013

Tabloya göre, sermaye ithal eden ülkelerden en güvenilir olanı 2013 yılına kadar Çin'dir. 2013 yılında ilk sırayı alan Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nin ardından Çin, Brezilya ve Kanada gelmektedir. Bu sıralamada Türkiye, 2007 yılında 20, 2010 yılında 23, 2012 yılında ise 1,39 derece ile 13. sırada bulunurken 2013 yılında ilk yirmi beşe girememiştir. Bu tarz endekslerin uluslararası sermaye akımlarından pay alma

sıralamasında önemli rol oynadığı Tablo 2’de gösterilmektedir. Buna göre aşağıdaki tablo incelendiğinde en çok yatırım çeken ülke sıralaması ile Tablo 1’deki DYSY güven endeksi sıralamasının yüksek derecede benzerlik taşıdığı görülmektedir.

Tablo 2.
En Çok Yatırım Çeken Ülkeler (Milyar Dolar)

2012	2011	Ülke	Miktar (Milyar \$)	Oran %
1	1	ABD	167,6	%12,4
2	2	Çin	121,1	%9,0
3	4	Hong Kong	74,6	%5,5
4	5	Brezilya	65,3	%4,8
5	7	İng.Virjin Ada.	64,9	%4,8
6	10	İngiltere	62,4	%4,6
7	6	Avustralya	57,0	%4,2
8	8	Singapur	56,7	%4,2
9	9	Rusya	51,4	%3,8
10	12	Kanada	45,4	%3,4
11	17	Şili	30,3	%2,2
12	32	İrlanda	29,3	%2,2
13	18	Lüksemburg	27,9	%2,1
14	16	İspanya	27,8	%2,1
15	14	Hindistan	25,5	%1,9
Toplam (İlk On beş)			907,2	%67,2
Dünya Toplamı			1,350,9	%100

Kaynak: UNCTAD

Örneğin, en yüksek güven endeksine sahip ülkeler olan ABD, Çin ve Brezilya aynı zamanda dünyada en çok yatırım çeken ülkelerdir. 2005 yılında AB ile müzakere masasına oturmasıyla birlikte DYSY girişinde ciddi artış yaşayan Türkiye ise güven endeksi sıralamasında 20'li sıralardayken, en çok yatırım çeken ülkeler sıralamasında 2011 yılında 26, 2012 yılında 12,4 milyar \$ ile 24. sırada yer almıştır. Listede bulunan diğer ülkeler de dikkate alındığında denilebilir ki endeks sıralamaları yatırım akışının yönünü belirleyen önemli faktörlerden biridir.

1.1.3 Ülkelerin Doğrudan Yabancı Sermaye Talep Etme Nedenleri

DYSY'leri talep eden ülkeler kısmına bakıldığında çoğu zaman gelişmemiş ülkeler olduğu görülmektedir. Fakat az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra gelişmiş ülkeler de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına gereksinim duyabilmektedirler. Kaldı ki incelemeye alındığında DYSY'lerin daha çok gelişmiş ülkelere yöneldiği görülmektedir. Ancak gelişmemiş veya gelişme yolunda olan ülkelerin DYSY'lere gelişmiş ülkelere göre daha çok gereksinim duyduğu gözlenmektedir (Töre, 2001: 73-86). DYSY'ler, gelişme yolunda olan ülkelerin, ekonomik kalkınmalarının finansmanında var olan yapısal darboğazlar ve bu durumun hem nedeni hem de sonucu olarak ortaya çıkan sermaye birikimi yetersizliği karşısında alternatif bir dış finansman özelliği taşımaktadır (Uzun, 2008: 29). Diğer taraftan, GYÜ'lerin, kalkınmalarını gerçekleştirebilmeleri için ihtiyaç duydukları sermaye birikimi sağlamada dış borç yerine doğrudan yatırımlara başvurmaları daha akılcı bir yoldur (Oksay, 1998: 4).

Günümüzde ekonomik sistemleri ne olursa olsun bütün ülkeler DYSY'yi çekebilmek uğruna kıyasıya yarışın içine girmişlerdir. Bu yarış gün geçtikçe artmaktadır. Çünkü gelişmiş ve gelişme yolunda olan ülkeler arasındaki refah uçurumunun azaltılması ve uluslararası gelir dağılımında adaletin sağlanabilmesi ya emeğin gelişme yolunda olan ülkelere gelişmiş ülkelere hareketini ya da yatırımların DYSY şeklinde gelişmiş ülkelere gelişme yolunda olan ülkelere doğru hareketini zorunlu kılmaktadır (Güven, 2008: 75).

Ülkeler geçmişte yabancı sermaye yatırımlarını, sermaye açıklarını kapatmak, üretimi artırmak, işsizliğe çözüm getirmek, ucuz işgücü sağlamak, taşıma giderlerinden tasarruf, ucuz hammadde ve düşük vergi avantajlarından yararlanarak üretim maliyetini

düşürmek, döviz rezervlerini genişletmek gibi nedenlerle cazip bulmaktaydılar. Bugün ise yabancı sermayeden beklenenler içerisinde ülke içinde sağlıklı bir rekabet ortamı yaratmak, ülkeye yeni teknolojiler kazandırmak, işletmecilik bilgisi getirmek, gelişmiş ve sermaye ihraç eden ülkelerin politik ve ekonomik desteğini sağlamak, promosyon, dışa açılmak, doğayı korumak ve insan kaynaklarının geliştirilmesi gibi nedenler de eklenmiştir (Oksay, 1998: 4-5). Günümüzde GYÜ'ler, DYSY'leri kendilerine çekebilmek için büyük bir rekabet içerisinde dirler. Bunun göstergesi olarak GYÜ'lerin DYSY'lere yönelmesinde etkili olan faktörler şöyle sıralanabilir (Ormanoğlu, 2004: 12):

1.1.3.1 Sermaye Birikimi Yetersizliği

Yatırımların en sağlıklı kaynağı olan tasarrufların AGÜ veya GYÜ'lerde yetersiz olması bu ülkelerin kalkınmalarının önündeki en temel sorunlardan birini teşkil etmektedir. Bu ülkeler tasarruf eksikliğinden dolayı yatırımlarını ihracatı artırarak ya da dış borç alarak finanse etmek zorundadırlar. Öte yandan bu ülkeler için ihracatı artırmak zor, dış borçlarla yatırım yapmak ise çok pahalı ve riskli bir ortam yaratmaktadır (Cömert, 2000: 2). GYÜ'lerin, kalkınma finansmanında yaşadıkları yapısal darboğazlar ve bunun bir sonucu olarak ortaya çıkan sermaye birikimi yetersizliğini giderebilmeleri için başvurabilecekleri bir alternatif, yurt dışı sermaye akımlarından yararlanmaktır. Bu akımlar içerisinde üretime katkısı ve süre kısıtlamasına bağlı olmayan yatırım türü ise DYSY'dir. DYSY tüm dünyada ekonomik kalkınma ve büyüme hedeflerinin gerçekleştirilmesi için kullanılabilir önemli bir araç olarak değerlendirilmektedir (Narin, 2007: 33).

1.1.3.2 İstihdam Eksikliği ve Ücretleri Artırması

Doğrudan yatırımlar GYÜ'ler açısından bir taraftan büyümenin kaynağı olarak görülürken diğer yandan da, istihdam üzerindeki olumlu etkileri nedeniyle oldukça cazip görülmüştür (Gül, Açıkalin ve Yaşar, 2006: 280). DYSY'ler için ihtiyaç duyulan işgücü, büyük ölçüde yatırımın yapıldığı ev sahibi ülke tarafından karşılanmaktadır. İşsizlik açısından önemli sorunların yaşandığı GYÜ'lerde bu durum, istihdam bakımından elverişli olanaklar sağlamaktadır. Özellikle üretimin emek yoğun aşamalarının GYÜ'lerde gerçekleştirilmesi bu ülkelere yönelen DYSY'lerin istihdam artırıcı etkisinin yükselmesine yol açmaktadır (Candemir, 2007 :3).

DYSY'nin ücretleri yukarı yönde etkilemesi de ülkelerin yabancı yatırım talep etmesine neden olmaktadır. Yabancı şirketler tarafından verilen yüksek ücretlerin ekonomi genelinde yabancı hâkimiyetini artırması ülkedeki ortalama ücretleri etkilemektedir. Yabancı sermayenin gelişiyle emeğe olan talebin artması ortalama ücretlerin de artmasına neden olabilir. Bir ülkedeki ücretler yabancı şirketlerin girişinden ya da varlığından birkaç yönde etkilenebilirler. Yabancı sermayeli şirketler aynı sektörde faaliyet gösteren yerli şirketlere göre daha yüksek ücret vermektedirler. Yatırımcılar gittikleri ekonomilerde, çalışanların yerel firmaları tercih etmelerini engellemek ve emeğin marjinal verimliliğini ödüllendirmek için bu taktiği uygulayabilir. Bunun yanı sıra beraberinde getirdikleri bilgi ve teknolojinin yerel piyasadaki rakiplere ulaşmasını engellemek ve işten ayrılma oranını düşük tutmak amacıyla yüksek ücret verebilmektedirler (Bostan, 2010: 48).

1.1.3.3 Ödemeler Dengesi

GYÜ' ler yatırım için gerekli tasarruf açıklarını ve ödemeler dengesi için gerekli döviz açıklarını diğer ülkelerden yabancı sermaye yatırımlarıyla, dış borçlanmayla, yardımlarla ve hibelerle karşılama imkanına sahiptirler. Ancak hibe ve yardımların politik, dış yardımların ise ekonomik sonuçları nedeniyle GYÜ'ler için yabancı sermaye yatırımları daha çekici hale gelmektedir (Güven, 2008: 75). DYSY'nin ödemeler bilançosu üzerinde pozitif etki yapması GYÜ'ler tarafından istenen durumdur. Fakat bunun için firmaların ithalat ihracat sonuçlarına, sermaye girişlerine ve çıkışlarına bakmak gerekir. Fabrika kurmak için ev sahibi ülkeye gelen doğrudan yatırım sermayesi bir defaya mahsus olmak üzere ev sahibi ülkenin ödemeler dengesine olumlu bir etkide bulunur. Yatırım, üretime başladığı zaman gerek ihracat yoluyla ve gerekse ithal ikamesi şeklinde ödemeler dengesine katkıda bulunmaya devam eder. Ancak yüksek gümrük duvarları ve kotalarla korunan geniş bir pazara sahip ülkelere yapılan yatırımlar genelde iç piyasa hedefli olmakta ve ihracat yüzdesi bu durumda düşük kalmaktadır. Bunun yanı sıra eğer iç pazar çok cazip değil, ülke ekonomik olarak iyi entegre olmuş ve ucuz iş gücü gibi bazı karşılaştırmalı avantajlar sunuyorsa bu durumda yüksek ihracat yüzdeleri gerçekleştirilebilmektedir. Bunların yanı sıra çok uluslu şirketler, kendileri ihracat yapmasalar bile üretim kapasitelerini artırarak yerli firmaları ihracata zorlamaktadırlar ki bu daha çok tercih edilen durumdur (Batmaz ve Tunca ,2005: 54). Diğer taraftan doğrudan yatırımı gerçekleştiren şirket hammadde ve diğer girdilerin

üretimini devam ettirebilmek için ithalat yapmak zorundadır. Bu ithalat hiç şüphesiz ev sahibi ülkenin ödemeler bilançosunda olumsuz etki yaratır. Ayrıca yabancı şirketin yabancı üretim faktörlerine ödemiş olduğu faktör gelirleri, ev sahibi ülkenin dış dengesini olumsuz yönde etkileyebilir. Yine, yabancı şirket tarafından mahalli olarak yatırılan yüksek gelir, marjinal tüketim meyline de bağlı olarak ev sahibi ülkenin ithalatını uyarabilir. Bunlara ek olarak, yabancı şirket ev sahibi ülkede üretimini durdurduğu zaman yine bir defaya mahsus ülkeye getirmiş olduğu sermayeyi ülke dışına çıkaracağı için ödemeler bilançosu üzerinde olumsuz bir etkide bulunur (Karluk, 2003: 497).

1.1.3.4 Teknoloji Transferi

DYSY, GYÜ'ler için önemli bir teknoloji transfer aracı olarak görülmektedir. Doğrudan yatırımla gerçekleşen teknoloji transferi, teknolojinin diğer yollarla transferine oranla daha avantajlı olduğu kabul edilmektedir. Bu yolla yapılan teknoloji transferinde amaç, ileri teknolojilerin patent ve lisans anlaşmalarıyla pahalı olarak elde edilmesi yerine, kendi aralarında ve yurtdışı kuruluşlarla üniversitelerin de yardımıyla ortak projeler oluşturarak ucuz ve üst düzeyde elde edilmesi ve uygulanması olmaktadır. Lisans yoluyla yapılan teknoloji transferinde yaygın görülen durum, alınan teknolojinin kullanımının çeşitli yönlerden sınırlandırılmasıdır. Örneğin, teknolojiyi veren kuruluş tarafından transfer edilecek teknolojiyle üretilecek ürünlerin dışsatımı yasaklanabilir (Kar ve Tatlısöz, 2008: 6). Bu gibi sebeplerle teknolojinin coğrafi olarak yayılmasında DYSY'ler teknoloji satışından çok daha önemli bir noktada yer almaktadırlar. Ev sahibi ülkenin teknoloji kapasitesi ise DYSY yoluyla yapılacak olan teknoloji transferinin seviyesini belirleyen etmenlerden biridir (Branstetter, 2000: 9).

1.1.3.5 Bilgi Açığı

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının bu derecede talep görmesinin en önemli sebeplerinden birisi ülkenin dış kaynaklara bağımlılığını azaltması ve yönetim bilgisini arttırarak beşeri sermaye birikimine katkıda bulunmasıdır. Bu bağlamda DYSY'nin ev sahibi ülkenin bilgi açığına katkısı çok uluslu şirketler aracılığı ile yapılmaktadır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 6). Yatırım yapan çok uluslu şirketler, yabancı sermaye ve teknik bilgi ile birlikte çoğunlukla yönetici ve üst seviyede teknisyen niteliğindeki personeli de ev sahibi ülkeye getirmektedir. GYÜ'lerdeki girişimciler yapmayı bilmedikleri bazı

uygulamaları onlarla beraber iş yaparak onlardan öğrenmektedirler. Yabancı sermaye ev sahibi ülkede ihracat, üretim ve teknoloji konusundaki yönetim ve işletmecilik bilgisini yaygınlaştırmaktadır (Candemir, 2007: 1).

1.1.3.6 Vergi Eksikliği

GYÜ ve AGÜ'lerde çeşitli nedenlerle vergi gelirlerinde istenilen rakamlara ulaşamamaktadır. Bunun en önemli nedeni var olan kayıtdışılık sorunudur. Bu ülkelerde bütçenin gelir kalemi en sağlıklı kaynak olan vergilerle sağlanamayınca oluşan bütçe açığı iç ve dış borçlarla kapatılmaya çalışılmaktadır. İç ve dış borçlanmanın maliyet içermesi nedeniyle açıkların finansmanında DYSY'ye gereksinim duyulmaktadır. Ülkeye giren yatırım, türüne göre yarattığı katma değerle ülkenin vergi gelirlerinde artış sağlanmasına imkan tanımaktadır (Çetin, 2008: 30-31). Diğer taraftan hükümetlerin DYSY'yi çekmek için ani bir vergi indirimi uygulaması kamunun önceki dönemlerine oranla vergi gelirlerinde bir azalmaya sebep olabilir. Bu sebeple hükümetler belli bir grup firmaya veya sektöre yönelik vergi indirimi uygulamasına başvurmaktadır. Bu yöntem hem kamunun vergi gelirlerinde azalmayı engellemekte hem de ekonomi için uzun dönemde yararlı olacak verimli sektörlerin geliştirilmesine olanak sağlamaktadır (Morisset ve Pirnia, 2000: 11-12).

1.1.4 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkeler Üzerinde Oluşturduğu Avantajlar ve Dezavantajlar

GYÜ'lerdeki teknoloji ve sermaye yetersizliği günümüzde bu ülkelerin sahip oldukları en önemli sorunlardır. Bu ülke piyasalarındaki düşük satın alma gücü ve iç tasarruflardaki eksiklikler ile döviz darboğazı yerli sanayinin gelişimini ve rekabet gücünün artmasını engellerken, GÜ'lerin standartlarına göre sahip oldukları esnek mevzuat, ucuz işgücü ve diğer uygun koşullar da yabancı sermaye için uygun bir ortam hazırlamaktadır. GYÜ'lerde var olan bu ortam sebebiyle GÜ'ler kendi rekabet güçlerini arttırmak için gerekli olan ucuz işgücünü ve hammaddeyi, daha uygun yasal düzenlemeleri, vergi sistemini ve şartlarını elde edebilmek amacıyla sermaye ve teknoloji transferi yoluna gitmektedirler (Oksay, 1998: 4).

DYSY, yatırımda bulunulan ülkede yerli yatırımları tamamlayıcı veya yerli yatırımları ikame edici nitelikte etki edebilir. Yabancı yatırımlar yerli yatırımlara ikame edici bir etkide bulunur ise yabancı firmalar yerli firmalarla yer değiştirebilirler. Bu duruma

yabancı yatırımın dışlama etkisi denilir. Eğer yabancı yatırım yerli yatırımları tamamlayıcı nitelikte olursa yabancı yatırımlar yerli firmaların gelişmesini ve etkin çalışmasını sağlayabilir. Bu duruma da yabancı yatırımın artırıcı etkisi denilir (De Mello, 1999: 133-151).

DYSY özellikle ev sahibi ülke ekonomisine yaptığı katkıdan ötürü GYÜ'ler tarafından talep görmüştür. Ancak sermayenin serbest dolaşımı, ticarete liberalleşme ile birlikte DYSY artık sadece GYÜ'ler için değil GÜ'ler için de önem arz etmektedir. Bu açıdan bakıldığında gerek yatırımda bulunan ülkeler gerekse de talep eden ülkeler DYSY'den bir takım yararlar sağlamayı hedeflemektedirler. Ancak yararlarının yanı sıra DYSY'ler ihtimal dâhilinde olan dezavantajlara da sahiptirler.

DYSY'lerin ev sahibi ve yatırımcı ülke ekonomileri üzerindeki avantajları şöyle sıralanabilir;

-Ev sahibi ülkede Ar&Ge imkanı yaratması, işletmecilik bilgisi ve yeteneğinin yerel işgücüne de aktarılması, yerel ya da uluslararası piyasalarda çok uluslu şirketler tarafından kullanılan pazarlama yöntemlerinin bir kısmına uyum sağlamaları sonucunda doğrudan yatırımlar ülkenin know-how bilgisine katkı yapabilir (Blomström ve Kokko, 2003: 5),

-Ev sahibi ülkelerde yatırımların yoğunlaştığı merkezlerde sanayi üretimi ve ürünlerin niteliklerindeki gelişmelere paralel olarak, tarıma yönelik üretimde de nitelik artışı yaşanır. Bölgede nüfus hareketliliğinin ve kentleşme oranının arttığı, hizmetlerin çeşitlenerek artma eğilimine girdiği, sosyo-kültürel dokunun önemli değişimler geçirdiği gözlenir (Cheung ve Lin, 2004: 26),

-DYSY'ler ithal ikameci kalkınma modeli uygulayan ülke ekonomilerine yöneldiği zaman ekonominin dışa açıklık derecesini artırabilir (Batmaz, 2005 :8),

-Etkin bir vergi sisteminin uygulanabildiği durumlarda, yabancı sermayenin sağladığı kârlar ev sahibi ülke hükümeti için önemli bir vergi kaynağı oluşturabilir (Seyidoğlu, 2009: 619) ve yatırımlar, üretimi uyardığı sürece istihdam artışlarını ve üretim verimliliğinin artmasını da tetikleyerek GSMH üzerinde arttırıcı bir etkide bulunabilirler (Batmaz, 2005: 8),

-Sermaye birikiminin eksik olduğu durumlarda doğrudan yatırım, ev sahibi ülkenin üretim kapasitesini ve istihdam olanaklarını artırabilir (Özağ, Atan ve Kaya, 2004: 67),

-Yerli sanayinin tekelci bir yapıya sahip olması durumunda yabancı firmaların piyasaya girişi, tekelliliği kırarak kaynak verimliliğinin artmasına ve iç fiyatların düşmesine neden olabilir (Seyidoğlu, 2009 :619),

-DYSY'nin ev sahibi ülkeye sağladığı avantajlar özellikle teknoloji ile ilgili süreçler bazında dört şekilde gerçekleşir. İlk olarak, yerli üretici dışarıdan gelen ürün ve teknolojiyi özellikle yerleşim birikteliği avantajını kullanarak taklit edebilir veya öğrenebilir. İkincisi yerli üretici yabancı yatırımcının istihdam ederken eğittiği personeli bünyesine dâhil edebilir. Üçüncüsü yerli üretici yabancından Ar&Ge hakkında bir şeyler öğrenebilir. Son olarak da yabancı firma yerli ortağına teknoloji, know-how, personel, eğitimi vb. konularda yardım edebilir (Cheung ve Lin, 2004: 26),

-DYSY, az gelişmiş ülkeler için yatırımlarını finanse edebileceği bir dış kaynaktır. Ayrıca getirdiği gayri maddi varlıklar ve döviz ile birlikte sermaye birikimini hızlandıracaktır. DYSY'nin sermaye birikimini hızlandırmasına “kaynak dağılımı etkinliği” (resource allocation efficiency) denir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının üretimi artırması ise “üretim etkinliği” (production efficiency) anlamına gelir. Artan üretime bağlı olarak üretim faktörlerinin üretimden aldıkları paydaki değişim ise doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının dağılım etkisidir. Kaynağın kullanımının yabancı yatırımcının elinde olması, ev sahibi ülke için ülke kaynakları üzerindeki kontrol yetkisini sınırlayarak bağımlılığı arttıracaktır. Bu etkiye ise DYSY'lerin bağımsızlık etkisi adı verilmektedir (Kula, 2003: 143-144).

Ayrıca yabancı sermaye yatırımları sadece geldikleri ülke ekonomileri üzerinde değil, yatırım yapan ülkeye de birtakım avantajlar sağlamaktadır (Şener, 2008: 21).

-Her şerden önce yatırımcılar ihracat yapıp bunun nimetlerinden yararlanabilmektedirler.

-İkinci olarak yatırımcılar kendi marka ve teknolojisini satabilmektedirler.

-Öte yandan yabancı sermaye yatırımcısı riski dağıtarak yerel çaplı ekonomik hareketlenmelerden en az zararlı kurtulabilmektedir.

-Ayrıca yabancı firmalar ihracat ve lisans yoluyla elde edemeyecekleri hakları DYSY yoluyla elde edebilmektedirler.

-Yatırımcılar daha ucuz işgücü, daha ucuz hammadde, daha uygun yasal düzenlemeler ve vergilendirme sistemi avantajını elde edebilmektedirler (Oksay, 1998: 4).

-Kindlberger'e göre gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere yapılan DYSY' nin etkileri "toplamı sıfır olmayan bir oyun" dur. Yani DYSY kısa dönemde ortaya çıkabilecek bazı problemlere rağmen, uzun dönemde hem yatırımcı hem de ev sahibi ülkeye kazandıracaktır (Kula, 2003: 143).

DYSY bir takım avantajlara rağmen bazı önemli dezavantajlara da sahiptir. Bunlar ise;

-Öncelikle DYSY ile kurulan yeni işletmelerin kendi mevcut teknolojileri ile gelmeleri, giriş yapılan ülkeyi diğer ülkenin teknolojisine bağımlı hale getirmektedir. Bu sebeple ev sahibi ülke Ar&Ge harcamalarını teknoloji bağımlılığına aktarmaktadırlar. Sonuçta ise kendi teknolojisini üretemeyen yerli sanayi, iç pazarda yabancı yatırımcılara karşı önemli rekabet avantajını yitirerek zaman içinde tesislerini kapatmak zorunda kalmaktadırlar.

-DYSY şeklinde yapılan yatırımlar işçileri uzun süreli güvenli olmayan ortamlarda çalışmaya zorlarken, doğaya olan tahribatı arttırmakta ve ev sahibi ülke kültürünün üzerinde yatırımcı ülke kültürünün hâkimiyetinin kurulmasını sağlamaktadır.

-Özelleştirmeler yoluyla yabancılara satılan kuruluşlar aracılığıyla ülke sermayesi üzerindeki her türlü hakkın karşı tarafa devredilmesi önlem alınmadığı takdirde söz konusu olabilmektedir (Şener, 2008: 22).

-Doğrudan yatırımı gerçekleştiren çok uluslu şirket, hammadde ve diğer girdileri, üretimini devam ettirebilmek için ithal etmek zorundadır. Bu ithalat, ev sahibi ülkenin dış ticaret dengesi üzerinde olumsuz yönde bir etki yaratabilir (Karlık, 2003: 497).

-Doğrudan yabancı sermayenin doğurabileceği sakıncalardan birisi de transfer fiyatlandırması şeklinde adlandırılır. Çok uluslu bir şirketin farklı ülkelerdeki iki şubesi veya bir şubesi ile ana merkezi arasında yapılan mal ve hizmet ticaretinde uygulanan

fiyatlara transfer fiyatlandırması adı verilir. Çoğu kez bu malların uluslararası piyasalarda benzerleri yoktur. O bakımdan çok uluslu işletmenin bir şubesi, ana merkezden veya başka bir şubeden satın aldığı mala çok yüksek, sattığı mala da çok düşük fiyatlar uygulayabilir. Böylece kârlar yurt dışına, örneğin vergi oranı düşük bir ülkedeki (vergi cenneti diye bilinen) şubeye aktarılır. Böylece, ev sahibi ülke hem bir vergi kaybına uğrar, hem de bu ülkeden dışarıya bir anlamda sermaye kaçırılmış olur (Seyidoğlu, 2009: 623).

1.2 Dış Rekabet Gücü Kavramı, Kapsamı Ve Dış Rekabet Gücünü Ölçme Yöntemleri

İktisadi birimler, sürekli rekabetçi bir ortam içinde hareket etmektedirler. Bu anlamda, amaçlarına ulaşmak için rekabet güçlerinin rakiplerine göre yüksek olması en önemli faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Genelde rekabet gücü ve özeldde ise küresel rekabet gücü, iktisadi birimler açısından hayati bir öneme sahiptir. Rekabet gücünün tanımlanması, rekabet gücünü etkileyen faktörlerin ortaya çıkarılması, rekabet gücünün ölçülmesi, hem mikroekonomik (firma-endüstri) düzeyde hem de makroekonomik (ülkeler) düzeyde önemi hızla artmaktadır. Ancak bu sorunları çözmek için geliştirilen yaklaşımların üzerinde kesin bir anlaşma yoktur. Bu noktada rekabeti iktisadi açıdan tanımlamak gerekmektedir. İktisat bilimi açısından rekabet; iktisadi birimlerin (bireyler, hanehalkları, firmalar, endüstriler, devlet), amaçlarına ulaşmak için rakipleriyle mücadele etmeleridir (Saridoğan, 2010: 5-6).

1.2.1 Dış Rekabet Gücü Kavramı

Dış rekabet gücü kavramının tanımı üzerine iktisatçıların görüş birliğine vardığı söylenemez. Bu durumun çeşitli sebepleri vardır. Bunlar;

-Dış rekabet gücü kavramı ele alınmak istenen alana göre farklılık göstermektedir. Çünkü rekabet gücü firma, endüstri ve ülke bazında ele alınabilir. Bu sebeple her düzeyde farklı tanımlardan yola çıkılır.

-Dış rekabet gücünü belirlemede kullanılan ölçütler farklı olabilir. Birçok sayıda göstergeler ele alınarak ülkenin bütün olarak rekabet gücü belirlenebilir.

-Dış rekabet gücüne bakış açısı farklı olabilir. Rekabet gücüne mikro ya da makro açıdan bakılabilir (Bekmez, 2008: 7).

Yukarıda sayılan sebeplerden ötürü dış rekabet gücü kavramını ilk olarak teorik yaklaşımlar açısından ikinci olarak ise kurumsal yaklaşımlar açısından incelemek mümkündür.

1.2.1.1 Dış Rekabet Gücünü Açıklamaya Yönelik Teorik Yaklaşımlar

Literatürde rekabet gücünün tanımlanması, sınıflanması ve ölçülmesi üzerine farklı görüşler bulunmaktadır. Fakat rekabet gücünün anahtar göstergelerinin başında verimlilik gelmektedir. Çünkü iktisadi değer oluşturma sürecinde mutlaka istenilen sonuçlara en az kaynakla ulaşmak bir başarı göstergesidir. Bu durum, girdi başına düşen çıktıyı gösteren verimlilik kavramının, rekabet gücünün en önemli ölçülebilir ve karşılaştırılabilir göstergesi olarak karşımıza çıkmasına imkan tanımaktadır (Saridoğan, 2010: 8).

1.2.1.1.1 Klasik Yaklaşımlar

Dış rekabet üstünlüğü dinamiklerini ilk olarak Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi ile açıklayabiliriz. Bu teoriye göre bir ülke bir malı değerine göre mutlak olarak daha ucuza üretiyorsa, o malın üretiminde uzmanlaşmalı buna karşılık mutlak üstünlüğe sahip olmadığı malların üretim ve ihracatını üstünlüğe sahip olan ülkelere bırakmalıdır (Karluk,2003:14). Böylece, ülkenin rakiplerinden daha düşük maliyetle çalışan sektörü ihracatçı, diğer sektörler ithalatçı olacaktır (Bekmez, 2008: 8).

David Ricardo, Mutlak Üstünlükler Teorisini geliştirerek Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisini ortaya atmıştır. Ricardo'ya göre bir ülke her malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olabilir. Bu yüzden önemli olan ülkelerin üstünlüklerinin derecesidir. Bir ülke, diğer ülkeye göre hangi malın üretiminde daha yüksek üstünlüğe sahipse, o malın üretiminde uzmanlaşmalı diğer malı da ithalat yoluyla temin etmelidir (Seyidoğlu, 2009: 138).

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinde üretim faktörü sadece emek iken, Faktör Donatımı Teorisinde sermaye de ele alınmaktadır. Bu modelde üretim faktörleri ülke içinde tam hareketli ancak ülkeler arasında tam hareketsizdir. İki ülke, iki faktör ve iki mal varsayımına göre oluşturulan teoriye göre bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, o üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı malları daha ucuza üretir ve karşılaştırmalı üstünlük elde eder. Diğer bir deyişle emek bakımından zengin olan ülke düşük ücret seviyesinin avantajını kullanmak için emek yoğun olan malı, sermaye

bakımından zengin olan ülke ise düşük faiz seviyesinden yararlanarak karşılaştırmalı üstünlük elde edebilmek için sermaye yoğun olan malı üretecek ve diğer ülkeye ihraç edecektir (Seyidoğlu, 2009: 142).

Heckscher-Ohlin Modeli'ne katkı yapan Mundell'e (1957) göre, eğer bu ülkeler, emeğin ülkeler arasında hareketliliği kısıtlanmaya devam ederken uluslararası sermaye hareketleri üzerindeki kısıtlamaları azaltırlarsa, sermaye daha yüksek getiri oranlarından yararlanabilmek için sermaye bakımından zengin olan ülkeden, sermayenin kıt olduğu ülkeye doğru hareket edecektir. Aynı şekilde emeğin hareketliliği üzerindeki kısıtlamalar azaltıldığında da ters yönlü bir faktör akımı olacaktır. Bu süreç devam ettiğinde serbestleşen uluslararası faktör akımları her iki ülkenin de aynı faktör donatımına sahip olması sonucunu doğuracaktır. Bu durum ise, ise uluslararası faktör fiyatlarının eşitliği anlamına gelecek ve dolayısıyla ülkeler birbirlerine göre daha önce sahip oldukları karşılaştırmalı üstünlükleri kaybedeceklerdir. Sonuç olarak üretim faktörlerinin uluslararası hareketliliğinin serbestleştirilmesi uluslararası ticaretin yerini almış, diğer bir deyişle ikame etmiş olacaktır (Göver, 2005: 3).

1.2.1.1.2 Modern Yaklaşımlar

Buraya kadar açıkladığımız Mutlak Üstünlükler, Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Faktör Donatımı Teorisi klasik dış ticaret teorileri içerisinde yer almaktadır. Bu teoriler uluslararası ticaretin hangi ülkenin hangi malın üretiminde rekabetçi üstünlüğe sahip olabileceğini açıklamaya çalışmıştır. Ancak yaşanan ekonomik, sosyal ve kültürel değişimler sonucu oluşan yeni yapıyı ve dış rekabet gücünü açıklamada yetersiz kalmıştır. Günümüzde dış rekabette teknolojik farklılık, rekabet üstünlüğu ve avantajların temel unsuru olarak ön plana çıkmaktadır. Micheal E. Porter'ın Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve P.R. Krugman'ın yaklaşımı modern yaklaşımlar içerisinde ele alınacaktır.

Porter'a göre bazı ulusların neden rekabetçi olduğu bazılarının ise neden olamadığı sorusuna şimdiye kadar verilen cevaplar yetersiz kalmaktadır. Rekabetçiliğin ucuz ve bol emeğin bir fonksiyonu olduğunu ileri sürenlere Porter Almanya, İsviçre, İsveç gibi ülkelerin yaşadıkları emek yetersizliği ve ödedikleri yüksek ücretlere rağmen nasıl rekabetçi bir duruma geldiklerini örnek olarak göstermektedir. Diğer bir görüş ise, rekabetçiliğin zengin doğal kaynaklara dayanmasına karşılık Almanya, Japonya, İsviçre,

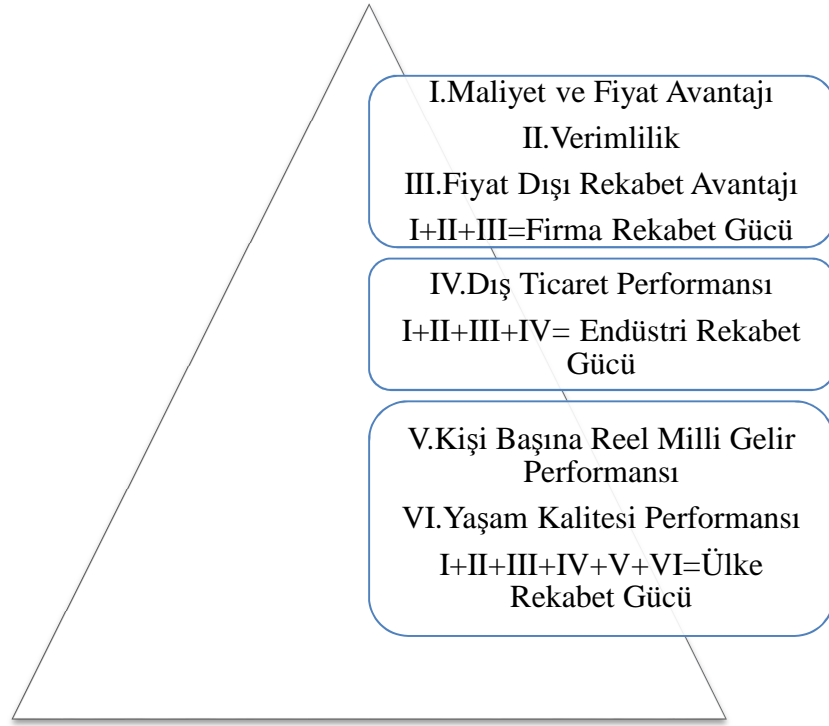
İtalya ve G. Kore gibi hammadde ithal etmek zorunda olan, sınırlı doğal kaynaklara sahip ülkelerin en başarılı ticaret ülkeleri olduğunu ortaya koymasındır. Eğer amaç firmalar veya uluslar açısından iktisadi refahın temellerini en iyi şekilde ortaya koymaksa Porter'a göre çözümleme firmalar ve firmaların rekabet ettikleri sektörler düzeyindedir (Porter, 1991: 36-37). Bu bağlamda dış rekabet gücü verimlilik düzeyine bağlıdır. Bir iktisat biriminin sahip olduğu faktör donatımı ne olursa olsun rekabet gücünü belirleyen unsur sahip olduğu faktörleri en verimli şekilde kullanmaktır (Saridoğan, 2010: 8).

Porter firmaların uluslararası başarısının kaynağını dörde ayırmaktadır. Bunlar; yurtiçi çevre veya yerli konuşlanma noktası, sürekli yenilikler ve iyileşmeler, yatırımlar ve küresel stratejidir (Kibritçioğlu, 1998: 8).

Krugman'a göre rekabet gücü ise, bir ülkenin dış ticaretini dengede tutarken hayat standardını yükseltmesidir. (Sadat, 2008: 28). Yazar rekabet gücünü ülkeler arasında geçerli olmayan fakat firmalar arasında var olan bir durum olarak açıklamaktadır. Çünkü firmalar arasında rekabet sonucu bir taraf kazanırken bir taraf kaybeder ancak ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlükler gereği her iki taraf da kazançlı çıkar. Benzer şekilde Krugman, dış ticaret açıklarının azaltılmasının, ürünlerdeki rekabet gücünün mikro ekonomik boyutuna ve ihracat ile ithalata rakip endüstrilerin genel performansına bağlı olduğunu belirtmekte ve rekabetin mikro temellerini ön plana çıkarmaktadır P. Krugman'ın dış rekabet gücü kavramı üzerinde durduğu nokta ise verimlilik olgusudur (Krugman, 1994: 30-34).

1.2.1.2 İktisadi Birimler Bazında Dış Rekabet Gücü

Dış rekabet gücünü iktisadi birimler altında üç kısımda inceleyebiliriz. Bunlar firma düzeyinde rekabet gücü, endüstri düzeyinde rekabet gücü ve uluslararası rekabet gücü şeklindedir. Şekil 1'de firma, endüstri ve ülke (uluslararası) düzeyinde rekabet gücünün tanımlanmasında önem verilen kavramları içeren piramit yer almaktadır. Buna göre, şeklin alt tabanına gidildikçe rekabet gücü tanımı genişlemekte ve daha kapsamlı hale gelmektedir. Firma düzeyinde rekabet gücü, firmaların ürünlerini belirli pazarlarda rakiplerinin fiyatlarına eşit ya da daha düşük bir fiyatla üretebilme ve satabilme yeteneği iken ülke bazında, gelecekteki tüketim olanaklarının artmasını dolayısıyla kişi başına milli gelirin artmasını ifade etmektedir (Aktan ve Vural, 2004: 12-17).



Şekil 1. Rekabet Gücü Kavramları Piramidi

Kaynak: Aktan ve Vural,2004: 12.

1.2.1.2.1 Firma Düzeyinde Rekabet Gücü

Firma düzeyinde rekabet gücü en basit haliyle, firmanın kendi ürünlerini karlı bir şekilde satabilmesi kapasitesi olarak tanımlanmıştır (Cockburn ve diğ., 1998: 1). Geniş anlamda firma düzeyinde rekabet gücü ise şu şekilde tanımlanabilir. Veri başlangıç koşullarına göre, iktisadi değer (mal, hizmet) yaratma süreci ve bu süreç sonucunda ortaya çıkan çıktının, tanımlanan hedef özellikler açısından rakiplerine göre üstünlüğe sahip olması durumudur. Tanımın bir diğer özelliği, firmanın kendisi dahil olmak üzere tüm iktisat birimleri için, iktisadi bir değer yaratılmasının tüm aşamalarında minimum fırsat maliyet gerekmesidir. Geniş tanımından da anlaşıldığı üzere rekabet gücünün soyut tanımının ölçülebilir, karşılaştırılabilir anahtar göstergelere indirgenmesi bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, firma düzeyinde rekabet gücü pratik ve ölçülebilir olması açısından en önemli göstergeler olarak verimlilik, maliyetler, karlılık, pazar payı ve teknoloji- inovasyon üretimi gibi kriterler açısından ölçülebilmektedir (Saridoğan, 2010: 10).

Firma düzeyinde rekabet gücü kavramı maliyet ve fiyat avantajının (verimlilik) yanı sıra fiyat dışı rekabet üstünlüğünü de içermelidir. Başka bir ifadeyle, bir firmanın yurtiçi veya yurtdışı piyasada rekabet gücüne sahip olması demek, rakiplerine kıyasla ürün fiyatı ve/veya ürün kalitesi, teslimde dakiklik ve satış sonrası servis gibi fiyat dışı unsurlar açısından en az onlarla eşit durumda veya onlardan daha üstün bir durumda olması demektir. Teknolojik üretimle birlikte ortaya çıkan esnek üretim teknolojileri, geleneksel üretim teknolojilerinin en büyük sorunlarından biri olan üretim maliyetlerini düşürme çabaları ile ürün kalitesini müşterilerin taleplerine en üst seviyede cevap verecek şekilde artırma girişimleri arasındaki çelişkiyi ortadan kaldırmakta ve firmaların ürün farklılaştırmasına giderek üretilen ürün ya da hizmetleri mümkün olan en uygun fiyatlarla, en uygun zamanda ve yerde müşterilerine teslim edebilmelerine olanak sağlamaktadır (Aktan, 2004: 13).

1.2.1.2.2 Endüstri Düzeyinde Rekabet Gücü

Endüstri düzeyinde rekabet gücünün tanımlanması ve ölçülmesi firma düzeyine göre daha zorlaşmaktadır. Ancak rekabet gücünün temel belirleyicisi olan rakiplere göre maliyetler, verimlilik, fiyat, teknoloji-inovasyon, uluslararası pazar payı özellikleri endüstri düzeyinde rekabet gücünün ölçülmesinde ve tanımlanmasında kullanılmaktadır (Saridoğan, 2010: 12).

Firma ve endüstriler maddi nitelikte olmayan özgün varlık ve değerlere sahip olabilirler belirli bir endüstriye ait firmaların belirli bir bölgede kümelenmeleri halinde ortaya çıkan dışsallıklar nedeniyle bu tip değerler ve rekabet gücü artar (Aktan, 2004: 16). Endüstrinin yarattığı dışsal etkiler kümelenme etkileri, ileri geri bağlantılar, devletlerin endüstrilere yönelik teşvik ve uygulamaları endüstriyel bir rekabet gücünden söz etmeyi mümkün kılmaktadır. Bu çerçevede endüstri düzeyinde rekabet gücünü tanımlarsak, veri başlangıç koşullarına göre, iktisadi değer yaratma süreci ve bu süreç sonucunda ortaya çıkan çıktının tanımlanan hedef özellikler açısından uluslararası rakip endüstrilere göre üstünlüğe sahip olmasıdır (Saridoğan, 2010: 12).

Endüstri düzeyinde rekabet gücü genellikle verimlilik ve uluslararası ticaretteki performans açısından tanımlanmaktadır. Örneğin Markusen, endüstri rekabet gücünü ticaret ortağına kıyasla endüstri verimliliğine ve maliyete dayalı olarak tanımlar. Endüstriyel rekabet gücü, bir endüstrinin rakiplerine kıyasla eşit ya da daha yüksek bir

verimlilik düzeyine ulaşması ve bu düzeyi sürdürme yeteneği ya da rakiplerine kıyasla eşit ya da daha düşük maliyette uluslararası piyasaya ürün üretme veya satma yeteneğidir (Aktan, 2004: 16). Bryan'a göre endüstri düzeyinde rekabet gücü, bir endüstrinin bütün olarak rakiplerine eşit ya da onlardan daha yüksek düzeyde bir verimliliğe ulaşmasıdır (Bekmez, 2008: 10).

1.2.1.2.3 Uluslararası Düzeyde Rekabet Gücü

Ülke düzeyinde rekabet gücü bir ülkenin serbest ve adil piyasa koşulları altında bir taraftan uzun vadede halkının reel gelirini artırırken diğer taraftan uluslararası piyasaların koşul ve standartlarına uygun mal ve hizmetleri üretebilme yeteneğidir. Dış rekabet gücünün artırılması, ülke kaynaklarının üstün verimlilik performansına ve yüksek reel ücretlere sahip alanlara yönlendirilmesiyle ilişkilidir. Bu anlamda dış rekabet gücü sadece dışarıya mal satma ve dış ticaret dengesini sağlama yeteneği değil, aynı zamanda ülkenin gelir ve istihdam düzeyini artırabilme, yaşam kalitesinde gözle görülür, sürekli bir artış sağlayabilmesi ve uluslararası pazarlardaki payını artırabilme yeteneğidir (Aktan, 2004: 18).

Porter'a göre uluslararası rekabet gücü, bir ülkede üretilen ürünlerin dünya piyasalarındaki payıdır. Ancak, bu tanımlama, uluslararası rekabet gücünü "sıfır toplamlı oyun" haline getirmektedir. Çünkü bir ülkenin kazancı diğerlerinin kaybına yol açmaktadır. Bu bakış açısı, çarpık piyasaya müdahaleyi haklı çıkarmak için kullanılır. Bu amaçla, çeşitli teşvikler sağlamak, ücretleri düşük tutmak, ülke parasının değerini düşürmek ve ihracatı artırmayı hedefleyen politikaların desteklenmesine yol açılmaktadır. Aslında düşük ücret veya devalüasyon bir ülkeyi daha rekabetçi duruma getirebilir (Porter, 2004: 30). Ancak, uluslararası rekabet gücüne bu tarz bir yaklaşım kusurlu olabilir. Çünkü, teşvikler ulusal kaynakların en verimli şekilde kullanımından uzaklaşmasına yol açabilmekte, ücretlerin düşük olması refah seviyesini düşürmekte, devalüasyon yerli ürünlerin yurtdışı pazarlarda görece olarak ucuzlamasına yol açarken yurt dışından satın alınan mal ve hizmetlerin fiyatını da artırmaktadır. Uluslararası rekabet gücünün doğru ölçümü verimliliği esas almaktan geçmektedir. Verimliliğin, bir ülkeye yüksek ücret seviyesini, güçlü döviz kurunu, yüksek sermaye getirilerini ve bu şekilde yüksek yaşam standardını sürdürme imkanını sağladığı belirtilmektedir. Bununla birlikte, verimliliklerini arttırdıkları sürece dünya genelinde birçok ülkenin

refahını artırabilmesi mümkün olabilmekte, böylece dünya ekonomisinin “sıfır toplamı bir oyun” olmaktan kurtulabildiğine vurgu yapılmaktadır. Bu çerçevede, iktisadi kalkınmada temel husus, hızlı ve sürdürülebilir bir verimlilik artışı için uygun ortamın nasıl yaratılacağıdır (Bedir, 2009: 14).

Dünya ekonomi kuruluşlarının dış rekabet gücü tanımlamalarında ise bir ülkenin dış rekabet düzeyinin belirlenmesi üzerine farklı ölçütler bulunmaktadır. Hesaplama farklı ölçütler kullanılmakla birlikte amaç kısmı bir bütünlük taşımaktadır. Bu kuruluşlarca belirlenen rekabet gücü hesaplamasında amaç, ülkelerin bireylere sunduğu sosyo-ekonomik ortamın durumunu belirlemek ve var olan durumun iyileştirilebilmesi için bir nevi rehberlik görevi üstlenmektir (Akal, Kabasakal ve Gökmenoğlu, 2012: 113).

Dünya Ekonomi Forumu'nun (WEF) Küresel Rekabet Gücü Raporu'na (GCR) göre rekabet gücü; bir ülkenin verimlilik düzeyini belirleyen kurumların, politikaların ve faktörlerin bütünü olarak tanımlanırken (WEF, 2011: 4), Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) çalışmaları kapsamında hazırlanan Dünya Rekabet Gücü Yıllığı'nda (WCY) ise uluslararası rekabet gücü, bir ülkenin işletmelerinin daha fazla değer yaratmalarını ve vatandaşlarının daha yüksek refaha sahip olmasını mümkün kılacak bir ortamı oluşturma yetkinliği olarak tanımlanmaktadır (Bedir, 2009: 14-15).

1.2.2 Dış Rekabet Gücünü Ölçme Yöntemleri

Dış rekabet gücünün ölçülmesinde kullanılan yöntemler üç ana başlık altında toplanabilir. Bunlar verimlilik ve maliyet temelli rekabet gücü ölçüm yöntemleri, dış ticaret verileri temelli rekabet gücü ölçüm yöntemleri ve uluslararası kuruluşlarca yapılan rekabet gücü ölçümleridir.

1.2.2.1 Verimlilik ve Maliyet Temelli Rekabet Gücü Ölçme Yöntemleri

Rekabet gücü içerisinde önem arz eden bir kavram olan maliyetler, firmalar için rakiplerine karşı yüksek rekabet gücü kazandıran bir olgu durumuna gelebilmektedir. Üretimde sağlanan düşük maliyetler ile birlikte firmanın verimliliği artmakta ve dış rekabet gücü yükselmektedir. Maliyet ve verimlilik temelli rekabet gücü içerisinde, işgücü, hammadde, enerji ve vergi maliyetleri önem arz eden maddelerdir.

İşgücü verimliliği, birim işgücü girdisi başına üretilen katma değerdir ve şu şekilde hesaplanır;

$$AP_L = Q/L$$

Q= Üretim miktarı ve L= Üretim sürecinde istihdam edilen toplam işgücü miktarını vermektedir.

İşgücünün marjinal verimliliği ise üretim sürecinde kullanılan işgücü miktarının bir birim artırılması sonucu toplam üretimde meydana gelen değişmeyi gösterir ve şu şekilde gösterilir;

$$MP_L = dQ/dL$$

Birim işgücü maliyetleri uluslararası farklılıkların bir göstergesi olarak karşılaştırmalarda kullanılmaktadır (Aktan, 2004: 70-71).

Hesaplama dQ, ilgili dönemde yaratılan çıktı miktarındaki değişimi; dL ise ilgili dönemde üretim sürecine dahil edilen işgücü miktarındaki değişimi ifade etmektedir. Eğer çıktıda meydana gelen artış, ilave işgücü miktarından daha büyük olursa, verimlilik artışı olacaktır. Sonuçta verimlilik artışının yaşandığı firma, endüstri veya ülke uluslararası piyasalarda rekabet gücü elde edebilecektir.

1.2.2.2 Dış Ticaret Verileri Temelli Rekabet Gücü Ölçüm Yöntemleri

Dış rekabet gücü ölçümü kökeninde Ricardo'nun "Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi" ile Hecksher ve Ohlin'in "Faktör Donatımı Teorisi"ne dayanmaktadır. Her iki teoride de karşılaştırmalı üstünlüğü doğrudan ortaya koyan bir katsayı olmaması sebebiyle bu karşılaştırmaya imkan verecek bir takım endeksler ileri sürülmüştür. Bu katsayılar dış ticaret verileri kullanılarak elde edilmektedir (Utkulu ve Seymen, 2004: 8).

Maliyet temelli ölçüm yöntemleri, dış ticaretin arz yönünü yansıttığı için talebin konumu açısından yetersiz kalabilmektedir. Ancak dış ticaret verileri, ticari ilişkilerin talep yönünü de yansıttığı için daha etkin bir rekabet gücü hesaplamasına imkan tanımaktadır. Bu bağlamda dış ticaret verileri yoluyla hesaplanan rekabet gücü yöntemleri açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler, net ihracat endeksi ve ihracat benzerlik endeksi yardımıyla açıklanmaktadır.

1.2.2.2.1 Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (RCA)

Bir ülkenin başka bir ülke veya ülke gruplarına karşı karşılaştırmalı üstünlükleri belirleyen fiyat ve fiyat dışı değişkenlerin, çok sayıda ülke ve çok sayıda ürün yönünden ölçülmesinin zorluğu nedeniyle, karşılaştırmalı üstünlüklerin hesaplanmasında, ticaret öncesi değil ticaret sonrası verilere dayalı hesaplama yapmak gerekli olmaktadır (Çakmak, 2005: 69). Bu bağlamda Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (RCA) yaklaşımı, rekabet gücünü ölçmek için sıkça kullanılan bir yöntemdir. RCA yöntemi, Leisner'in (RCA_L), Balassa'nın (RCA_B) ve Vollrath'ın (RCA_V) yaklaşımı ile incelenmektedir.

1.2.2.2.1.1 H. Liesner'in Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yaklaşımı (RCA_L)

Balassa adıyla ünlenen RCA yaklaşımı ilk olarak 1958 yılında Leisner tarafından ortaya atılmış ve kendisi bu alanda ilk ampirik çalışmayı yapmıştır. Leisner tarafından geliştirilen formül şu şekildedir (Utkulu ve Seymen, 2004: 8);

$$RCA_L = (X_{ij}/X_{ej}) / (X_{nj}/X_{ej}) = (X_{ij}/X_{nj})$$

Formülde “i” esas alınan ülkeyi, “e” referans alınan ülkeyi, “n” rekabet edilen ülkeyi, “x” ihracatı ve “j” ölçümü yapılan malı simgelemektedir (Bekmez, 2008: 18).

1.2.2.2.1.2 B. Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yaklaşımı (RCA_B)

Liesner'in bu yaklaşımı daha sonra kapsamlı ve geliştirilmiş haliyle Bela Balassa (1965) tarafından sunulmuştur. Bu ölçüm yaygın olarak kabul görmüş ve literatürde daha sonra geliştirilmiştir (Utkulu ve Seymen, 2004: 9). Esas olarak ülkelerin açıklanmış ihracat rakamlarından veya ihracat paylarından hareketle karşılaştırmalı olarak ülkelerin zayıf veya güçlü konumdaki ihracat sektörlerinin ampirik olarak belirlenmesini hedef alır. Endeks esas olarak, ülkeler arasında gerçekleştirilen ticaret sonrası verilere dayandırıldığından ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlüklere yansıyan nispi fiyatların olduğu kadar fiyat dışı faktörlerin de etkisini içerir. Ayrıca endeks, ülkelerin ihracat ürünleri kapsamında sahip oldukları nispi faktör yoğunluklarındaki ve verimliliklerindeki değişimin de incelenmesini sağlar (Altay, 2008: 225). Balassa'nın geliştirmiş olduğu formüllerden dördü şu şekilde açıklanmaktadır.

$$RCA_{B1}=(X_{ij}/ X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt}) =(X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt})$$

Formülde “i” nispi rekabet gücü yapılan ülkeyi, “j” ihraç edilen rekabet ölçümü yapılan malı, “n” i ülkesinin j ürünüdeki nispi rekabetin karşılaştırıldığı ülkeyi, “t” tüm malları ya da endüstriyi, “x” de ihracatı temsil etmektedir. Sonuçta 1’den küçük bir değer i ülkesinin ilgili malda, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler bakımından dezavantajlı olduğunu, 1’den büyük bir değer olması halinde ise ülkenin o malda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu şeklinde yorumlanır (Altay ve Gürpınar, 2008: 263). Ancak bu yöntem ülkenin karşılaştırmalı rekabet gücünü ölçmemekte, sadece ülkenin ilgili üründeki performansını ölçmektedir.

$$RCA_{B2}=(X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$$

Formülde “x” ihracatı, “m” ithalatı, “j” ölçüm yapılan ürün veya endüstriyi ve “i” de rekabet ölçümü yapılan ülkeyi temsil etmektedir. Endeks -1 ile +1 arasında değer almaktadır. Endeksin -1 olması ülkenin hiç ihracatta bulunmadığını, +1 olması ise hiç ithalatta bulunmadığını ifade eder.

$$RCA_{B3}=(X_{ij} / X_{it}) / (M_{ij} / M_{it}) = (X_{ij} / M_{ij}) / (X_{it} / M_{it})$$

Formülde “x” ihracatı, “m” ithalatı, “i” seçilen ülkeyi, “j” seçilen malı, “t” ise tüm malları ya da endüstriyi ifade etmektedir. Bu endekste sonucun 1’den büyük olması ilgili malda ya da endüstride rekabet üstünlüğünün olduğunu, 1’den küçük olması dezavantajın olduğunu ifade etmektedir.

$$RCA_{B4}=\text{Ln} (X_{ij} / X_{it}) / (M_{ij} / M_{it}) * 100 = \text{Ln} (X_{ij} / M_{ij}) / (X_{it} / M_{it})$$

Formülde “x” ihracatı, “m” ithalatı, “i” seçilen ülkeyi, “j” seçilen malı, “t” ise tüm malları ya da endüstriyi ifade etmektedir. Hesaplanan değer 0’dan büyük olması durumunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün olduğunu, 0’dan küçük olması durumunda ise dezavantaj ortaya çıkmaktadır. Hesaplama en çok kullanılan formül ilk formül iken dış rekabet için diğer formüller daha uygun birer göstergedir (Utkulu ve Seymen, 2004: 9; Bekmez, 2008: 18-19).

1.2.2.2.1.3 Vollrath’ın Açıklanmış Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı (RCA_v)

Leisner ve Balassa karşılaştırmalı üstünlük ölçümlerini ürün ve ülke bazında sınırlandırdıkları ve hedefte GÜ’lere odaklanılmış, düşük ve orta gelirli ülkeler ile

birlikte tarımsal ürünler ölçüme katılmadığından dolayı Vollrath (1991) kendi yaklaşımını geliştirmiştir. Buna göre;

$$RCA_{V1} = RTA = RXA - RMA$$

$$RXA = (X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt})$$

$$RMA = (M_{ij} / M_{nj}) / (M_{it} / M_{nt})$$

Formülde “RTA” karşılaştırmalı ticaret avantajını, “RXA” karşılaştırmalı ihracat avantajını, “RMA” karşılaştırmalı ithalat avantajını vermektedir. “i” seçilen ülkeyi, “j” ölçüm yapılan malı, “t” toplam mal miktarını ve “n” karşılaştırması yapılan ülke ya da ülkeler grubunu temsil etmektedir. RXA ve RMA’nın açılımı sonucunda formül şu şekle dönüşür (Bekmez, 2008: 19);

$$RCA_{V1} = [(X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt})] - [(M_{ij} / M_{nj}) / (M_{it} / M_{nt})]$$

Vollrath’ın önerdiği ikinci endeks, nispi ihracat üstünlüğünün logaritmasıdır (Utkulu, 2005: 16).

$$RCA_{V2} = \ln RXA = \ln [(X_{ij} / X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt})]$$

Vollrath’ın önerdiği üçüncü bir endeks, göreceli rekabet üstünlüğü endeksidir.

$$RC_{ij} = \ln (RXA_{ij}) - \ln (RMA_{ij})$$

Pozitif bir değer rekabetçi avantaja, negatif bir değer ise dezavantaja karşılık gelir. Vollrath RC endeksinin, bir ülke veya malın karşılaştırmalı üstünlüğünü daha iyi yansıttığından ve de arz ve talep dengesini içerdiğinden dolayı daha tercih edilebilir bir endeks olduğunu belirtmektedir. Söz konusu endeksin uygulanması özellikle iki yanlı ticaretin söz konusu olmadığı durumlarda sınırlı kalacaktır. Diğer taraftan RTA ise belli bir mal grubunun ya da endüstrinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünde, ihracat ve ithalat üstünlüklerinin göreceli katkısını ölçme potansiyeline sahiptir. Bu üç endeks birlikte ele alındığında Vollrath, RXA endeksinin pratikte daha yaygın kullanıldığını kabul etmektedir (Çakmak, 2005: 70).

1.2.2.2.2 Net İhracat Endeksi (NETİHR)

Net ihracat endeksi (NETİHR), net ihracatın göreceli büyüklüğünü vermektedir.

$$NETİHR_i = (X_i - M_i) / (X_i + M_i) * 100$$

Yi : i sektöründeki toplam üretim,

Xi : i sektöründeki toplam ihracat,

Mi : i sektöründeki toplam ithalat.

Göstergenin pozitif olması, ihracatın ithalattan büyük olduğunu gösterir (Bedir 2009: 84).

1.2.2.2.3 İhracatta Benzerlik Endeksi (XS)

İhracatta benzerlik endeksi Finger ve Kreinin tarafından geliştirilmiştir. Bu endekste ilgili ülkenin seçilen ürünündeki ihracat oranı, rakip ülke veya ülke gruplarının o ürünündeki ihracat oranı ile karşılaştırılmaktadır (Bekmez, 2008: 20). Net ihracat endeksinin en önemli özelliklerinden biri küçük bir ülkenin ihracat yapısının büyük bir ülke grubu ile kıyaslanabilmesine olanak sağlamaktadır. Benzerliğin en az olduğu durumda endeks “sıfır” değerini alacaktır. İhracatın mal gruplarına göre oransal dağılımı çakışıkça endeks büyüyecek, tam bir çakışma olduğunda en yüksek değere “yüz”e ulaşacaktır. İhracatta benzerlik endeksi (XS) ülkeler arasındaki farklı ihracat kalıplarını yansıtması açısından yararlı bilgiler sunar. Endeks şu şekilde tanımlanır:

$$XS = \sum [\min(X_{ij}, X_{ik}) * 100]$$

Burada X_{ij} ve X_{ik} , i sektörünün j ve k ülkelerindeki ihracat payını göstermektedir. Bu, genellikle belli bir partnere veya piyasaya yapılan ihracat olarak dikkate alınır. Endeks değeri “0” ile “100” arasında değişir. “0” olması iki karşılaştırılan ülkelerin ihracatının tamamen farklı yapıda olduğunu, “100” olması da ihracat yapılarının benzer olduğunu gösterir ki bu da söz konusu ülkelerin ilgili mal grubunda birbirleri ile rekabet içinde olduğu anlamına gelir (Altay ve Gürpınar, 2008: 266-267).

1.2.2.3 Uluslararası Kuruluşların Rekabet Gücü Endeksleri

Ülkelerin rekabet edebilirlik yönünden konumlarını ölçen iki önemli kuruluş bulunmaktadır. Bunlardan ilki her yıl ocak ayında Davos toplantılarını organize eden Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum: WEF), ikincisi ise Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Institute for Management Development: IMD)’dür. Her iki kuruluşun da küresel rekabet gücü üzerine yayınladıkları raporların bilimsel bir temele dayandığı genel olarak kabul edilmektedir.

1.2.2.3.1 Dünya Ekonomik Forumu Endeksi (WEF)

Ülkelerin uluslararası rekabet gücünün saptanması ve gelişiminin gözlemlenmesi amacıyla 1979 yılından günümüze her yıl Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yayınlanan Küresel Rekabet Gücü Raporunda (GCR), küresel rekabet gücü endeksi (GCI) hesaplanmaktadır. Endeks ile birlikte ülkeler rekabet güçlerine göre sıralanmakta böylece rekabet güçlerine göre ülkeleri karşılaştırma ve ülkelerin güçlü, zayıf yönlerini belirleme imkanı yakalanmaktadır.

Endeksin bileşenleri ve hesaplama metodolojisi değişen koşullara göre yenilenmektedir. Daha önceleri, ülkelerin rekabet gücünü değerlendirmek için Jeffrey Sachs ve John McArthur tarafından geliştirilen “Büyüme Rekabet Gücü Endeksi” kullanılırken (Bedir, 2009: 56-57), daha sonra M. Porter ‘ın 2000 yılında hazırladığı mikro ekonomik temelli bir endeks olan “İşletme Rekabet Endeksi” geliştirilmiştir (Saridoğan, 2010: 164). Rekabet gücünün daha kapsamlı olarak ölçülmesinde verimliliği etkileyen çok sayıda faktörün hesaplama katılması amacıyla (Bedir,2009: 56-57), 2004-2005 yılı GCR’sinden itibaren ise Xavier Sala-i Martin tarafından geliştirilen endeks mikro ve makro temellerin birleştirildiği yeni bir ölçüm yöntemi halini almıştır. Ardından Sala-i Martin’in çalışması, Porter ve diğ. (2008) tarafından rekabetin mikro ekonomik ve makro ekonomik temelleri yeniden inşa edilmiştir (Saridoğan, 2010: 164).

Sala-i Martin’in geliştirdiği küresel rekabet gücü endeksinde verimlilik ve rekabet gücüne etki eden kritik faktörler bütüncül bir yaklaşımla, 12 grup halinde ele alınmaktadır. Bunlar; kurumlar, altyapı, makroekonomi, sağlık ve ilköğretim, yüksek öğretim ve mesleki eğitim, mal piyasası etkinliği, işgücü piyasası etkinliği, finansal piyasa etkinliği, teknolojik durum, piyasa boyutu, iş aleminin sofistikeliği ve inovasyondan oluşmaktadır. Raporunda 12 gelişme ekseninden birinde ilerleme kaydedilmesinin ülkenin rekabetçi gücünü artırmaya yetmeyeceği tüm hususların birlikte ele alınması gerekliliğinden bahsedilmektedir (WEF, 2011: 8). Ayrıca, tüm bu on iki gelişme eksenini belirli ölçüde tüm ülkeler için önem arz etmesine rağmen, her birinin görece önemi ülkelerin gelişmişlik seviyesine bağlı olarak değişecektir. Bu husus, GCI hesaplamasında WEF tarafından dikkate alınarak, söz konusu gelişme eksenleri üç alt endeks halinde organize edilmiş ve her birine belirli bir gelişme aşamasına karşılık gelen kritik bir önem atfedilmiştir (Bedir, 2009: 59). Küresel rekabet gücü endeksinde

bulunan üç alt endeks; üretim faktörleri odaklı gelişme aşaması, verimlilik odaklı gelişme aşaması, inovasyon odaklı gelişme aşamasıdır.

GCI metodolojisinin genel hatları ve alt endekslerin kompozisyonu şu şekildedir;

Tablo 3.
Gelişme Aşamaları ve Rekabetçiliğin 12 Faktörü

Temel Gereklilikler <ul style="list-style-type: none">• Kurumlar• Altyapı• Makroekonomik istikrar• Sağlık ve temel eğitim	Üretim Faktörleri Odaklı Ekonomiler İçin Temel Belirleyiciler
Verimlilik Artırıcılar <ul style="list-style-type: none">•Yüksek eğitim ve mesleki eğitim•Mal piyasası etkinliği,•İşgücü piyasası etkinliği,•Finansal piyasa etkinliği,•Teknolojik altyapı,•Piyasa büyüklüğü	Verimlilik Odaklı Ekonomiler İçin Temel Belirleyiciler
İnovasyon ve Çeşitlilik Faktörleri <ul style="list-style-type: none">•İş alemi sofistikeliliği•İnovasyon	İnovasyon Odaklı Ekonomiler İçin Temel Belirleyiciler

Kaynak: WEF, Global Competitiveness Report 2010-2011: 9.

Üretim faktörleri odaklı gelişme aşamasında rekabet gücünü sürdürmek için rekabet gücü esas itibariyle, iyi işleyen kamu ve özel kurumlar (gelişme eksen 1), uygun altyapı (gelişme eksen 2), istikrarlı makroekonomik çerçeve (gelişme eksen 3) ve sağlıklı okur yazar işgücü(gelişme eksen 4) ile ilişkilendirilmiştir. Verimlilik odaklı gelişme aşamasına hareket eden ülkeler için, uluslararası rekabet gücü önemli ölçüde yüksek eğitim ve mesleki eğitim (gelişme eksen 5), etkin mal piyasaları (gelişme eksen 6), iyi işleyen işgücü piyasası (gelişme eksen 7), gelişmiş finansal piyasalar (gelişme eksen 8), geniş yerli veya yabancı piyasa (gelişme eksen 9) ve mevcut teknolojilerden

faýdalanma yeteneği (gelişme eksenini 10) belirleyici olmaktadır. Son olarak, ülkeler inovasyon odaklı gelişme aşamasında, firmaların uluslararası rekabet gücünde en gelişmiş üretim işlemlerini kullanarak yeni ve özgün /farklı mallar üretebilmeleri (gelişme eksenini 11) ve inovasyon (gelişme eksenini 12) yapabilmeleri etkili olmaktadır (WEF, 2011: 8-9; Bedir, 2009: 59-60).

Bu şekilde bir yandan alt endeksler elde edilirken, diğer yandan ülkelerin gelişmişlik aşamasına bağlı olarak, önem derecesine göre her bir alt endeks farklı ağırlıklandırılmakta ve ağırlıklandırılmış alt endekslerden hareketle küresel rekabet gücü endeksine ulaşılmaktadır (Bedir, 2009: 61).

Tablo 4.
Gelişme Aşamalarına Göre Alt Endekslerin Ağırlıklandırılması

Gelişme Aşamaları					
	1.Aşama:Faktör Etken	1.Aşamadan 2.Aşamaya Geçiş	2.Aşama:Etkinlik Etken	2.Aşamadan 3.Aşamaya Geçiş	3.Aşama:İnovasyon Etken
KBGSYİH(\$)	<2000	2,000–2,999	3,000-8,999	9,000-17,000	>17,000
Temel Gereklere Alt Endeksi	%60	%40-60	%40	%20-40	%20
Etkinlik Artırıcı Alt Endeksi	%35	%35-50	%50	%50	%50
İnovasyon ve Sofistike Faktörler Alt Endeksi	%5	%5-10	%10	%10-30	%30

Kaynak: WEF, Global Competitiveness Report 2010-2011: 10.

Tabloya göre 1.aşama kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla (KBGSYİH) değeri 2000\$'ın altında ve en çok önem verilen endeks temel gereklere alt endeksi iken, 2.aşamada KBGSYİH 2,000-2,999 arasında ve önem verilen endeks etkinlik artırıcı alt endeksidir. Son aşamada ise KBGSYİH değeri 17,000'den büyük olduğu, inovasyon ve gelişmiş

faktörler alt endeksinin öneminin artmış olduğu ancak etkinlik artırıcı alt endeksin hala yüksek bir yüzdeye sahip olduğu görülmektedir.

Porter, Delgado, Ketels ve Stern'in 2008 yılında geliştirdiği yeni küresel rekabet gücü endeksinde ise rekabet edebilirlik mikro ve makro ekonomik rekabet edebilirlik şeklinde iki alt bileşene ayrılmaktadır. Bunlardan ilki 'mikro ekonomik rekabet edebilirlik' kendi içinde işletmelerin faaliyetlerinde ve stratejilerinde yetkinlik ile ulusal iş iklimi şeklinde ikiye ayrılmaktadır. 'Makro ekonomik rekabet edebilirlik' de kendi içinde sosyal altyapı ve siyasi kurumlar ile makro ekonomik politikalar olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu alt dallar da yine kendi içinde bileşenlere ayrılmaktadır. Endeksin alt bileşenleri ne kadar sağlam olursa ülkelerin rekabet güçleri de o kadar yüksek olacaktır (Porter ve diğ, 2008: 53).

1.2.2.3.2 Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü Endeksi (IMD)

Yönetim Geliştirme Örgütü (IMD) tarafından hazırlanan Dünya Rekabet Gücü Yıllığı (WCY) için,ülke yapılarının ve pazar koşullarının,işletmelerin rekabet güçlerini arttırmada ve sürdürülebilir konuma gelmesindeki katkıyı ortaya çıkarmak ve rekabet gücü açısından ülkelerarası karşılaştırmalar yapmak raporun hazırlanmasındaki ana amaçtır (Çivi ve diğ, 2008: 15). IMD'ye göre bir ülkenin rekabet gücü gayrisafi yurtiçi hasılaya (GSYİH) indirgenemez. Ülkelerin rekabet gücü ülke içindeki firmaların rekabet gücü toplamından oluşur. Ancak firmaların rekabet gücünü birebir ölçme olanağı olmadığından rekabet gücünü etkileyen faktörler belirlenir ve ölçülür. Bu bağlamda IMD yaptığı analiz ile ülkelerin katma değer oluşturma ve sürdürülebilir kılma yeteneklerini dolayısıyla firmaların rekabet gücünü sıralar (Aktan ve Vural, 2004: 79-80). IMD Rekabet Gücü Yıllığında, ülkelerin genel uluslararası rekabet gücü sıralamasının yanı sıra, her bir ülkenin uluslararası rekabet gücü ana faktörler ve alt faktörler itibariyle ayrıntılı olarak analiz edilmekte, güçlü ve zayıf yanları ortaya konulmaktadır. Ayrıca, her bir temel faktör kapsamındaki tüm kriterler bazında ülkelerin uluslararası rekabet gücü sıralaması sunulmaktadır (Rosset, 2008: 472).

Ülkelerin rekabet gücünü belirleyen faktörler IMD tarafından ekonomik performans endeksi, hükümet etkinliği endeksi, iş dünyası etkinliği endeksi ve altyapı endeksi şeklinde dört ana başlık altında toplanmıştır.

Tablo 5’te IMD’nin ülke rekabet gücü endeksi hesaplamasında dikkate aldığı faktörler yer almaktadır.

Tablo 5.
IMD Rekabet Gücü Endeksi Faktörleri

Ekonomik Performans (82 Kriter)	Yurtiçi ekonominin makroekonomik değerlendirilmesi: Yurtiçi Ekonomi, Uluslar arası Ticaret, Uluslar arası Yatırım, İstihdam ve Fiyatlar
Hükümet Etkinliği (70 Kriter)	Hükümet politikalarının rekabet gücüne yardımcı olduğu düzey: Kamu finansmanı Maliye Politikası, Kurumsal Altyapı, İş Kanunları ve Toplumsal Yapı
İş Dünyası Etkinliği (67 Kriter)	Doğal çevrenin, kurumları inovatif-karlı ve sorumlu bir şekilde faaliyet göstermeleri için desteklediği düzey: Üretkenlik ve Etkinlik, Emek Piyasası, Finans, Yönetim Pratikleri, Tutumlar ve Değerler
Altyapı (110 Kriter)	Temel, teknolojik, bilimsel ve insan kaynaklarının iş dünyası ihtiyaçlarının karşılama düzeyi: Temel Altyapı, Teknolojik Altyapı, Bilimsel Altyapı, Sağlık, Çevre ve Eğitim

Kaynak: Rosselet, Mccauley, Suzanne, 2008: 472.

Hesaplama ele alınan her bir ana başlık kendi içinde mikro değişkenlere sahiptir. Buna göre ekonomik performans endeksi 82, hükümet etkinliği endeksinde 70, iş dünyası etkinliği endeksinde 67 ve altyapı endeksinde 110 kriter hesaplamaya dahil edilerek oluşturulmaktadır. Ayrıca dört ana başlığın yer aldığı genel rekabet gücü endeksi ve ülke sıralaması her yıl WCY’de yayınlanmaktadır.

1.3 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Ve Dış Rekabet Gücü İlişkisi

Gelişen dünya pazarları ile birlikte, küresel pazarlardaki firmalar gerek buldukları ülkelerde, gerekse de yaşamlarını sürdürmeyi arzuladıkları ülkelerde birçok rakiple karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum günümüzde ‘küresel rekabet’ diye adlandırılmaktadır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere bakıldığında küresel rekabet açısından iki ülke arasında farklı özellikler tezahür etmektedir. Gelişmiş ülke pazarlarında rekabet unsurlarının sert oluşunun yanında rakip firmaların çokluğundan ve

pazardaki tüketicinin doyunluğundan dolayı firmaların beklentilerinin karşılanmadığı görülmektedir. Bu sebeple firmalar DYSY aracılığıyla adı 'küresel pazar' olarak da adlandırılan gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke pazarlarına nüfus etme çabasındadırlar. Gelişmekte ve az gelişmiş ülkelere bakıldığında ise durum farklı bir şekilde göze çarpmaktadır. Küresel pazar yaklaşımının artması ile ortaya çıkan doğrudan yatırımların, gittiği ülkelerde yeni teknoloji kullanımını özendirilmesi, ülke ekonomisinde faaliyet gösteren firmaların rekabet güçlerini artırmak adına dünyayı takip etme isteği uyandırması ve sadece kendi pazarlarının durumunu değil, ülke ekonomilerinin de durumunu öğrenme arzusuyla birlikte kendini geliştirme isteği uyandırması gibi firmaların rekabet yarışına büyük katkısı bulunmaktadır (Keskin, 2011: i). Buna ek olarak sermaye girişleri sağlayarak, DYSY; yabancı teknoloji, bilgi, yönetim becerisi ve diğer önemli girdileri elde etmede, uluslararası pazarlamada, ürün pazarını bütünlemede, firmaların uluslararası rekabet gücünü geliştirmede ve ülkelerin ekonomik performansını arttırmada büyük bir araçtır (UNCTAD, 2007: 7).

DYSY taraftarlarına göre, dış rekabet ortamında hangi ülke ne kadar çok yabancı yatırım çekebilirse, o kadar çok küresel üretimden ve gelirden pay alacak ve rekabet gücünü arttıracaktır. DYSY yoluyla gelişmiş ülkelerin, ucuz işgücü ve hammadde faydası sağlayarak dış rekabet güçlerini artırması; gelişmekte olan ülkelere sermaye ve teknoloji transferi sağlayacağı beklentisi ile orantılı olarak dış rekabete hazırlanması DYSY'yi her iki ülke yapısı için de cazip kılmaktadır (Gürak, 2003: 2-3).

DYSY ve dış rekabet gücünün ilişkilendireceği bu başlıkta öncelikle DYSY ve dış rekabet gücü teorik yapıda incelenecek ardından DYSY'nin yatırımcı ve ev sahibi ülkenin dış rekabet güçleri üzerine etkisi ayrı ayrı incelenecektir. Bu inceleme esnasında dış rekabet gücü göstergeleri DYSY bağlamında aktarılacaktır.

1.3.1 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Ve Dış Rekabet Gücü İlişkisinin Teorik Yapısı

DYSY'leri açıklamaya yönelik teoriler 1960'lı yıllarda ortaya çıkmaya başlamıştır. 1960'lı yıllardan günümüze DYSY, içerisinde küresel bir yapıyı barındırmasından ötürü ekonominin birçok dalıyla ilişkilendirilmiştir. Kalkınma ekonomisi, dış ticaret, refah ekonomisi DYSY ile ilişkilendirilen alanlardan bazılarıdır. Burada incelenecek olan

durum ise DYSY ve dış rekabet arasındaki ilişkiyi içerisinde bulunduran teorilerdir. Bu kapsamda DYSY teorilerine dış rekabet gücü dahil edilerek açıklanacaktır.

1.3.1.1 Ürün Dönemleri Teorisi

Ürün dönemleri teorisinde, ÇUŞ'ların ihracat yerine neden DYSY'yi tercih ettikleri üzerinde durulmuştur. Teoriye göre, DYSY yapılmasının nedenleri yenilikçi firmanın teknoloji üstünlüğünü koruması, tekelci avantajlarını devam ettirmek istemesi ve ucuz işgücünden yararlanma isteğidir. Teori Vernon tarafından 1966 yılında geliştirilmiş ve Amerikan şirketlerinin diğer ülkelerde gelişme çabalarını konu edinmiştir. Teoriye göre üretim aşamaları “yeni üretim aşaması”, “olgunlaşma aşaması” ve “standartlaşmış ürün aşaması” şeklinde üç dönemden oluşmaktadır (Vernon, 1966: 190-191). Bu üç dönemin belirleyici özellikleri dönemler boyunca üretime katkıda bulunan sermaye, nitelikli ve niteliksiz işgücü gibi çeşitli üretim faktörlerinin paylarında meydana gelen değişikliklerdir (Kula, 2005: 5). Bu aşamalardan ilkinde ürün sadece icatçı ülke pazarında üretilir ve satılır. Ürün olgunlaşma aşamasına girdiğinde icatçı ülke ürüne oluşan yurtdışı olan talepten ötürü ihracata başlar. İhracat sonucu teknolojik değişmelerin uzun dönemli olması sebebiyle taklit edilmeye başlanan ürün için piyasaya rakip firmalar girmektedir. Ürünün hammaddesine sahip ülkeler, icatçı ülkeye göre maliyet avantajı sağlayarak rekabet güçlerini artırır. Standartlaşmış ürün aşamasına gelindiğinde ise üretimin gerektirdiği teknoloji standart bir hal alır ve üretimde niteliksiz işgücünün payı artar. İcatçı ülke rekabet gücünü korumak için son aşamada işgücünün ucuz olduğu ülkelere yatırımını kaydırır ve DYSY'de bulunur (Vernon, 1966: 191-207).

1.3.1.2 Eklektik Teori

Dunning tarafından geliştirilen bu teori literatürde OLİ teorisi olarak da tanımlanmaktadır. OLİ içerisinde üç anlamı barındıran ve yatırımcıların DYSY'de bulunması için sahip olmaları gereken avantajların kısaltmasıdır. Bunlar, sahiplik (Ownership) avantajları, alansal (Location) avantajlar ve içselleştirme (Internalization) avantajlarıdır.

Sahiplik avantajları (O),firmanın rakiplerine karşı karşılaştırmalı bir üstünlük elde etmesini sağlayan (Ak, 2009: 23) ve yerel rakiplerinin sahip olmadığı teknoloji, patent veya marka gibi maddi olmayan firmaya özgü avantajlardır. Alansal avantajlar (L) ise,

firmanın üretimini nerede yapacağıyla ilgili olan avantaj türüdür. Yani ev sahibi ülkede üretim yapılmasının, kendi ülkesinde üretim yapıp ihraç etmekten daha mı karlı olacağı sorusuyla ilgilidir. Burada ülkelerdeki faktör fiyatları, müşterilere erişim, hükümetin ticaret düzenlemeleri, döviz kurları, sermaye akımları, kurumsal ve siyasal istikrar devreye girmektedir. Eğer yatırımcı firmanın kendi ülkesindeki alansal avantajlar yeterli değilse doğrudan yatırım yaparak yerleşim yerine ilişkin bazı avantajlar sağlayabilir. Bu da firmanın rekabet gücünü artırabilir. Son olarak da içselleştirme avantajında (I) söz konusu firmanın, doğrudan yatırım yapması, yabancı bir firmaya lisans verme veya kiralaması durumundan daha karlı olması durumudur (Bevan ve Estrin, 2004: 777-778). Firmanın sahiplik ve alansal avantajlarını içselleştirmesi kendi içerisinde büyümesi ya da yabancı firmaya bu avantajların kullanım hakkını satarak büyümesi arasındaki firma tercihini yansıtmaktadır (Ak, 2009: 23).

1.3.1.3 Oligopolistik Tepki Teorisi

Oligopolistik piyasa yapısının temel özelliğini, firmalar arası karşılıklı bağımlılık oluşturur. Oligopolde birbirine etki edebilecek kadar az sayıda firma olduğu için, piyasadaki herhangi bir firmanın üretim, fiyat ve satış konularındaki kararı diğer firmaları yakından ilgilendirmektedir. Bu tür piyasa türünde lider firmanın pazar payını artırmak için yatırım yapması halinde, aynı endüstride faaliyet gösteren diğer firmalar da lider firmayı izleyerek yatırım faaliyetine yönelirler (Kurtaran, 2007: 370-371). Bu şekildeki takip, firmaların sektördeki pazar payını korumaya yöneliktir. Bu durumun ulusal veya uluslararası boyutta olması karşılıklı bağımlılık temel ilkesi açısından bir fark yaratmaz. Rakip firmaların lider firmaları izlemesinin nedenleri arasında yabancı ülkelerdeki ihracat piyasasını kaybedebilecekleri ve dışarıya doğrudan yatırım yapan lider firmanın, yabancı piyasada zamanla birçok deneyim ve avantaj kazanarak hem iç, hem de dış piyasalarda rekabet üstünlüğü yakalaması ve bunun dışarı yatırım yapmayan firmaları zor duruma sokabilmesi yer almaktadır (Yavan, 2006: 74-75). Buna göre, benzer malı ihraç eden iki firmadan birinin yabancı piyasada doğrudan yatırım yaparak orada bir üretim üssü oluşturması, onun dış piyasayı ele geçirerek öbür firmanın ihracatının azalmasına yol açabilir. Çünkü bu firma, yabancı piyasada daha düşük maliyetle üretim yaparak, müşterilere yakın olduğu için onlara satış sonrası hizmetleri sağlayarak, yeni bilgi, beceri elde ederek ve değişik mal ve hizmetler üreterek bir rekabet üstünlüğü sağlayabilir (Seyidoğlu, 2009: 608). Teorinin ileri sürülmesi

Knickerbocker tarafından ABD kökenli imalat firmalarının 1948- 1967 yılları üzerine yaptığı çalışma ile olmuştur. Çalışmada gözlemlenen firmaların yüzde 45'inin ilk yatırım yapıldıktan sonraki üç yıl içerisinde, yüzde 70'ninin ise 7 yıl içerisinde "lideri izle stratejisi" çerçevesinde yurtdışındaki ülkelere yatırım yaptıkları gözlenmiştir (Ak, 2009: 19). Bu şekilde yatırımda bulunan oligopolistler, hem sahip oldukları teknoloji ve yönetsel yeteneklerini dış pazarlarda koruyabilme hem de işgücü, hammadde ve vergi gibi maliyet avantajlarından yararlanarak rekabet güçlerini artırma imkanı elde edebilmektedirler.

1.3.1.4 Dikey Entegrasyon - Yatay Entegrasyon Yatırımları

Üretim sürecindeki faktör fiyatlarının uluslararası farklılık göstermesi dikey entegrasyon yatırımlarının (DEY) gerçekleşmesindeki temel sebeptir (Markusen ve Maskus, 2001: 5). Bu sebep doğrultusunda yatırımcılar bir malın üretim sürecini farklı ülkelere yaymaktadırlar (Braconier, Norback ve Urban, 2002: 8). DEY'lerde gözlenen genel eğilim, üretim sürecinin emek yoğun olan kısmının ucuz ve niteliksiz işgücünün bulunduğu ülkelerde; idari birimler, araştırma geliştirme gibi diğer kısımlarının ise nitelikli işgücünün yeterli derecede bulunduğu ülkede yapma yönündedir. Bu durumu örneklerle açıklarsak, çok uluslu İtalyan otomobil firması Çin'in ucuz işgücünden faydalanmak için montaj bölümünü Çin'de kurması, ucuz enerji kaynaklarından faydalanmak isteyen İngiliz tekstil firmasının imalat kısmını Rusya'da kurması şeklinde sayılabilir. DEY, doğası gereği ticaret yaratıcı etkisi olan bir DYSY türüdür. Yatırımcı ülke pazarı için üretilen bir ürünün, DEY yapılması sonucunda farklı bir ülkede montajının yapılarak yatırımcı ülkeye ihraç edilmesi hem yatırımcı ülke hem de ev sahibi ülkenin dış ticaret hacmini artırmaktadır (Göver, 2005: 10-11, Şener, 2008: 43).

Başlangıçta faktör fiyatlarındaki farklılık sebebiyle DEY yapan ülke maliyet avantajı yakalayarak, stratejik pazarlara ulaşmada önemli avantajlar sağlayarak; ev sahibi ülke ise üretim ve ihracat düzeyini yükselterek, yeni yönetim ve teknoloji bilgisi edinerek rekabet güçlerini artırma olanağı yakalayacaklardır. Dolayısıyla, DEY'ler ülkelerin rekabet güçlerini artırma amaçlı yatırım yapmalarında açıklayıcı bir rol oynamaktadır.

Yatay entegrasyon yatırımları (YEY) ise ölçek ekonomisinden yararlanmak, fiyat rekabetine girebilmek ve piyasaya daha güçlü çıkma gayesi ile yapılır. Bu kapsamda yatay entegrasyon yatırımları için, sağlayacağı ölçek ekonomilerinden dolayı aynı

türden mal veya hizmetlerin farklı bölgelerde üretilmesi ile yapılan yatırımları ifade etmektedir diyebiliriz (Forte, 2004: 2). Örneğin bir bilgisayar şirketi olan International Business Machines'in paylaşmak istemediği bilgisayar teknolojisi ürettiğinde, ihracat yapmanın maliyetinin yüksek olduğu bir ortamda yurt dışındaki talepten mümkün olan en yüksek seviyede yararlanmak için YEY'e giderek ve her piyasada aynı malı üreterek yerel piyasalara satması YEY'e örnektir (Şener, 2008: 40). Yatırım kararı aşamasında yatırımcı iki durum arasında kıyaslama yapmaktadır. Bu kıyaslama, tek bir fabrikada üretim yaparak ölçek ekonomilerinden faydalanmanın getireceği üretim maliyeti avantajı ile pazara yakın olmanın ve ticaret nedeniyle karşılaşılan taşıma, gümrük tarifesi gibi maliyetleri azaltmanın avantajı arasındadır. Yatırımcı ülke ve ev sahibi ülke arasında ticaret engelleri ve taşıma maliyetleri ne kadar yüksek ve yatırım önündeki engeller ne kadar azsa, DYSY ticarete o kadar çok tercih edilecek ve YEY yapılacaktır. Uluslararası arenada faaliyet gösteren büyük firmalar yatay bütünleşmeye giderek rekabet güçlerini daha da arttırmaları ve piyasa hakimiyetlerini pekiştirirler (Göver, 2005: 7-8). Ancak YEY'de dikkat edilmesi gereken husus firmanın yatırımı sonucu ev sahibi ülkede üretilen malı uluslararası pazara sunmak yerine ev sahibi ülkenin dış ticaret kısıtlamaları sonucu pazarına ulaşmanın alternatif bir yolu olarak görebilme olasılığıdır. Bu olasılığın gerçekleşmesi durumunda ev sahibi ülke için ihracat oranı değişmeyeceğinden dolayı dış rekabet gücünde pozitif bir etki oluşturmayacaktır.

1.3.1.5 Elmas Modeli

Porter, rekabet gücü kavramının genel kabul gören tek bir tanımının olmadığını belirterek ulusal ölçekte rekabet gücünü verimlilikle eş anlamlı olacağını ifade ederek (Reinert, 1994: 2) küresel rekabetin açıklayanlarını ortaya koymak için; Elmas Modeli yaklaşımını geliştirmiştir. Küresel rekabetin dört temel belirleyeni olarak elmasın dört köşesinde; faktör koşulları, talep koşulları, firma stratejisi ve rekabet yapısı ve ilgili ve destekleyici endüstrilerin varlığı vardır. Porter, bu dört değişkenin birbirlerini karşılıklı olarak güçlendirdiklerini ifade ederek elmasa devlet ve şans faktörünü iki dışsal değişken olarak ilave etmiştir. Karşılaşılan fırsatlar ve şans unsuru; savaş, doğal afet ya da pazar yapısının değişmesi gibi kontrol edilemeyen durumları içermektedir. Porter'ın elmas modeline göre devlet, ayrı bir faktör değil de dolaylı bir rol üstlenerek firmaları hedeflerini büyütme ve performanslarını arttırmaya yönelten diğer faktörlerin üzerinde yer alan bir unsurdur (Davies ve Ellis: 2000: 3-5).

Elmas modelinin üzerine kurulduğu temel varsayım, “uluslararası ticarete rekabet küresel olabilir, ancak rekabet avantajının kaynağı lokaldir (ulusal koşullardan kaynaklanmaktadır)” şeklinde ifade edilebilir. Bu varsayım çerçevesinde Porter, “bir ulusal sektörün uluslararası pazarlarda avantajlı konuma gelmesini sağlayan lokal koşullar nelerdir” sorusuna yanıt aramaya çalışmaktadır. Porter, bir endüstri için her bakımdan avantajlı olmanın gerekli olmadığını, ancak çeşitli belirleyicilerde üstün olmanın yeterli olabileceğini ileri sürmektedir (Gürpınar ve Sandıkçı, 2008: 105).

1.3.1.6 Çifte Elmas - Genişletilmiş Çifte Elmas Modeli

Rekabet gücünü açıklamada çok önemli bir yere sahip olan Porter’ın elmas modeli, birçok araştırmacı tarafından eleştirilmiştir. Bu araştırmacılardan biri olan Dunning, rekabet gücü üzerinde çok uluslu şirketlerin önemli bir yere sahip olmasından dolayı elmas modeline dahil edilmemesini eleştirmektedir. Ona göre uluslararası şirketlerin sadece yerel elmasın değil ilişkili diğer ülkelerin elmaslarının da değerlendirilmesi gerekmektedir (Barragan, 2005: 12). Dunning, dünya ekonomisinin küresel hale gelmesinden ve bu küresel ortamda ÇUŞ’ların daha da önemli hale gelmesinden dolayı Porter’ın ülke rekabet gücünü sadece yerel firmaların rekabet gücüne bağlamasını eksiklik olarak görmektedir (Dunning, 1993a: 9-10). Bu noktada Dunning, ÇUŞ’ların üretim faaliyetlerinin çoğunu başka ülkelerde yaptığını ve dolayısıyla ÇUŞ’ların faaliyetlerinin üretim yaptığı bu ülkelerin rekabetçi avantaj elmasını etkilediğini aynı zamanda bu ülkelerin elmasından da etkilendiğini savunmaktadır. Bu sebeple ÇUŞ faaliyetlerini devlet ve şans dışsal faktörüne ek olarak üçüncü bir dışsal faktör şeklinde modele dahil etmektedir (Dunning, 1992: 135-168). Yeni modelde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ve çok uluslu şirketlerin ülkede yürüttükleri faaliyetlerin ülke rekabet gücüne olan katkısı da ön plana çıkarılmaktadır.

Dunning ve Lundan firmaya özgü rekabetçi avantajların coğrafi kaynağını tespit etmek için Alan Rugman ve çalışma arkadaşları tarafından geliştirilen çifte elmas modelini analitik temel alarak dünyanın en büyük 500 endüstriyel firmasından faaliyetleri ile küresel piyasada doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının % 40’ını elinde bulduran 144 firmanın yöneticilere 1998 yılında anket uygulamıştır. Çalışmada amaç, ÇUŞ’ların rekabetçi avantajlarını ne derece yurtdışındaki faaliyetlerinden aldıkları yönündeki algılamalarını ölçmektir. Anketten elde edilen verilerle rekabetçi avantajın coğrafi

kaynağını belirlemek için firmaların boyutu, çok ulusluluk derecesi, teknoloji yoğunluğu, ev sahibi ülkenin gelişmişlik derecesi, teknoloji ve yaratılan değerlerin ele alındığı altı hipotez test edilmiştir. Çalışmanın ilk bulguları “dünyanın bazı lider endüstriyel firmaları yurtdışındaki aktivitelerden önemli derecede faydalandıklarını algıladıkları” şeklindedir. Dunning ve Lundan’ın bu çalışması ÇUŞ’ların gerek teknolojik gerekse niteliksiz işgücü ve doğal kaynaklar gibi geleneksel varlıklar açısından verimli değerleri yurtdışından edinmeye artan eğilimleri olduğunu göstermektedir (Akai, Gökmenoğlu ve Altunışık, 2012: 20).

Porter’in elmas modeline eleştiri getiren diğer yazarlardan olan Rugman ve D’Cruz bir ülkenin elmasının köşelerinden biri zayıf olsa dahi bu zayıflığı başka bir ülke ile telafi edebileceğini ileri sürmüşlerdir. Dunning’in ÇUŞ’ların faaliyetlerinin de elmas modeline dahil edilmesi gerektiği fikrinden yola çıkan yazarlar, Elmas Modeli’ni geliştirerek Çifte Elmas Modeli’ni oluşturmuşlardır (Kincaid, 2005: 29). Çalışmada, Çifte Elmas Modeli’ni açıklama amacıyla Kanada örneğini vererek, Porter’in elmas modelinin ülkedeki yabancı şirketleri dahil etmediğinden dolayı Kanada’nın dış rekabet gücünü açıklayamadığını ileri sürmüşlerdir. Kanada’da her ne kadar elmasın talep koşulları kısmı zayıf olsa da Amerika ile yapmış olduğu ticaret anlaşması sayesinde talep koşulları daha yüksek olan bir pazara giriş yapabilmektedir. Buna göre Kanada’nın rekabet gücü, kendi ülke elmasının yanı sıra A.B.D.’nin elmas modeline göre de oluşmaktadır. Bu durum bazı ülkelerde elmasın bir köşesinin başka bir ülkenin elmasına bağlı olduğunu ortaya koymaktadır (Rugman ve D’Cruz, 1993: 18-34). Rugman ve D’Cruz’un bu yaklaşımı, ülkelerin rekabetçi avantajlarını yerel ekonomik ortamının bir fonksiyonu olduğu şeklindeki tek elmas modelini, DYSY vasıtasıyla genişletmektedir (Dunning, 1996: 2). Ancak, Rugman ve D’Cruz’un geliştirdikleri çifte elmas modeli Kanada gibi ülkelerin durumlarını açıklamada başarılı olsa da Kore ve Singapur gibi küçük ülkelere tam olarak uymamaktadır. Bu noktada Moon, Rugman ve Vebreke (1998), Porter’in ulusların rekabetçi avantajında Singapur’un gelecek on yılda ekonomik gelişmenin ilk evresi olan faktör odaklı ekonomi aşamasında bulunmayı sürdürürken Kore’nin gerçek gelişmişlik seviyesine ulaşacağını ileri sürmesine rağmen ilerleyen zamanlarda Singapur’un Kore’den daha fazla başarılı olması durumunda Porter’in teorisinin geçerliliğinin sorgulanması gerektiğinden yola çıkmışlar ve bu ülkelerin durumlarını açıklayabilmek için çifte elmas modeli değiştirilerek Genişletilmiş

Çifte Elmas Modeli oluşturulmuştur. Bu model orijinal elmas modelinden, rekabet gücünün hem yerli hem de yabancı firmalar tarafından oluşturulması ve hükümeti daha önemli bir yere koyması açısından ayrılmaktadır. Geliştirdikleri genişletilmiş çifte elmas modelinde ÇUŞ'ların faaliyetlerini dışsal olarak ele almamış ve yeni bir değişken olarak modele dahil etmişlerdir. Özetle Porter'ın elmas modeli ile genişletilmiş çifte elmas modeli arasındaki en önemli fark çifte elmas modelinde ÇUŞ aktivitelerinin hesaba katılmasıdır. Ayrıca bu yeni model Porter'ın modeline iki yeni ilave daha getirmektedir. Yazarlara göre bunlardan birincisi yeni yaklaşımın, rekabet gücü paradigmasını kullanılabilir hale getirmesi, ikincisi ise hükümet değişkenini dışsal parametre olarak kabul etmekten ziyade elmas modelinin dört belirleyicisi üzerinde önemli bir etkiye sahip değişken olarak görmesidir (Akal, Gökmenoğlu ve Altunışık, 2012: 20-23).

1.3.2 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Yatırımcı Ülkenin Dış Rekabet Gücü Üzerine Etkisi

Dış rekabet gücünü artırmak, ülkeler için DYSY'nin hem nedeni hem de sonucu konumundadır. Bu sebeple çalışmanın başında saydığımız nedenler aynı zamanda DYSY sonucu yatırımcı ülkenin dış rekabet gücünü artırmasına sebebiyet veren etkilerdir. Yatırımcı ülkenin pazar payını genişletmesi, ucuz işgücü, hammadde sağlaması yoluyla maliyetini azaltması ve akabinde kârını maksimize etmesi yatırımcı ülkenin dış rekabet gücünü artıran etmenlerdir. GYÜ'lerdeki hızlı nüfus artışının bir sonucu olarak ucuz işgücü ve bununla birlikte sağlanan maliyet avantajı, yatırımcıları küresel üretim için bu ülkelere yönlendirmektedir. Günümüzde de dünya ticaretini ve üretimini yönlendiren şirketler, rekabet ortamı içinde pazar paylarını korumak ya da genişletmek amacıyla, ucuz işgücüne sahip ülkelerde faaliyette bulunmayı tercih etmektedirler (Gül ve diğ., 2006: 272). Vergi muafiyetleri, nakliye masrafları gibi tüm özelliklerin aynı, sadece birim işgücü maliyetinin daha ucuz olduğu bir ülkede yatırım yapmasıyla bile yatırımcının kârının katma değer içindeki payı daha yüksek olacaktır. Sonuçta elde ettiği kârın tamamını veya bir bölümünü ülkesine transfer ederse bu durum yatırımcı ülkenin yararına olacaktır. Eğer ki kârını yatırım yaptığı ülkede yeni yatırımlarda bulunmak için harcarsa bu durum ev sahibi ülkenin yararına olacaktır. Aynı zamanda yatırımcının elde ettiği kârı ülkesine götürmesi günümüz dünyasında rekabetçi

olabilmenin en büyük şartı olan yenilik yaratmasına imkan sağlayacak Ar&Ge harcamaları için kaynak oluşturmuş olacaktır.

Yatırımcı ülkenin DYSY yapması sonucu ihracatında meydana gelecek değişmeyi ise araştırmacılar genelde tamamlayıcılık ve ikame edicilik ekseninde değerlendirmişlerdir (Göver, 2005: 11). Blomström ve Lipsey'in ABD ve İsveç merkezli ÇUŞ'ların yatırımlarının bu ülkelerin ihracatına etkisini araştıran çalışmalarına göre, İsveç merkezli ÇUŞ'ların bir ülkede yaptıkları yatırımları artırmaları İsveç'in, bu ülkeye yatırım yapılan sektördeki ihracatını artırmaktadır. Ancak ABD merkezli ÇUŞ'ların yatırımları sonucu ABD'nin ev sahibi ülkeye yaptığı ihracat az da olsa azalmıştır. Dolayısıyla DYSY ve ihracat arasında İsveç için tamamlayıcı, ABD içinse ikame edici ilişki söz konusudur. 1989–1994 dönemi verileri esas alınarak yapılmış olan bir OECD çalışmasına göre, ABD merkezli ÇUŞ'ların imalat sanayinde yaptıkları 1 dolarlık DYSY sonucunda ABD'nin ihracatı 1,6 dolar artarken, ithalatı 3,9 dolar artmaktadır. Buna göre, ABD'nin yaptığı DYSY, ABD'nin dış ticaretine tamamlayıcı etki yapmasına rağmen, dış ticaret dengesini olumsuz yönde etkilemektedir. Tüm sektörler bir arada değerlendirildiğinde, Fransa merkezli ÇUŞ'ların yaptıkları 1 dolarlık DYSY'nin Fransa'nın ihracatını 2,4 dolar artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Fransa'nın imalat sanayinde yaptığı 1 dolarlık DYSY ise Fransa'ya 0,15 dolarlık dış ticaret fazlası sağlamaktadır (Blomström ve diğ., 1987: 28; OECD, 1996: 22-24; Gürak, 2005: 11-14). Öte yandan DYSY ve dış ticaret arasındaki ikame ve tamamlayıcılık ilişkisi ürün dönemleri modeline göre açıklanabilir. Modele göre ürün dönemleri, yeni ürün, olgunlaşmış ürün ve standartlaşmış ürün dönemlerinden oluşmakta ve bu dönemlerin her birinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gerçekleşip gerçekleşmeyeceği ve dış ticaretin nasıl olacağı ifade edilmektedir. Yeni ürün döneminde yurtiçine üretim söz konusuysen, olgunlaşmış ürün aşamasında yurtiçi pazarın doygunluğu ve dış piyasalara açılım vardır. Standartlaşmış ürün aşamasında ise dış piyasalara açılımının yanında diğer firmalara karşı maliyet avantajı kurma çabası vardır.

Aşağıda tabloda da görüldüğü gibi yeni ürün aşamasında dış ticaret ile DYSY arasında herhangi bir ilişki öngörülemez. Çünkü modelde, yeni ürün döneminde yenilikçi firmanın öncelikle kendi pazarına dönük üretimde bulunduğu, varsayılmaktadır. Bu varsayım sebebiyle, firmanın başka ülke pazarlarına girmeyi düşünmesi de mümkün olmayacağından, hem dış ticaret hem de DYSY ortaya çıkmayacaktır.

Tablo 6.

Ürün Dönemleri Modeline Göre DYSY ve Dış Ticaret

Ürün Dönemleri	Yeni Ürün Dönemi	Olgunlaşmış Ürün Dönemi	Standartlaşmış Ürün Dönemi
Dış Ticaret DYSY İlişkisi			
Dış Ticaret	Dış ticaret yok	Dış ticaret var	Dış ticaret var
DYSY	DYSY yok	Pazarı Koruma ve dış ticaret kısıtlamalarından kurtulmak için DYSY var	Ucuz girdilerden faydalanmak için DYSY var
Dış Ticaret/DYSY	Herhangi bir ilişki öngörülemez	Dış Ticaretle DYSY arasında ikame ilişkisi var	Dış Ticaretle DYSY arasında ikame ilişkisi var

Kaynak: Kula, 2005: 7.

Ürünün olgunlaşma ve standartlaşma dönemlerinde dış ticaret ile DYSY arasında ikame ilişkisi söz konusudur. Ancak DYSY'nin ortaya çıkış sebepleri her iki aşamada da birbirinden farklıdır. Olgunlaşmış ürün döneminde DYSY'yi ortaya çıkaran neden, pazarı koruma ve dış ticarete getirilen kısıtlamalardan kurtulma çabası iken, standartlaşmış ürün döneminde ucuz girdilerden faydalanmaktır (Kula, 2005: 7).

1.3.3 Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Yatırım Yapılan Ülkenin Dış Rekabet Gücü Üzerine Etkisi

Günümüz küresel üretim dönemi, teknik bilginin yayılmasını, daha iyi yönetimi, kaliteli ve ileri teknolojiye dayalı üretimi zorunlu hale getirmektedir. Çok uluslu firmalar dünya çapında üretim yaparlarken özgün ürün teknolojilerini uluslararası piyasalarda yarıştırmaya çalışırlar. Bu aşamada yeni teknoloji kullanımı ve dış rekabet gücü önem kazanır. Çok uluslu firmaların farklı ülkelerde yaptıkları yatırımlar ev sahibi ülkelerdeki firmaların da kendilerini rekabet ortamına ve rekabet kurallarına uydurma zorunluluğunu ortaya çıkarır. İşte bu süreç doğrudan yabancı sermaye yatırımına ev sahipliği yapan ülkede, uzun vadeli ekonomi döneminde sağlıklı bir rekabet ortamının oluşmasına katkıda bulunur (Keskin, 2011: 54).

Dış rekabet kavramı içerisinde birçok tanımı kapsayan geniş bir kavramdır. Bu anlamda DYSY'nin dış rekabet üzerindeki etkisi incelenirken ülkenin teknolojisinin, ihracat ve ithalatının, ürün kalitesinin, gelir dağılımının, makro ekonomik ortamının, üretim faktörlerinin kapasitesinin ve verimliliğinin ve de fiyatların nasıl bir değişime girdiğine bakılması gerekmektedir. Porter'ın elmas modelinde söylediği gibi neredeyse her şey rekabet için bir faktördür. Bu noktada, dış rekabet gücü üzerinde etkili olan faktörlerin çeşitliliği dikkate alındığında, rekabet gücünü artırmak için tek bir politika ya da sadece belli bir alanda kaydedilen büyük bir sıçramanın yeterli olmayacağı, belirli bir zaman gerektiren birçok münferit alanlardaki iyileşmelerin gerekliliğine vurgu yapılmaktadır. "Rekabet gücünün artırılması, bir sürat koşusu olmayıp maraton yarışı gibidir" (Porter, 2004: 32).

Belirtilmesi gereken bir diğer nokta da yabancı sermaye akımlarının dış rekabet gücüne etkilerinin, ülkelerin ekonomik potansiyeline, ulusal ve uluslararası pazarlarda yenilik yaratmasına, gelişmiş teknolojilere uyum sağlama sürecine, yeni piyasalar oluşturabilme yeteneklerine ve yasal-kurumsal alt yapılarının güçlülüğüne bağlı olarak değişebileceğidir (Karabıçak, 2009: 138).

DYSY'nin ev sahibi ülkenin dış rekabet gücü üzerine etkisi de önce ihracat ve ithalata olan etkisi ardındansa dolaylı etkileri şeklinde inceleme altına alınacaktır.

1.3.3.1 Dış Ticarete Etkisi

Geçtiğimiz yüzyıl, dünya ekonomileri arasındaki entegrasyon hızlı bir şekilde artmıştır. Dünya ekonomilerinin bu entegrasyonu ile öncelikle malların serbest dolaşımı önündeki engellerin kaldırılması amaçlanmış, buna paralel olarak da sermayenin serbest dolaşımı sağlanmaya çalışılmıştır. Sonuçta, ticaret ve yatırım, ekonomik entegrasyonun gerçekleştiği en önemli iki kanal olarak ortaya çıkmıştır (Göver, 2005: 1). DYSY'nin ev sahibi ülkenin dış ticaretine olan etkisinin net bir şekilde görülebilmesi için DYSY'yi hedeflerine göre ayırmak gerekir. Bu anlamda doğal kaynak arayan DYSY, pazar arayan DYSY, etkinlik arayan DYSY ve stratejik varlık arayan DYSY olarak dört kısımda inceleme yapılabilir.

İlk olarak doğal kaynak arayan DYSY'nin ev sahibi ülkenin dış ticaretine olan etkisine bakılacak olursa, bu türdeki yatırımların ticaret artırıcı olduğu söylenebilir. Çünkü bu tip yatırımları gerçekleştiren şirketlerin büyük çoğunluğunda bu faaliyeti tamamlayacak

başka bir ekonomik faaliyeti daha söz konusudur. Özellikle 20. yüzyılın ilk dönemlerinde sıkça rastlanan bu yatırım türü, doğal kaynak bakımından zengin ancak yeterli finans kaynağı olmayan GYÜ'lerin ihracatını artırmak için hala önemli bir araç konumundadır (Açıkalın, 2007: 23; Göver, 2005: 13).

İkinci olarak pazar arayan DYSY, özellikle korumacı politikaların yaygın olduğu 1960-70'li yıllarda görülmüştür. Pazar arayan DYSY'nin, ev sahibi ülkenin ticaret hacmini azalttığı söylenebilir. Çünkü bu tür yatırımlar, ülkeye ihracat yapılmasının mümkün olmadığı zamanlarda hedef ülkeye ulaşmak için yapılır. Ancak nihai mal için ticarete azalma görünse dahi üretimi artırmak için aramalı ithalatı söz konusu olacaktır. Bu sebeple pazar arayan DYSY sonrasında ev sahibi ülkenin ithalat bileşiminde nihai mal ithalatının payı azalırken ara malı ithalatının payı artmaktadır. Pazar arayan DYSY için ticaret engelleri tek belirleyici etmen değildir. Ticaret engellerinin dışında taşıma maliyetleri, ürünün tüketici alışkanlıkları ve tercihlerine göre adapte edilmesi, ev sahibi ülkenin bir birliğe üye olması nedeniyle tüm üye ülkelere kolaylıkla satış yapabilme imkanı da bu türdeki yatırımların yapılmasında belirleyici rol oynamaktadır (Göver, 2005: 14). Örneğin, küçük yerel piyasalarına karşın İrlanda ve Portekiz AB bölgesel pazarına serbest giriş haklarının olması nedeniyle büyük miktarda yabancı sermaye çekebilmektedirler. Benzer şekilde ABD pazarını hedefleyen uluslararası yatırımcıların görece olarak daha düşük maliyetle üretim yapabildikleri NAFTA üyesi Meksika'ya yaptıkları DYSY'ler bu türe örnek gösterilebilir (Michalet, 2000: 8). Hedeflenen pazarın yalnızca ev sahibi ülke pazarı değil birliğe üye tüm ülkeler olması durumunda pazar arayan DYSY'nin ev sahibi ülkeye ihracat artışı gibi olumlu bir etkisi olacaktır (Göver, 2005: 14).

Etkinlik arayan DYSY ise, genellikle büyük, tecrübeli, üretimde çeşitliliği gerçekleştirmiş, oldukça standartlaşmış ürünler üreten ve uluslararası düzeyde kabul edilmiş üretim süreçlerine sahip olan firmalar tarafından gerçekleştirilir. Bu tür yatırımlar için ön koşul, sınır ötesi piyasaların açık ve sağlam yapılı olmaları gereğidir. İşte bu nedenle etkinlik arayışında olan yatırımlar birbirlerine entegrasyonu yüksek olan bölgelerde gözlemlenmektedir (Açıkalın, 2007: 26). Ucuz işgücü arayan yatırımlardan farklı olarak bu tür DYSY, ucuz olmakla birlikte verimliliği ve niteliği daha yüksek işgücünü gerektirmektedir. Bu yüzden de görece olarak sanayileşmiş gelişme yolunda olan ülkeler söz konusu yatırımlar için tercih edilmektedir. Bu tür DYSY'lerin ikinci bir

örneği ucuz işgücünden faydalanmak için yapılanlarıdır. Yatırımcı ülkede birim işgücü maliyetleri yükselmeye başladığında ÇUŞ'lar üretim hatlarının emek yoğun bölümlerini ücretlerin düşük olduğu GYÜ'lere taşımaya başlamışlardır. Japonya merkezli ÇUŞ'ların Doğu ve Güney Doğu Asya ülkelerinde, ABD merkezli ÇUŞ'ların Meksika, Orta Amerika ve Asya ülkelerinde, AB merkezli ÇUŞ'ların Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde yaptıkları yatırımlar bu türden yatırımlardır. Ucuz işgücü arayan DYSY'ler ev sahibi ülkenin dış ticaret hacmini artırmaktadır. Bu yatırımların etkisiyle ev sahibi ülkenin nihai mal ihracatı ve aramalı ithalatı artmaktadır.

Son olarak da stratejik varlık arayan DYSY'lerin arkasında başka bir ülkedeki varlıkları satın alarak dış rekabette avantaj elde etme amacı vardır. Bu amaçla gerçekleşen satın almalarda, bölgesel veya küresel strateji peşinde olan ve ilgili piyasalarda daha önceden yatırım yapmış ÇUŞ'lar olabileceği gibi daha önce bulunmadığı piyasalarda rekabet gücü yüksek bir üretim birimini satın alarak varlık göstermek isteyen ÇUŞ'lar da olabilir (Açıkalm, 2007: 27). ÇUŞ'lar uluslararasılaşmanın ileri safhalarında Ar&Ge ile ilgili faaliyetlerini yatırımcı ülke dışında sürdürmeyi tercih edebilir. Fakat bu türden yatırımlar için GYÜ'ler işgücünün niteliklerini, telekomünikasyon altyapısını güçlendirmelidirler. Bu kategorideki yatırımlar, ev sahibi ülke için yüksek nitelikli işgücünün kullanıldığı hizmetlerin ihraç edilmesine, yatırımcı ülke için de hizmet ve ekipman ihracatına yol açtığı için, ticaret yaratıcı DYSY'ler olarak değerlendirilmektedirler. Singapur'a yapılan Ar&Ge merkezi, idare merkezi yatırımları ve Hindistan'a yapılan yazılım geliştirme yatırımları stratejik varlık arayan DYSY'ye örnek olarak gösterilebilir.

DYSY, ev sahibi ülkenin yalnızca yerli sanayisinde ilerlemeye neden olmamakta, aynı zamanda dış rekabete açılabilmesini sağlamaktadır. Teknolojik ilerleme, ölçek ekonomisi, piyasa bilgisinin yükselmesi ve rekabetin güçlenmesi ülkenin ihracat gelirlerini de yükseltebilmektedir. Ancak burada küçük ölçekte faaliyette bulunan yerli sanayinin yaygın olması bir dezavantaj yaratabilir. Büyük ölçekli yabancı yatırımcı eksik rekabete ve küçük sanayicinin ortadan kalkmasına yol açabilir (Yılmaz, 2010: 244).

DYSY aracılığıyla ev sahibi ülke ihracatının artması, yeni fırsatlar yaratabilir. Bu yolla, istihdam artar, maliyetler düşürülebilir, ürün kalitesi yükseltilebilir ve karşılaştırılmalı

olarak avantajlar sağlanabilir. Ayrıca dış ticaretle birlikte ortaya çıkan rekabetin Ar&Ge harcamalarını ve eğitime yapılan yatırımlardaki kaliteyi yükselttiği kabul edilmektedir (Yılmaz, 2010: 244-246).

1.3.3.2 Dolaylı Etkiler

Yabancı sermayenin doğrudan yatırım biçiminde gelmesi makro ekonomik açıdan oldukça önemlidir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile birlikte üretim ve istihdam artmakta, ekonomi büyümekte ve ulusal gelir çoğalmaktadır. Ayrıca bu gelişme birinci olarak toplumsal tasarrufların artmasına ve ikinci olarak da teknoloji transferine neden olabilmektedir. Dış rekabet gücünü hazırlayan en önemli etken dinamik ve üretken kurumsal yapının varlığıdır. Bunu sağlamanın en kısa yolu ise, toplumsal tasarruflardan oluşan güçlü bir sermayeye sahip olmaktır. GYÜ'lerin en büyük zorluğu, doyulmamış ihtiyaçların çokluğu ve marjinal tüketim eğiliminin yüksek olması nedeniyle yeterli tasarrufun yapılamamasıdır. Bu sebepten dolayı bazı ülkeler, güçlü bir sermaye yapısına her zaman sahip olamayabilirler. Bu bakımdan GYÜ'ler için yabancı sermaye kaynaklarına ulaşma ve onlardan yararlanabilme hayati bir önem taşımaktadır (Karabıçak, 2009: 138). Ayrıca ev sahibi ülkedeki yerel firmaların ayakta kalabilmek için ÇUŞ'ların teknolojisi ile rekabet edebilmesi gerekecektir. Bu da yerel firmanın, ÇUŞ'ların teknolojik yeniliklerini ve Ar&Ge faaliyetlerini kopyalayabileceği ölçüde taklitçi bir strateji izlemesini veya bu firma ile yarışabilmesi için yenilikçi bir strateji izlemesini gerekli kılacaktır. Bu sebeplerle küresel teknoloji transferinin en hızlı yolu DYSY'nin artışıdır ve DYSY'ler dış rekabet gücünün kazanılması için sahip olunması gereken birçok faktörü içerisinde barındırmaktadır (Keskin, 2011: 170).

Gelişme yolunda olan ülkelerin bir diğer zorluğu da aldıkları borçları etkin kullanarak geri döndürebilecek bilgi birikiminden yoksun olmalarıdır. Bu açıdan bakıldığında borçlanma yerine yabancı sermaye çekebilme bu ülkelerin kalkınması için oldukça önemlidir. Ancak burada sermayenin marjinal etkinliği konusu göz ardı edilmemelidir. Bu etkinliğin sağlanabilmesi, uluslararası yabancı sermaye akımlarının yeterli altyapı, doğru zamanlama ve uygun teşviklerle desteklenmesine bağlıdır. Aksi durumda, bir ülkede yeterli altyapının olmaması borçlanmayı, GYÜ'lerden GÜ'lere doğru bir kaynak transferine dönüştürebilmektedir. Firmaların yeni yatırım olanaklarını kısıtlayan ve mevcut finansal kaynakların etkin kullanımını engelleyen bu durum, özellikle

gelişmekte olan birçok ülkede, reel sektörü son derece olumsuz etkilemekte ve hem ulusal hem de uluslararası rekabet gücünü zayıflatmaktadır (Karabıçak, 2009:139).

DYSY, GYÜ'ler için önemli bir teknoloji transfer aracı olarak görülmektedir. Doğrudan yatırımla gerçekleşen teknoloji transferi, teknolojinin diğer yollarla transferine oranla daha avantajlı olduğu kabul edilmektedir. DYSY'nin geldiği ülkeye en önemli katkısı ülkenin dış kaynaklara bağımlılığını azaltmakta, yönetim bilgisini artırmakta ve beşeri sermaye birikimine katkıda bulunmaktır. Bu bağlamda DYSY, genellikle ÇUŞ aracılığı ile GYÜ'lere transfer edilmektedir. Giderek artan uluslararası rekabette, kendi olanaklarını diğerinin olanaklarıyla birleştirmek suretiyle iki uluslararası ortak olarak faaliyet göstermek anlayışı günümüzde stratejik ortaklığa dönüşmüştür. GYÜ'ler açısından 1980'lerden bu yana var olan ekonomik belirsizliklerle baş etmenin yolu olarak firmalar rekabet güçlerini korumak ya da artırmak amacıyla özellikle teknolojide stratejik işbirliğine gitmeye başlamışlardır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 5-6).

Teknolojik gelişme, ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınmalarının arkasındaki temel itici güçlerden birisi olup, üretimde rekabet üstünlüğü sağlayan temel girdi durumuna gelmiştir. Kalkınma için sermayenin payını inkâr etmek mümkün değildir. Ancak diğer üretim faktörleri emek, tabii kaynaklar ve teknoloji sermayeden daha az önemli değildir. Kolay değişmeyen emek ve tabii kaynaklar veri olarak alınırsa, üretimi arttırmak büyük ölçüde sermaye birikimine ve teknolojik gelişmelere bağlı olacaktır (Dönmez, 2009: 89). Bilindiği gibi ÇUŞ'lar dünyadaki Ar&Ge faaliyetlerinin büyük bir çoğunluğunu yerine getirmekte ve ileri teknolojilerin büyük bir kısmını kontrolleri altında tutmaktadırlar. DYSY'lerin çoğunluğunu ÇUŞ'ların yaptığı göz önünde tutulursa ülkeler arası teknoloji transferinde ÇUŞ'ların ne derece etkili olduğu söylenebilir. Ancak ÇUŞ'ların ve ev sahibi ülkenin teknoloji transferinden beklentileri farklı yapıdadır. Ev sahibi ülkeler bu teknolojileri mümkün olduğu kadar düşük maliyetle kullanmayı hedeflerken, ÇUŞ'lar sahip oldukları taşınmaz varlıklarını ve diğer avantajlarını koruma amacındadırlar (Blomström, 1991: 3).

ÇUŞ'ların ev sahibi ülke ekonomisine sağladığı teknoloji iki şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki, ÇUŞ'lar aracılığıyla ev sahibi ülkenin bağlı kuruluşunda meydana gelen teknoloji transferi ki bu DYSY'nin beklenen teknolojik getirisidir. İkinci teknoloji transferi ise DYSY yoluyla ev sahibi ülkedeki bağlı kuruluş dışındaki yerel firmalara

teknolojik yeniliklerin sızması şeklinde oluşmaktadır. Bu sızma ev sahibi ülkedeki bağlı kuruluşun diğer yerli firmalar ile olan ilişkileri sonucunda zamana bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Dönmez, 2009: 101).

DYSY esnasında teknolojiyi de beraberinde getiren yatırımcılar ilgili sektörlerin kademeli olarak gelişmesini ve rekabetin artmasını sağlayarak sanayinin ara ve yatırım malı üretmesine katkıda bulunmakta ve ülkenin ithalata bağıllılığını azaltmaktadır (Özağ ve diğ, 2004: 67). DYSY'nin dış rekabet gücüne temel etkisi, ülkenin sermaye stokundan ziyade teknoloji stokuna yapacağı katkılarla açıklanmaktadır. Batmaz ve Özcan'ın (2008) Polonya üzerine yaptığı çalışmadan hareketle yazarlar DYSY yoluyla elde edilen teknolojik gelişme ve ilerlemenin, Polonya'da ekonomik büyüme ve kalkınmanın temel unsurlarından biri olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmaya göre, DYSY, teknoloji transferleri yardımıyla ekonominin etkin bir şekilde çalışmasına, dışa açılmasına ve dış dünyayla rekabet edebilme yeteneğinin gelişmesine yardımcı olmuştur. Ayrıca, DYSY arz tarafındaki üretim kapasitesinde artış sağlarken, kısa dönemde ithalatın, uzun dönemde de ihracatın artmasına yardımcı olmuştur (Batmaz ve Özcan, 2008: 22). Ancak Polonya örneğinin başarıyla sonuçlanmasının sebebi ülkenin teknoloji transferinden ve dolayısıyla DYSY'den doğru şekilde yararlanmayı başaramış olmasıdır. Çünkü teknoloji transferi, yalnızca teknolojinin bir ülkeden diğerine aktarımı değil bir süreçtir. Önemli olan alınacak teknolojinin çevreye uyması ya da uyum sağlaması ve özümsemesidir. Ayrıca alınan teknolojinin üretim sürecinde kullanılacak makine, araç-gereç ve kişiler tarafından kabulü ve mümkün olan en kısa sürede özümsemesi esastır (Kar ve Tatlısöz, 2008: 6).

DYSY ev sahibi ülkenin ihracatı üzerinde olumlu etki oluşturabilir. İhracat ise, firmaların sınırlı düzeydeki iç pazar dışında geniş bir piyasaya açılma olanağı kazanarak büyük ölçekte üretim yapmasına ve ölçek ekonomisinin avantajlarından yararlanmasına neden olabilir. Böylece maliyetler düşürülerek üretimde verimlilik artırılabilir. DYSY sağlayan ÇUŞ'lar, ev sahibi ülkeye kullandıkları modern teknolojiyi getirmektedirler. Böylelikle üretimde verimlilik ve rekabet artışı olmakta, teknolojik yenilikler ile bilgi ve beceri düzeyinde ilerlemeler sağlanabilmektedir. Buna karşılık yapılan çalışmalar göstermiştir ki, bu olumlu etkilerin ortaya çıkabilmesi işgücünün verimlilik düzeyi ile başka bir deyişle beşeri sermaye birikimiyle yakından ilgilidir. İleri teknolojiye dayalı

yatırımlardan yarar sağlayanlar, ancak belli bir eşiği aşabilmiş olan ülkelerdir (Yılmaz, 2010: 244).

GÜ'deki rekabet kuralları ve rekabet ortamı daha sağlıklı işlemektedir. DYSY'nin yapısı ve gelişimi itibarıyla GÜ'lerden GYÜ'lere doğru aktığı düşünülürse, GYÜ'lerde zaman içerisinde rekabet ortamının gelişmesinde itici güç etkisi yapacaktır. Yabancı sermaye yatırımlarının önündeki engellerin kalkması ile beraber artan ÇUŞ'ların, ortaya çıkan zorunlu rekabet ortamı ile yaptıkları küresel üretim faaliyetleri ve geliştirdikleri liberal politikalar, bir yandan tüketicinin daha düşük fiyatla üretilen malları tüketme imkânına sahip olmasına, diğer yandan da bol mal ve hizmet olanağına kavuşmasına sebep olacaktır (Keskin, 2011: 168).

DYSY akışı genellikle ÇUŞ'lar tarafından gerçekleştirilir. Bu firmalar yenilikçiliğin en önemli kaynağıdır ve yenilikçilik de ÇUŞ'ların bu hale gelmesini sağlayan en önemli rekabet gücü etkenidir (UNCTAD, 1999: 361). Çok uluslu firmaların gerek teknolojik yenilikleri, gerek eğitimli beşeri kaynakları ve yönetim organizasyonu konusundaki deneyimleri, gerekse geldikleri ülkedeki rekabete izin veren yasaları zaman içerisinde ev sahibi ülkeye de yansıyacaktır (Keskin, 2011: 54).

BÖLÜM 2: DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE DYSY GELİŞİMİ, DIŞ REKABET GÜCÜ VE TÜRKİYE'NİN DIŞ REKABET GÜCÜ İÇERİSİNDE DYSY'NİN PAYI

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının başlangıç tarihi sömürgecilik dönemine uzanmaktadır. 19. yüzyıl boyunca sanayileşen batı ülkeleri, sanayi devrimi sonrasında bünyelerindeki sermaye birikimlerini başka ülkelerde en çok kârı sağlayacak yatırım alanlarına yönelme ihtiyacı içine girmişlerdir. Genellikle Avrupa sanayisinin ihtiyacı olan hammaddelerin bulunduğu ucuz işgücüne sahip sömürgeler ve bazı az gelişmiş ülkeler batı ülkeleri için cazip yatırım alanları olarak ön plana çıkmışlardır. Özellikle İngiltere'nin ihtiyaç duyduğu hammaddelerin (madenler, petrol) çıkarılması için 1800'lü yılların başında sömürgelerdeki girişimleri yabancı sermaye yatırımlarının başlangıcı olarak kabul edilmektedir (Bayraktar, 2003: 6-7).

DYSY'nin başlangıç tarihi 1800'lü yıllara dayanmakla birlikte, dünyada asıl ön plana çıkmaya başladığı dönem, 2. Dünya Savaşı sonrası Amerika'nın, savaştan ağır darbe alan Avrupa'nın inşası için bu bölgeye yaptığı doğrudan yatırımları arttırdığı zamana tekabül etmektedir. ABD'nin önderliğinde gerçekleşen DYSY'ler, Avrupa'dan önce Kuzey Amerika ve Kanada'da başlamış, daha sonra Güney Amerika, Avrupa ve son olarak da Asya'ya kaymıştır (Erçakar ve Karagöl,2001: 6).

2.Dünya Savaşı'ndan 1990'lara kadar olan dönemde DYSY'lere çokça ihtiyacı olan GYÜ'ler, bu yatırımların ülke egemenliğini tehlikeye sokacağı, sömürgeciliğin farklı bir aracı olacağı düşüncesiyle doğrudan yatırımlara genellikle şüphe ile bakmışlardır. 90'lı yıllara doğru ise var olan bu düşünce yapısı değişmiş ve dış borç yerine DYSY tercih edilir duruma gelmiştir. Hatta günümüzde GYÜ'ler ülkelere DYSY çekebilmek adına birçok düzenleme değişikliğine gitmektedir. Bu noktada, Türkiye de 1954 yılında 6224 sayılı kanun ile dönemin en liberal Yabancı Sermaye Kanunu'nu uygulamaya koyması ve 1980 yılında başlayan liberalizasyon politikaları ile bu alanda en liberal mevzuata sahip ülkeler arasındadır (DPT, 2000: 3-8).

DYSY miktarının 1990'lardan günümüze artış göstermesinin nedenleri arasında ülkelerin mevzuatlarında meydana gelen değişikliklerle birlikte bir takım faktörler de sayılabilir. Bunlar, teknolojinin artan seviyesi ve hızlı değişimi, ticaret ve yatırımın daha fazla serbestleştirilmesi, birçok ülkedeki piyasaların özelleştirilmesi ve kısıtlayıcı

koşulların kaldırılması şeklinde sıralanabilir. Bu faktörler, firmalar arasında rekabet artışına ve bunun sonucu olarak rekabet güçlerini artırma arayışı içerisinde DYSY miktarında büyük artışa yol açmaktadır (Jones ve Wren, 2006: 25).

Yoğun rekabetin yaşandığı uluslararası pazarlarda başarılı olabilmek için ülkeler, kendi yapı ve özelliklerine uygun en yeni teknolojiyi üretimlerinde kullanmaları gerekmektedir. İleri teknoloji yüksek verimlilik demektir. Ancak, GYÜ'ler Ar&Ge faaliyetlerine yeterli payı ayıramadıklarından dolayı çoğu zaman teknolojiyi üreten taraf olamamaktadırlar. İşte DYSY, GYÜ'ler için bir anlamda teknolojiyi edinmenin yolu olmakta ve uluslararası piyasalarda yer edinmelerine yardımcı olmaktadır.

Çalışmanın ikinci bölümünde DYSY ve dış rekabet gücü gelişimi, ayrıntılı olarak 1980'den itibaren ele alınmıştır. 1980'den itibaren incelenmesine sebep teşkil eden temel nokta ise Türkiye'nin 1980 yılından itibaren dışa açık büyüme modelini benimsemeye başlaması ile DYSY mevzuatında daha liberalize politikaların ortaya çıkması ve bürokratik engellerin azaltılması sonucu DYSY'nin bu dönemden itibaren ön plana çıkmaya başlamasıdır. Bu noktadan hareketle öncelikle dünyada DYSY ve rekabet gücü incelenerek Türkiye'nin DYSY gelişimi ve dış rekabet gücü değerlendirilecektir. Ardından Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü ve yatırım endeks değerlerindeki yerine bakılarak Türkiye'deki ÇUŞ'ların dış rekabet gücü içerisindeki payı belirlenmeye çalışılacaktır.

2.1 Dünyada DYSY Gelişimi ve Rekabet Gücü

Dünyada liberal ekonomi politikalarının yükselmeye başladığı 80'li yıllarda DYSY akımları istikrarlı bir artış göstermiştir. Ülkeleri, gerek DYSY'de bulunma gerekse de ülkelerine çekme konusunda uluslararasılaştırmaya yönlendiren temel etkenler, 1980'li yıllarda başlayan dışa açılma, sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi, özelleştirmenin yaygınlaştırılması ile firma birleşme ve devirlerine yönelik teşvik edici düzenlemelerdir. Bu düzenlemeler son yıllarda uluslararası yatırım düzeyini tahmin edilemeyecek seviyelere çıkarmıştır. Özellikle dünya geneline baktığımızda, 1990'lı yılların başında SSCB'nin dağılması ve Çin'in artan ölçüde dış ekonomilerle bütünleşme çabaları serbest piyasa ekonomisinin giderek yayılmasına yol açmıştır (Yükseler, 2005: 4).

Bakıldığında, 1980'li yıllara kadar DYSY'den, genellikle sermaye ihraç eden gelişmiş ülkeler pay alırken, 90'lı yıllarda gelişmekte olan ülkeler de önemli oranda pay almaya

başlamışlardır. Bu gelişmede, 1980'lerin sonunda yaşanan borç krizine bağlı olarak GYÜ'lerin borçlarını ödeyemez duruma düşmelerinin ve bu nedenle de yabancı sermayeyi ülkelerine çekmek için çeşitli önlemler almalarının payı olduğu tahmin edilmektedir (Bayraktar, 2003: 21). Bu bağlamda, 1980'den günümüze dünyada DYSY girişlerinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki dağılımı Tablo 7'de incelenebilir.

Tablo 7.

Dünyada 1980-2012 Yılları Arasında DYSY Girişleri (Milyar Dolar)

	1980-89 (yıllık ort.)	1990-99 (yıllık ort.)	2000-09 (yıllık ort.)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dünya	92.9	402.56	1,159.55	2,002.70	1,816.40	1,216.48	1,408.54	1,651.51	1,350.93
GÜ	72.29	279.64	752.24	1,319.89	1,026.53	613.44	696.42	820.01	560.72
GYÜ	20.59	118.53	362.56	589.43	668.40	530.29	637.06	735.21	702.83
Geçiş Eko.	0.8	4.41	44.75	93.37	121.43	72.75	75.05	96.29	87.38

Kaynak: UNCTAD

UNCTAD verilerine göre dünyada toplam DYSY girişi 1980'li yıllarda ortalama 92.9 milyar dolar iken serbest piyasa ekonomisine geçişlerin hızlanmasıyla birlikte bu seviyelerde artış gözlenmiştir. 1990'lara geldiğimizde yıllık ortalama 402.56 milyar dolar seviyelerine yükselen DYSY, ülkelerin kendi coğrafyalarına çekme yarışıyla birlikte esnek hale getirilen mevzuatlarla ivme kazanmış ve 2000'lerde yıllık giriş miktarı 1,159.55 trilyon dolar olmuştur. Ancak 2008 global kriziyle birlikte, DYSY girişlerinde ciddi bir azalma yaşanmıştır. 2007 yılında 2,002.70 trilyon dolar olan DYSY girişi, 2008 yılındaki düşüşle birlikte 1,816.40 trilyon dolara, 2009 yılında ise 1,216.48 trilyon dolar seviyelerine gerilemiştir. 2007'nin ikinci yarısında kredi krizi olarak ortaya çıkan kriz sonucu, yatırımları finanse etmek için gereksinim duyulan

fonlara erişimin zorlaşması ve fon maliyetlerinin artması, beklentilerin kötüleşmesi ve belirsizliğin artması ile riskten kaçınma eğiliminin artması nedeniyle dünyada DYSY akımı da krizden etkilenmiştir (Karabıyık ve Anbar, 2010: 48). Krizin ardından 2010 ve 2011 yıllarında girişlerde artış tekrar devam ederek 1,651.51 trilyon dolar seviyesine ulaşmıştır. 2012 yılında ise Avro Bölgesi'ndeki kriz ortamının DYSY üzerinde etkili olması sonucu girişler 1,350.93 trilyon dolar düzeyine gerilemiştir.

DYSY girişlerinin dünyada dağılımına baktığımızda, yatırımların 2008'e kadar daha çok GÜ'lere yapıldığı Tablo 7'de görülmektedir. GÜ'lere 1980'li yıllarda 72.29 milyar dolar olan yıllık ortalama DYSY girişleri 2007 yılına kadar hızla artarak 1,319.89 trilyon dolara yükselmiştir. Yatırımlarda GÜ'lerin tercih edilmesinde sahip oldukları kurumsal düzen, gelişmiş altyapı ve siyasi istikrar gibi özellikleri etkili olmuştur. Ancak 2008 krizinden sonra GÜ'lere yapılan DYSY girişlerinde ciddi bir azalma gözlenmiştir. 2008 ve 2009 yıllarında sırasıyla 1,026.53 ve 613.44 milyar dolar seviyelerine inen DYSY, 2010 yılında tekrar artmaya devam etmiştir. Buna karşılık GYÜ'lere yapılan DYSY girişlerine baktığımızda 1980'li yıllardan 2008'e, 20.59 milyar dolardan 668.40 milyar dolara yükselmiştir. Aynı şekilde 2008 krizinden sonra GYÜ'lere yapılan DYSY'lerde de azalma görülmesine rağmen bu düşüş GÜ'ler kadar sert olmamıştır. Ayrıca belirtmek gerekir ki, kriz sebebiyle azalan DYSY girişleri, GÜ'lerde etkisini 2008 yılında hissettirmekte fakat GYÜ'lerdeki etkisini 2009 yılında göstermiştir. Küresel krizin ardından, 2009'da GYÜ'lere yapılan girişler 530.29 milyar dolardan 2010 yılında 637.06 milyar dolara, 2011 yılında ise 735.21 milyar dolara yükselmiştir. 2012 yılına geldiğimizde DYSY'nin GÜ ve GYÜ arasındaki ayrışmasında, GYÜ'lerin ön plana çıktığını görmekteyiz. Baktığımızda, GÜ'lerin 2012 yılında aldığı pay 560.72 milyar dolar iken GYÜ'lerin payı 702.83 milyar dolardır. GYÜ'lerin de GÜ'ler gibi DYSY girişinde hatırı sayılır rakamlara ulaşması, büyümenin önünde engel teşkil eden tasarruf açığını kapatmak için DYSY çekmeye çalışmalarından ve bu amaçla yabancı yatırım mevzuatlarında yaptıkları düzenlemelerden kaynaklanmaktadır. Bu ülkeler, aktif bir şekilde ÇUŞ'lara çeşitli vergi istisnası, muafiyeti ve teşviklerin yanı sıra pazar öncelikleri, altyapı hizmetleri ve hatta tekel hakları vererek yabancı yatırımları çekmektedirler (Bouoiyour, 2003: 2).

Tablo 7'ye göre 1980 yılından 2012 yılına gelindiğinde dünya DYSY girişinden GÜ'lerin aldığı pay %83'den %42'ye gerilerken GYÜ'lerin aldığı pay ise %22'den

%52'ye yükselmiştir. Bu anlamda diyebiliriz ki zaman içerisinde DYSY'yi, GÜ'lerden GYÜ'lere kaydıran önemli değişimler oluşmuştur. DYSY'nin yönünü değiştirmesine sebebiyet veren etmenler, GYÜ'lerin sahip oldukları ucuz işgücü, hammadde, geniş pazar payı gibi özelliklerdir diyebiliriz. Öte yandan GYÜ'lerin de ülkenin büyümesi, istihdam olanağı, teknoloji etkisi ve rekabet gücü kazanımı gibi konularda DYSY'nin önemini fark edip kendi ülkelerine çekmeye çalışması da 1980'den günümüze yatırım dağılımındaki yüzdeleri bu kadar farklılaştıran sebeplerdendir. Ayrıca tabloda yer alan geçiş ekonomilerinin (Ukrayna, Özbekistan, Tacikistan vb.) DYSY girişlerinde 1980'den günümüze önemli bir değişiklik oluşmamıştır.

DYSY girişlerinin hangi ülkelerde yoğunlaştığının belirlenmesi, yatırımcıların gideceği ülkede aradığı özellikleri göstermesi açısından önem arz etmektedir. Aynı zamanda DYSY çıkışlarının da bu şekilde hangi gelişmişlik seviyesindeki ülkeler tarafından gerçekleştiğinin belirlenmesi, doğrudan yatırımların kaynağını göstermesi açısından önem arz etmektedir. Buna göre, DYSY çıkışlarının ne derecede gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler tarafından gerçekleştiği aşağıda UNCTAD verilerine göre düzenlenen Tablo 8'e göre incelenebilir.

Tablo 8.

Dünyada 1980-2012 Yılları Arasında DYSY Çıkışları (Milyar Dolar)

	80-89 (yıllık ort.)	90-99 (yıllık ort.)	2000-09 (yıllık ort.)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dünya	93.55	418.79	1,164.53	2,272.05	2,005.33	1,149.78	1,504.93	1,678.04	1,390.96
GÜ	87.60	372.69	969.04	1,890.42	1,600.71	828.01	1,029.84	1,183.09	909.38
GYÜ	5.95	44.94	172.05	330.03	344.03	273.40	413.22	422.07	426.08
Geçiş Eko.	0	1.17	23.45	51.60	60.59	48.37	61.87	72.88	55.49

Kaynak: UNCTAD

Dünyada 1980 sonrası DYSY çıkışları incelendiğinde genellikle DYSY girişleriyle paralellik olduğu görülmektedir. Tablo 8'den görüleceği üzere, dünyada DYSY

çıkışlarının çoğunluğu GÜ'lere aittir. Yine DYSY girişleri gibi çıkışların içindeki GÜ payının 1980'den günümüze azaldığı ama yine de büyük bir yüzdeyi kapladığı görülmektedir. Buna göre, 1980'li yıllarda dünyada gerçekleşen doğrudan yatırımların %94'ü GÜ'ler tarafından gerçekleştirirken bu oran 1990'lı yıllara gelindiğinde %89'a, 2000'lerde ise %83'e inmiştir. 2012 yılına gelindiğinde GÜ'lerde DYSY çıkışı 909.38 milyar dolarken, GYÜ'lerde bu oran 426.08 milyar seviyelerine ancak ulaşmıştır. Buna göre, denilebilir ki yatırımda bulunan ÇUŞ'lar çoğunlukla GÜ menşelidir. Tabloda değinilmesi gereken bir diğer önemli nokta ise 2008 kriziyle birlikte DYSY çıkışlarının azalma eğilimine girdiğidir. Her ne kadar krizin Eylül 2008'den sonra hızlandığı, tam olarak ortaya çıktığı görülse de aslında kriz 2007'nin son çeyreğinde etkilerini göstermeye başlamıştır (Ntv-msnbc, 04.02.2013). Bu etkiyi doğrudan yatırım çıkışlarında da görebiliriz. 2007 yılında dünyada toplam DYSY çıkışı 2,272.05 trilyon dolar iken 2008'de 2,005.33 trilyon dolara, 2009'da 1,149.78 trilyon dolara inmiştir. Yaşanan küresel ekonomik kriz etkilerinin 2010'da hafiflemesiyle birlikte tekrar artmaya başlayan DYSY çıkışları 2010'da 1,504.93 trilyon dolara, 2011'de 1,678.04 trilyon dolar seviyelerine yükselmiştir.

DYSY girişinde olduğu gibi DYSY çıkışı açısından da geçiş ekonomileri oldukça zayıftır. 2000'li yıllarla birlikte artış göstermesine rağmen yatırımlarda önemli bir pay sahibi değildirler. Geçiş ekonomilerinde DYSY çıkışı 2007'den 2012'ye, 51.60'dan 55.49 milyar dolar seviyesine ancak yükselmiştir. Ancak tablodan da görüleceği gibi bu ülkelerde DYSY çıkışları sadece 2009 yılında azalma göstermiştir. Bu ülkelerin krizden daha az etkilenmeleri, finansal piyasalarının henüz gelişmemiş olmasından ileri gelmektedir.

1980 yılından günümüze dünyada DYSY giriş ve çıkışları -kriz yılları dışında- sürekli artış gösteren bir trend içinde olmuştur. Özellikle, DYSY girişleri;

- a) Çin, Orta ve Doğu Avrupa ile Uzakdoğu Asya'nın yeni bölgeler olarak yatırımlara açılması,
- b) ÇUŞ'ların sınır aşan şirket birleşme ve satın alma sayılarının artması,
- c) ÇUŞ'ların hizmetler sektöründe bankacılık, sigortacılık, reklamcılık ve sigorta alanlarında büyümesi,

d) Gelişmekte olan bazı ülkelerin (Singapur- Hong Kong- G.Kore vb.) artık sermaye ihraç eder duruma gelmesi ile birlikte son derece hızlı bir gelişim göstermiştir. Öyle ki, 1980 yılında dünyada DYSY girişleri 54.08 milyar dolar iken 2012 yılında 1,350.93 trilyon dolara yükselmiştir. Bu miktar DYSY girişlerinin 30 yılda 25 kat arttığını göstermektedir. Öte yandan dünya ticaret hacmi aynı dönemde sadece 9 kat artmıştır. Dünya ticaret hacmi 1980’de 4,760.68 trilyon dolar iken 2012’de 44,542.07 trilyon dolar olmuştur (www.unctad.org.tr, 2013). Denilebilir ki dünyada sermaye, dış ticaretten daha hızlı liberalleşerek, küreselleşmeyi sağlamıştır (Yavan, 2003: 22-24).

Tablo 9.

2012 Yılında En Çok Satış Gelirine Sahip İmalat Sanayi Dalları ve Şirketleri

Sıra	En Büyük 10 İmalat Sanayi	Gelir (Mlyn \$)	Şirketler
1	Petrol ve Kömür Ürünleri	1,629.494\$	Exxon, Chevron, Conoco
2	Bilgisayar ve Diğer Elektronik Ürünler	814.172\$	HP,IBM,Apple
3	Kimyasallar	441.233\$	P&G, Dow, DuPont
4	Gıda	387.855\$	General Mills,Kellogg, Campbell
5	Motorlu Araçlar	333.693\$	Ford, GM, Harley Davidson
6	İlaç	317.763\$	JJ, Pfizer, Merck
7	Makinalar	263.840\$	Caterpillar,Deere, Xerox
8	Havacılık ve Savunma	260.360\$	Boeing, Lockheed Martin
9	Elektrik Ekipman ve Aletleri	248.864\$	GE, Emerson, Whirlpool
10	Motorlu Araç Parçaları	137.552\$	Johnson Controls, Cummins, TRW
	Toplam	4,834.826\$	

Kaynak: PERRY Mark J. (2013), <http://www.aei-ideas.org.tr>.

Günümüzde DYSY’yi gerçekleştiren ÇUŞ’lar dünyanın en önemli ekonomik gücünü oluşturmaktadırlar. Bu şirketlerin elde ettikleri satış geliri, pek çok ülkenin

GSYİH'sinden daha büyük değere sahiptir. Bu durum, en çok satış geliriine sahip şirketlerin ve endüstri dallarının yer aldığı Industry Week listesinden oluşturulmuş Tablo 9'dan analiz edilebilir.

ÇUŞ'ların satış rakamlarının ne denli büyük olduğunu ortaya koymak adına tabloda yer alan şirket hasılatları ile bazı ülke GSYİH'lerinin karşılaştırmaları şöyledir;

- 2011 yılında 5.13 Trilyon dolar toplam satış geliri elde eden ABD merkezli ÇUŞ'lar 2012 yılında bu rakamı %17,2 artırarak 6.01 Trilyon Dolar seviyelerine çıkarmıştır. Buna göre, eğer ÇUŞ'lar bir ülke ekonomisi olsaydı 2012 yılında dünyanın en büyük GSYİH'sine sahip üçüncü ülke olurdu diyebiliriz. Bu sıralamada, ÇUŞ'ların önünde 1. sırada ABD (15.68 Trilyon Dolar), 2. sırada Çin (8.23 Trilyon Dolar) yer alırdı.
- Almanya'nın 2012 yılına ait GSYİH'si 3.36 Trilyon Dolar iken listenin ilk on sırasında yer alan imalat sanayi endüstrilerinin satış gelirleri 4.83 Trilyon Dolardır.
- İlk sıradaki endüstri olan Petrol ve Kömür Ürünleri 2012 yılında 1.629 Trilyon dolar hasılat ile Avustralya'nın GSYİH'sinden (1.54 Trilyon Dolar) daha büyük olurken, neredeyse Kanada GSYİH'si (1.77 Trilyon Dolar) kadar satış geliriine sahip olmuştur.
- Amerika'nın en büyük ikinci sanayisi Bilgisayar ve Diğer Elektronik Ürünlerin satışı (814.17 Milyar Dolar), Türkiye (789.26 Milyar Dolar) GSYİH'sinden daha yüksek seviyededir.
- ABD'nin en büyük ilk on üretim şirketlerinin (Exxon, Conoco, Chevron, GM, GE, Ford, HP, Valero, Apple ve IBM) 2012 yılı satış gelirleri toplamı (1.87 Trilyon Dolar), Kanada'nın GSYİH'sinden (1.77 Trilyon Dolar) daha fazladır ve neredeyse Hindistan'ın GSYİH'si (1.94 Trilyon Dolar) ile aynı düzeydedir (Perry, 2013).

Ayrıca hesaplanma yöntemleri itibariyle ülkelerin GSYİH'si ile şirketlerin satış gelirleri doğrudan karşılaştırılabilir olmasa da yapılan bu karşılaştırma ÇUŞ'ların dünyada ne derecede etkili bir seviyeye geldiğini göstermesi açısından bir perspektif sunmaktadır.

Günümüzde doğrudan yabancı yatırım sayısının bu denli artmasının temelinde doğaldır ki, sermaye hareketlerinin serbestleşmesi bulunmaktadır. Bu serbestleşmeyle birlikte

gelişmiş ülkeler, rekabet güçlerini artırmada gerekli olan ucuz işgücü ve hammaddeden, daha uygun yasal düzenlemelerden, vergilendirme şartlarından yararlanabilmek için sermaye ve teknoloji transferi yoluna gitmişlerdir. Gelişmekte olan ülkeler ise sermaye ve teknoloji yetersizliğini gidermek amacıyla mal ve faktör akımlarında, dolayısıyla sermaye hareketlerinde serbestleşmeye gitmişlerdir (Düzgün ve diğ, 2009: 136). Bu anlamda, yaşanan serbestleşmeyle artan DYSY sonucu ülkelerin rekabet gücünün ne derecede değiştiği önem arz etmektedir. Bu noktada, dünyada en çok DYSY çeken 15 ülke sıralaması dikkate alınarak, ülkeye giren DYSY ile küresel rekabet gücü sıralamasının karşılaştırılması yapılacaktır. Bu amaçla, Tablo 10'da IMD'nin yayınladığı Dünya Rekabet Gücü Yıllığı'ndaki sıralamayla UNCTAD'dan alınan veriler sonucu en çok DYSY girişi yapılan ülkeler kıyaslanarak değerlendirilmektedir.

Tablo 10.
DYSY Girişi ve Rekabet Gücü Sıralamaları Değerlendirmesi

Ülkeler	En Çok DYSY Girişi Yapılan Ülkeler-Milyar \$		Rekabet Gücü Endeksi ve Sıralamaları	
	2012	2011	2012	2011
ABD	167,6 (1)	226,9 (1)	97,75 (2)	100,00 (1)
Çin	121,1 (2)	123,9 (2)	75,77 (23)	81,10 (19)
Hong Kong	74,6 (3)	96,1 (4)	100,00 (1)	100,00 (1)
Brezilya	65,3 (4)	66,7 (5)	56,52 (46)	61,04 (44)
İngiltere	62,4 (5)	51,1 (10)	80,14 (18)	80,28 (20)
Avustralya	57,0 (6)	65,3 (6)	83,18 (15)	89,26 (9)
Singapur	56,7 (7)	55,9 (8)	95,68 (4)	98,56 (3)
Rusya	51,4 (8)	55,1 (9)	55,16 (48)	58,38 (49)
Kanada	45,4 (9)	41,4 (12)	90,29 (6)	90,78 (7)
Şili	30,3 (10)	22,9 (17)	71,28 (28)	76,83 (25)
İrlanda	29,3 (11)	11,5 (32)	78,47 (20)	77,10 (24)
Lüksemburg	27,9 (12)	22,2 (18)	86,05 (12)	86,47 (11)
İspanya	27,8 (13)	26,8 (16)	61,12 (39)	66,68 (35)
Hindistan	25,5 (14)	36,2 (14)	63,60 (35)	70,65 (32)
Fransa	25,1 (15)	38,5 (13)	70,00 (29)	71,39 (29)
Türkiye	12,4 (24)	16,01 (26)	62,24 (38)	63,79 (39)

Kaynak: IMD; UNCTAD

1. <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>

2. <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

2012 yılında en çok DYSY girişi yapılan ülke sıralamasına göre hazırlanan tabloda ABD, Hong Kong, Kanada, Avustralya, Lüksemburg ve Singapur sahip oldukları ekonomik ve yapısal gelişmişlik düzeyiyle doğru orantılı düzeyde DYSY girişine sahiptirler. Bu ülkeler aynı zamanda dünyada net DYSY ihraç eden ülkelerin başında gelmektedirler. Nitekim ABD dünya genelinde ülke dışına yapılan DYSY içinde ilk sırada yer almaktadır.

Ülkenin sahip olduğu iş ortamı kalitesi, ekonomik ve yapısal gelişmişlik düzeyine göre dolaysız yabancı sermaye girişleri açısından İngiltere, İspanya, Rusya, İrlanda ve Fransa ortalama bir performans göstermektedir. Diğer taraftan, tabloda yer alan ülkelerden Çin, Brezilya, Hindistan, Şili rekabet güçlerine göre yani sahip oldukları iş ortamı kalitesi, ekonomik ve yapısal gelişmişlik düzeyine göre DYSY girişleri açısından çok iyi performans göstermektedirler. Çin ve Hindistan'ın başarılı DYSY performansının arkasında, sahip oldukları işgücü avantajı ve iç pazar büyüklüğünün yanı sıra stratejik olarak DYSY'yi özendirme bulunmaktadır. Brezilya güçlü pazarı, kalifiye işgücü, altyapı ve lojistik imkânları ile olumlu bir DYSY performansı göstermektedir. Şili ise sahip olduğu zengin maden kaynaklarından dolayı yüksek seviyede DYSY girişi sağlamaktadır. Türkiye'nin performansı, sahip olduğu iş ortamı kalitesi ve yapısal gelişmişlik düzeyi dikkate alındığında nötr olarak değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, AB adaylık süreci ve son dönemde hızlanan özelleştirme faaliyetleri dikkate alındığında Türkiye'nin DYSY performansının da olumlu yönde gelişeceği tahmin edilmektedir (Yükseler, 2005: 26-27).

Tablo 11'de, ülkelerin rekabet gücü endekslerine göre 2013 yılı sıralamaları yer almaktadır. Tabloda yansıtılmaya çalışılan endeksler, dünyada rekabet gücü göstergesi olarak en çok dikkate alınan endekslerdir. Buna göre, bir ülkenin aşağıdaki endekslere göre yapılan uluslararası kıyaslamalarda toplam sıralamadaki yeri, o ülkenin rekabet düzeyi hakkında fikir verebilmektedir. Tabloda uluslararası düzeyde en çok kabul gören Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, Küresel Rekabet Gücü Endeksi, Ekonomik Özgürlük Endeksi, OECD rekabet Gücü Endeksi, İş Yapma Ortamı Endeksi ve Yabancı Sermaye Yatırım Potansiyel Endeksi'ne yer verilmiştir. Buna göre, rekabet gücü endekslerine göre yapılan ülke sıralamalarında ilk sırayı genellikle ABD almaktadır. Bu durum, ülkenin sahip olduğu teknolojik inovasyon gücüne dayanmakla birlikte, pek çok yapısal özelliğinin ülke ekonomisinin oldukça üretken olmasını sağlamasına da dayanmaktadır. Ancak, iş çevrelerinde politikacılara duyulan güvenin azalması, ekonomisindeki makroekonomik kırılganlıklar, kamuoyunun siyasetçilere karşı azalan güveni ve kamu yönetiminin etkin işleyişinde düşüşün varlığına ilişkin yine kamuoyunun bir bölümünde oluşan algılama ABD'nin, Ekonomik Özgürlük Endeksi, İş Yapma Ortamı gibi endekslerde sıralamadaki yerinin gerilemesine sebep olmuştur.

Tablo 11.**Rekabet Gücü Endekslerine Göre Ülke Sıralamaları (2013)**

Ülkeler	Dünya Rekabet Yıllığı (WCY)	Küresel Rekabet Gücü Endeksi (GCI)	Ekonomik Özgürlük Endeksi (IEF)	OECD Tüketici Fiyatlarına Dayalı Rekabet Gücü Endeksi	İş Yapma Ortamı (DB)	Yabancı Sermaye Yatırım Potansiyel Endeksi (FDI-POT-I)
ABD	1	5	10	24	4	1
İsviçre	2	1	5	7	28	21
Hong Kong	3	7	1	-	2	10
İsveç	4	6	18	3	13	8
Singapur	5	2	2	-	1	2
Norveç	6	11	31	23	6	9
Kanada	7	14	6	25	17	4
B.A.E.	8	19	28	-	26	11
Almanya	9	4	19	26	20	6
Katar	10	13	27	-	40	7
Tayvan	11	12	20	-	16	17
Danimarka	12	15	9	27	5	23
Lüksemburg	13	22	15	16	56	5
Hollanda	14	8	17	18	31	13
Malezya	15	24	56	-	12	40
Avustralya	16	21	3	9	10	22
İrlanda	17	28	11	29	15	16
İngiltere	18	10	14	8	7	3
İsrail	19	27	51	13	38	27
Finlandiya	20	3	16	21	11	14
Çin	21	29	136	1	91	32
Kore	22	25	34	6	8	19
Avusturya	23	16	25	15	29	26
Japonya	24	9	24	39	24	24
Yeni Zelanda	25	18	4	2	3	36
TÜRKİYE	37	44	69	37	71	72
Toplam Ülke Sayısı	60	148	185	40	185	141

Kaynak: IMD, World Competitiveness Yearbook 2013; World Economic Forum, Global Competitiveness Report; Index of Economic Freedom, <http://www.heritage.org>; OECD; The World Bank Group, Doing Business in 2013; UNCTAD, World Investment Report-2013.

ABD dışında birinci sırada yer alan ülkeler; İsviçre, Singapur ve Hong Kong'tur. İsviçre'ye rekabet üstünlüğü sağlayan en önemli unsurlar arasında; inovasyon, teknoloji, işgücü piyasasındaki verimlilik yer almaktadır. İsviçre'deki bilimsel araştırma kuruluşları dünyanın en iyileri arasında gösterilmektedir. Akademik çevre ile iş dünyası arasında güçlü işbirliğini tesis etmesi, firmaların Ar&Ge harcamalarının yüksek oluşu, yapılan araştırmaların büyük bölümünün pazarlanabilir ürün ve süreçlere dönüştürülebilmesi ve bunların fikri mülkiyet hakları konusundaki etkili uygulamalarla koruma altına alınması rekabet gücünü artırıcı faktörlerdir.

Önceki dönemlere kıyasla sıralamadaki yeri yükselen Singapur, rekabet gücü en yüksek Asya ekonomisidir. Kurumsal yapı açısından Singapur, dünyanın en iyi durumdaki ülkesi olarak gösterilmektedir. Singapur'un rekabet gücünü artıran önemli etkenler arasında; yönetimdeki verimlilik ve genel olarak yolsuzluğun olmayışı, altyapı konusunda dünya sıralamasında 3. ülke oluşu, eğitim konusundaki başarıları, son teknolojilere uyum açısından 10. ülke oluşu, mal ve iş gücü piyasasındaki verimlilik, dünya mali piyasalarındaki gelişmelere yön verici ülkelerin arasında yer alması sayılabilir.

Hong Kong'un rekabet gücünün bu derece yüksek olması, dünyanın en büyük pazarlarına sahip ülkelere coğrafi açıdan yakınlığına, devletin ekonomiye müdahalesinin yok denecek seviyede bulunmasına, özel sektörün ülke gelişiminde aldığı etkin role ve sermaye piyasasının gelişmiş yapısına bağlıdır. Aynı zamanda, Hong Kong'un hizmetler sektörünün ülke ekonomisine ve ihracatına olan katkısının büyüklüğü ve altyapısının gelişmiş olması ülkenin rekabet gücü avantajları arasındadır (Çivi ve Erol, 2008: 106).

İsveç'teki kamu kuruluşları, çok yüksek derecedeki verimlilikleri, yarattıkları güven ve şeffaflıkları ile mükemmel olarak nitelendirilmektedirler. Diğer taraftan İsveç, özel sektör kuruluşlarının yönetim işleyişi, etiklik, bütçe ve raporlama standartlarının yüksekliği açısından da çok üst seviyededir. Ayrıca, yüksek öğrenim açısından da dünya sıralamasında 2. olan İsveç'te eğitimin teknolojiye adaptasyonunda sağlanan başarı, ülkeyi rekabet gücü endekslerinde üst sıralara taşıyan özelliklerdendir.

Türkiye, yukarıdaki tabloya göre, Dünya Rekabet Gücü Yıllığı'nda 60 ülke arasında 37. sırada, Global Rekabet Raporu (GCR)'de 144 ülke arasında 44. Sırada, Ekonomik Özgürlük Endeksi (IEF) sıralamasında 185 ülke arasında 69. sırada, Tüketici Fiyatları Endeksine Göre 40 ülke arasında 37. sırada, İş Yapma Endeksi (DB)'de 185 ülke arasında 71. sırada, Yabancı Sermaye Yatırım Potansiyel Endeksi (FDI-POT-I)'de 141 ülke arasında 72. sırada yer almıştır. Türkiye'nin, yukarıda bulunan rekabet gücü sıralamalarındaki konumu yıldan yıla üst sıralara ilerlemektedir. Bu ilerlemede; dünyanın 17. büyük ekonomisi olması, güçlü yerel rekabeti, gelişen altyapısı etkili olmuştur. Rekabet gücü raporlarında; ülkenin rekabet gücünün daha da artırılabilmesi için, özellikle eğitim ve sağlık konularının daha fazla iyileştirilmesi, insan kaynakları alt

yapısının geliştirilmesi, iş piyasasındaki verimliliğin artırılması, kamu kurumlarının verimliliği ve şeffaflığının güçlendirilmesi konularına dikkat çekilmektedir.

Yukarıda yer alan rekabet gücü endekslerinde özellikle Katar, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt gibi bazı Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin sosyal ve politik sorunlarına rağmen rekabet gücünün yüksek olması dikkat çekmektedir. Katar 2013 yılı, Dünya Rekabet Yıllığı'nda 10. sırada, Global Rekabet Raporunda 13.sırada, Yabancı Sermaye Yatırım Potansiyel Endeksi'nde 7. sırada yer alarak bölgede lider durumdadır. Suudi Arabistan, Global Rekabet Raporunda 20. sırada yer almaktadır. Birleşik Arap Emirlikleri, Dünya Rekabet Yıllığı'nda 8. sırada, Yabancı Sermaye Yatırım Potansiyel Endeksi'nde 11. sırada yer almaktadır (Üstündağ, 2013).

Tabloda rekabet gücü endeksi açısından öne çıkan bulgulardan bir diğeri ise Singapur başta olmak üzere Hong Kong, Japonya, Tayvan, Çin ve Güney Kore'den oluşan Asya ülkelerinin ilk sıralarda yer almasıdır (Kalkınma Bankası, 2012).

2.2 Türkiye'de DYSY Gelişimi ve Rekabet Gücü

Türkiye gibi gelişme yolunda olan ülkelerde ekonomik sorunların başında kaynak yetersizliği gelmektedir. Çünkü ekonomik kalkınma için zorunluluk olan yatırımlar olmadan kalkınmanın sağlanması gerçekleştirilemeyecek ve üretim artırılamayacaktır. Bu nedenle yatırımlar, ekonominin kalkınma sürecinde büyük bir öneme sahiptir. Yatırımların finansmanı ise bir başka önemli soruna işaret eder. Finansman ihtiyacını belirleyen temel unsur, ülkenin kendisine hedef seçtiği kalkınma hızıdır. Bu kalkınma hızını yakalayabilmek için kalkınmayı finanse edecek potansiyel iç ve dış tasarrufların büyüklüğü önem taşımaktadır (Şen, 2004: 198). Gelişme yolunda olan ülkelerin pek çoğunda ise yurtiçi tasarruf düzeyleri düşüktür. Bu nedenle, bu ülkelerin gayrisafi milli hasılları yetersiz, nüfusları da nispeten fazla olduğundan kişi başına düşen gelir düzeyleri düşük kalmaktadır. Bu ülkelerde yüksek oranda tüketim eğilimi, gelirden tasarrufa ayrılan payın düşük miktarlarda kalmasına yol açarken, ülkede bir tasarruf açığı ortaya çıkacağından, kaynak yetersizliği söz konusu olmaktadır. Bunun yanında, gelişmiş ülkelerde var olan teknolojik yenilikleri de içerebilecek yatırımların gerçekleştirilebilmesi zaten yetersiz durumda olan iç tasarruflara ilave olarak yabancı yatırımların katkısını gerektirmektedir (Erçakar ve Karagöl,2011: 4).

Kalkınma için gerekli sermaye birikimini yurt içi kaynakların yetersizliği nedeniyle dış borçlanma ve yabancı sermaye girişi ile sağlamaya çalışan Türkiye’de (DPT, 2000: 9) doğrudan yabancı sermaye gelişimi ayrıntılı olarak incelenecek, ardından rekabet gücü göstergelerine göre Türkiye’nin analizi yapılarak, DYSY rekabet gücü karşılaştırması yapılacaktır.

2.2.1. Yıllara Göre Türkiye’de DYSY

Türkiye’de dolaysız yabancı sermaye yatırım geçmişi Osmanlı İmparatorluğu dönemine dayanmaktadır. O dönemde, yabancı sermayeli şirketlere özel imtiyazlar tanınırdı. Bu şirketler daha çok, deniz ve karayolu taşımacılığı, elektrik, telefon, tramvay, havagazı ve şehir suyu işletmeciliği gibi kamu hizmetlerinin sağlanması ile bazı doğal kaynakların işletilmesi alanlarında yoğunlaşmışlardı. Cumhuriyet döneminde hükümet, bedellerini ödeyerek bu özel statülü yabancı şirketleri millileştirmiş ve Cumhuriyet yasalarına tabi olmaları koşuluyla ülkede yatırım yapmalarına izin vermiştir. Ancak o dönemde yabancı yatırımcılar, Türkiye’de yatırımda bulunmaya ilgi duymamışlardır.

İkinci dünya savaşı sonrası liberalleşen dünyaya uyum sağlayan Türkiye, bu dönemde yabancı sermayeye daha olumlu yaklaşıma başlamıştır (Seyidoğlu, 2009: 629). Bu kapsamda 1954 yılında, yabancı sermayeye ilişkin kabul edilen ilk yasal düzenleme olan 6224 Sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu çıkarılmıştır. Söz konusu kanun dönemin en liberal yabancı sermaye kanunlarından biridir (Karluk, 2003: 490). Öyle ki, 1954’te Türkiye bu yasayı çıkartırken bugün Birleşmiş Milletler üyesi ülkelerin çoğu daha bağımsızlığına kavuşmamıştı (Töre, 2001: 76). Ancak o dönemde yaşanan siyasal ve ekonomik istikrarsızlıklar, bürokratik güçlükler, yetersiz iktisat politikaları, yetişkin insan gücü eksikliği ve altyapı noksanlığı gibi nedenlerle, 1980 yılına kadar yabancı sermaye yatırımı girişi sağlanamamıştır. 1980 yılında, IMF nezaretinde alınan 24 Ocak kararlarıyla dışa açık büyüme modeli benimsenmeye başlanıp, alınan ekonomik istikrar tedbirleri çerçevesinde ülkeye yabancı sermaye girişi teşvik edilmiştir. Bu amaçla çıkarılan, 87168 sayılı Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi ile yabancı sermaye yatırımlarında bu tarihten itibaren önemli artışlar görülmeye başlanmıştır (Oksay, 1998: 7). DYSY’deki bu artışı sayılarla ifade edecek olursak aşağıda Tablo 12’yi inceleyebiliriz.

Tablo 12.**Türkiye’de DYSY’nin 1980-2013 Yılları Arasında Dağılımı (Milyon \$)**

Yıllar	İzinler	Giriş	Çıkış	Net	Kümülatif
1980	97	35	17	18	263
1981-1988	2.954	1.379	135	1.002	1.642
1989-2001	28.701	14.094	1.380	12.714	15.736
2002	2.243	571	5	566	16.307
2003	1.208	696	8	688	17.003
2004		1.190	98	1.092	18.193
2005		8.535	401	8.134	26.728
2006		17.639	657	16.982	44.367
2007		19.137	743	18.394	63.504
2008		14.748	35	14.713	78.252
2009		6.266	82	6.184	84.518
2010		6.256	35	6.221	90.774
2011		16.136	1.991	14.145	106.910
2012		10.759	633	10.126	117.669
2013		10.189	568	9.621	127.858

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı; Kalkınma Bakanlığı

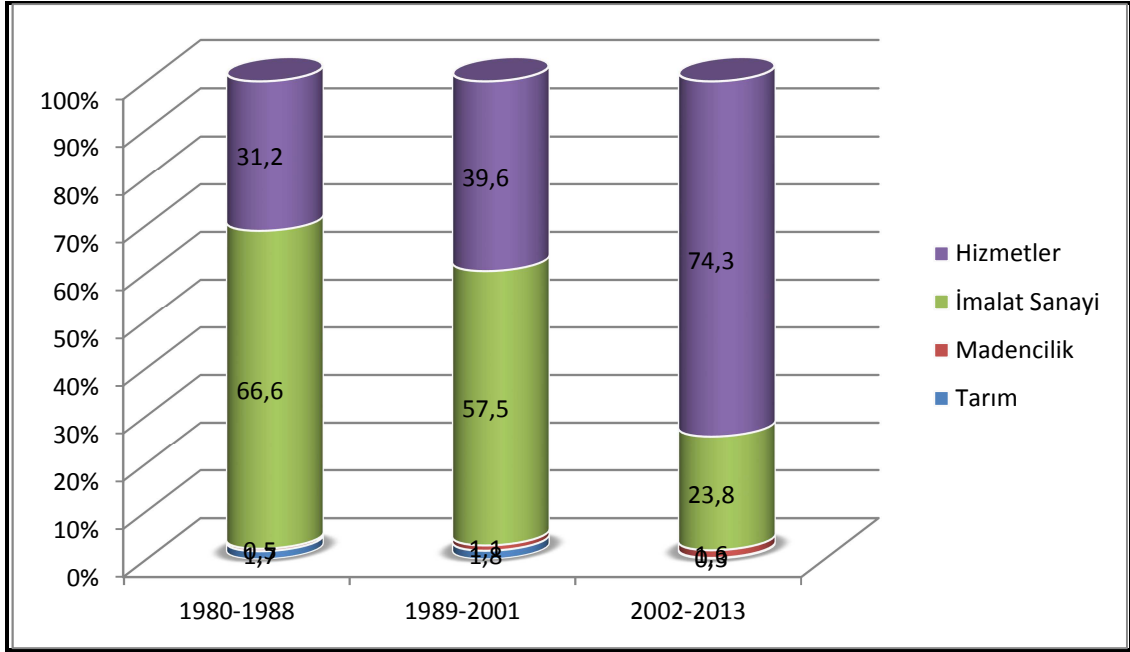
1980 yılında değişen sermaye birikim modeli ile birlikte DYSY girişlerinde önemli değişiklikler yaşanmıştır. Tablodan görüleceği üzere, 1980 yılına kadar Türkiye’ye yapılan DYSY girişi kümülatif olarak sadece 263 milyon dolardır. 1980 yılında yaşanan iktisadi dönüşümün, DYSY üzerindeki tezahürü 1988 yılına gelindiğinde DYSY girişinin 6.2 kat artarak 1.642 milyar \$ seviyesine ulaşması olarak görülmektedir. Ancak, 1987 yılına geldiğimizde, bu yıla kadar yeni yatırım alanları açılmadan ilerleme kaydedilmiş olması ve kapasite kullanım oranlarının sınırına ulaşılmasından dolayı ihracat öncülüğünde yeni sermaye birikim modeli artık sürdürülemez duruma gelmiş ve

politika değişikliğine gidilmiştir. Bu amaçla, 1989 yılında finansal serbestleşmeye gidilerek ülkeye kısa vadeli ve spekülâtif amaçlı yabancı sermaye girişı artırılmaya çalışılmıştır (Aydın, 2007: 3). 1989 yılında Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararın alınmasıyla TL konvertibl hale getirilmiştir. Tablodan da görüleceği üzere, 1989-2001 yılları arasında DYSY girişı, 1981-1989 dönemine göre daha da fazla artmış ve 15.786 milyar dolar seviyelerine ulaşmıştır. Nitekim, 1981-1988 yılları arasında 2.954 milyar \$ yabancı sermaye yatırımına izin verilmiş ve bu yatırımın % 46.7'si (1.379 milyar \$) fiili yatırıma dönüşmüştür. Buna karşın, 1989-2001 yılları arasında 28.701 milyar \$ yabancı sermaye yatırımına izin verilmiş ve bunun %49.1'i (14.094 milyar \$) yani neredeyse yarısı fiili yatırıma dönüşmüştür. 2003 yılından sonra yabancı sermaye yatırımlarında ciddi derecede artışlar yaşanmıştır. 2003 yılına kadar doğrudan yabancı yatırımların hukuksal altyapısını oluşturan 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'nun günün ihtiyaçlarına cevap vermekte yetersiz kalması üzerine yürürlüğe giren 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu ile yabancı yatırımcıların hakları uluslararası standartlarda korunmaya başlanmıştır. Söz konusu kanun ile DYSY'lerin gerçekleştirilmesinde izin ve onay sistemi kaldırılarak, bilgilendirme sistemine geçilmiştir (Bal ve Göz, 2010: 458). Bu da DYSY üzerinde olumlu etkiye sebep olmuştur. 2002 yılından itibaren DYSY girişinde her yıl belli oranda bir artış görülmekle birlikte asıl sıçramanın 2005 yılında olduğu tablodan anlaşılmaktadır. Bu duruma temel teşkil eden sebep ise 2005 yılında AB ile başlayan tam üyelik müzakerelerinin, yurtdışı yatırımcıların gözünde ülkeyi güvenli bir yatırım alanı haline getirmesidir (Şener, 2008: 132-133). Öyle ki, 2005 yılında DYSY girişı 8.535 milyar dolar kadarken, 2006 yılında 17.639 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2008 yılına geldiğimizde dünyada yaşanan finansal krizin etkisiyle Türkiye'de gerek DYSY girişinde gerekse de DYSY çıkışında azalma yaşanmaya başlanmıştır. 2011 yılında ılımlı bir artış yaşanmasına rağmen krizin Yunanistan, İspanya, Portekiz, İtalya ve İrlanda'da derinleşmesi ve Türkiye'ye gelen DYSY'nin daha çok Avrupa ülkeleri tarafından gerçekleşmesinden dolayı 2012 ve 2013 yılında DYSY girişleri tekrar azalma eğilimine girmiştir (Tunçsiper, 2013: 489).

2.2.2 Sektörel Dağılıma Göre Türkiye'de DYSY

Yabancı sermaye yatırımlarının sektörel dağılımı bize hangi sektörlerin karlılığının zaman içinde yükseldiğini hangilerinin nisbi olarak gerilediğini ifade eder (Şahin, 2011:

320). Bu amaçla aşağıda Şekil 2’de 1980-2013 yılları arasında DYSY’lerin sektörel olarak dağılımı verilmiştir.



Şekil 2. Türkiye’de DYSY Yatırımlarının Sektörlere Göre Yüzde Dağılımı (1980-2013)

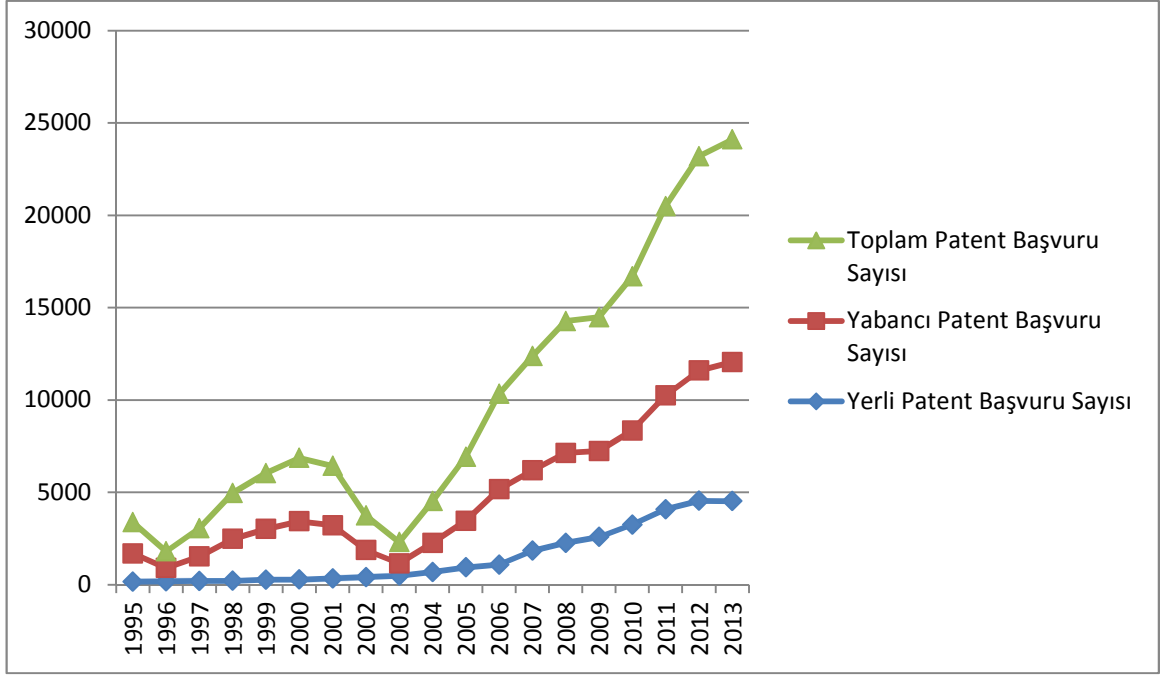
Kaynak: TCMB

1980-2013 yılları arasında yatırımların sektörel dağılımı üç döneme ayrılarak incelenmiştir. Şekil 2’de, 1980-1988 dönemine bakıldığında, yatırımların %66,6’sının imalat sektörüne, %31,2’sinin hizmetler sektörüne, %1,7’sinin tarım sektörüne ve %0,5’inin madencilik sektörüne dağıldığı görülmektedir. Bu dönemde toplam yatırımlar içerisinde en büyük payı imalat sanayi almaktayken madencilik ve tarım sektörlerinin aldığı pay çok az olmuştur. 1989-2001 döneminde yine ilk sırayı imalat sanayi almakla birlikte önceki döneme göre toplam yatırımlar içerisindeki yüzdesinde azalma gözlenmiştir. Bu dönemde, toplam yatırımların %57,5’i imalat sanayi sektörüne, %39,6’sı hizmetler sektörüne, %1,8’i tarım sektörüne, %1,1’i ise madencilik sektörüne olmuştur. Söz konusu 1989-2001 döneminde, hizmetler sektörüne girişler bir önceki döneme göre artış göstermiştir. Şekilde üçüncü dönem olan 2002-2013 yılları arasında imalat sanayinin toplam yatırımlar içinde aldığı pay oldukça azalmış ve %23,8 seviyelerine inmiştir. Yine bu dönemde hizmetler sektörünün yatırımlar içerisindeki payında artış olmuş hatta bu artış 90’lı yıllara kıyasla neredeyse iki katı seviyesinde olmuştur. Bu dönemdeki yüksek artışta, yabancı yatırımcılara verilen güven ve

özelleştirme konusunda atılan adımların büyük etkisi vardır. 2002-2013 döneminde toplam yatırımların %74,3'ü hizmetler sektörüne, %1,6'sı madencilik sektörüne, %0,3'ü ise tarım sektörüne olmuştur. Yatırımların sektörel dağılımının yıllar içinde imalat sanayisinden hizmetler sektörüne kayması, sermayenin giderek üretimden uzaklaştığını ve üretken sermayeden ticaret sermayesine dönüşmekte olduğunu göstermektedir (Yentürk ve Kepenek, 2010: 370).

1980'den 2013'e kadarki dönemde tarımın toplam yatırımlar içindeki payının %1,7'den 0,3'e gerilemesi, tarım sektörü için üretken politikalar geliştirilmemesi, verimlilikten uzak katma değeri düşük üretim, kırsaldan kente olan nüfus hareketleri, sanayileşmeye verilen teşviklerin tarım için verilmemesi, bu alanlardaki yeniliklerin diğer alanlardaki kadar takip edilmemesi ile açıklanabilir (Ekinci, 2005: 139). Madencilik sektörünün ise yakın geçmişe kadar devlet tekelinde bulunması ve mevzuatın yatırımcılar için liberal sayılmamasından dolayı, 1980'den günümüze yatırımlar içinde %0,5'ten ancak %1,6'ya yükselmiştir. 2013'e kadarki periyotta tarım ve madencilik sektörleri yatırımcılar için halen cazip sektörler değildirler.

1980-2013 dönemi genel olarak incelendiği vakit yatırımların imalat sektöründen hizmetler sektörüne (özellikle de bankacılık, sigortacılık, finans ve turizm gibi alanlara) ciddi derecede kaydığı görülmektedir (Yavan ve Kara, 2003: 33). Bu durum doğrudan yabancı yatırımların 1980 sonrasında sektörel yapı olarak önemli bir dönüşüm geçirdiğine işaret etmektedir. Bu olgu, enflasyonist ortamda hizmet ve ticaret sektörlerinin üretken sektörlerden daha karlı hale gelmesinin bir sonucudur. 1980'lerin başında yabancı sermayenin %70'e yakınının imalat sanayinde faaliyet gösterdiği anımsandığında, 1980'li yıllarda bu dalın önemini korumakla beraber, yabancı firmaların finans, turizm, ticaret gibi 1980'lerde teşvik edilen ve büyük karlar sağlanan alanlara yönelmeyi de ihmal etmedikleri görülmektedir (Şahin, 2011: 320). Özellikle 2000'li yıllarda hizmetler sektöründe %74'ü aşan bir pay söz konusudur. Bu noktada önem arz eden nokta ise, hizmetler sektörünün bu denli gelişmesinin yanında ülkede ne kadar know how, patent artışı gözlemlendiğinin belirlenmesi gerektiğidir. Diğer bir ifadeyle, Türkiye'nin insan sermayesine, teknolojik gelişmesine ne kadar katkı sağladığının belirlenmesidir. Bu amaçla, bir ülkenin teknolojik potansiyelini gösteren verilerden biri olan patent başvurularının yıllara göre dağılımı aşağıda Şekil 3'te yer almaktadır.



Şekil 3. Türkiye’de Yıllar İtibariyle Patent Başvuruları (1995-2013)

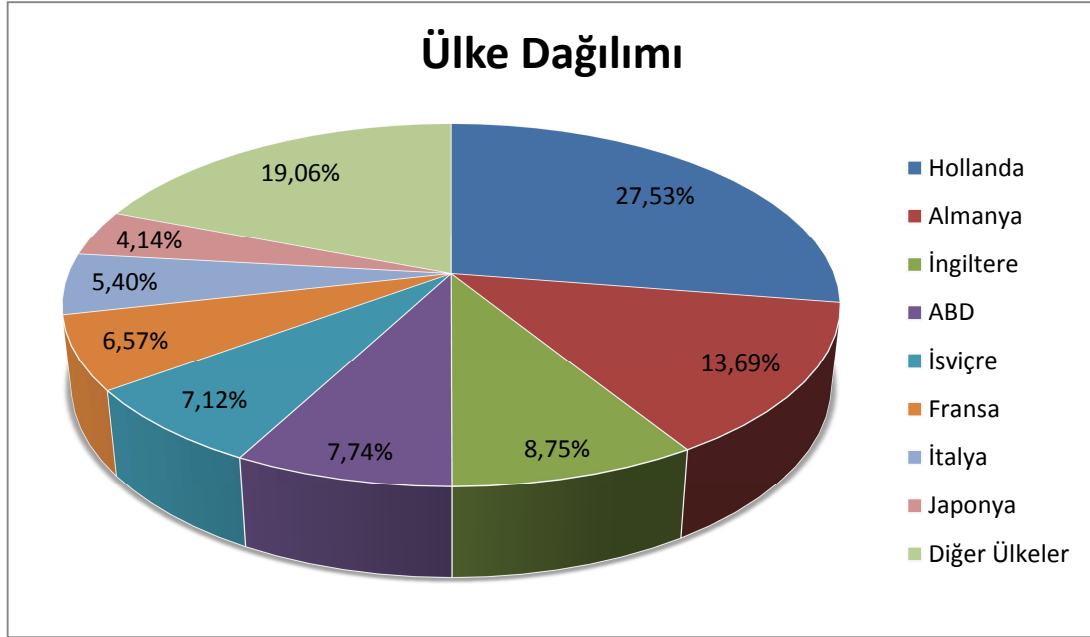
Kaynak: Türk Patent Enstitüsü

Türkiye’de patent başvurularının yıllara göre dağılımı incelendiğinde 1995’ten 2013’e gözle görülür bir artış olduğu açıktır. Ancak patent başvurularının çok az bir kısmı yerli şirketler tarafından gerçekleştirirken kalanı yabancı şirketlere ait patent başvurularıdır. Bu sonucu doğuran Türkiye temelli sebepler, bilgi ve teknoloji üretimi ve yayımı için kurulmuş merkezlerin yetersiz kalması, bilim ve teknoloji alanında yeni teknolojilerin geliştirilmesi veya transfer edilmesinde küçük ve orta boy işletmelere yeterli destek sağlanamayışıdır. Şekil 3’e göre 1994 ve 2001 krizlerinin etkilerinin sürdüğü 1995-1996 ve 2002-2003 yılları hariç patent başvuru sayısı hep bir artış ivmesi içindedir. Öyle ki, 1995’te 1690 olan toplam patent başvuru sayısı 2013 yılında 12053’e yükselmiştir. 1995’teki 1690 olan toplam patent başvurularının 1520’si yabancı şirketler tarafından gerçekleştirirken, ancak 170’i yerli firmalar tarafından gerçekleştirilmiştir. 2013’e geldiğimizde, toplam patent başvuru sayısı artmakla birlikte yerli-yabancı oranı değişmemiş halen yabancı patenti ön plandadır. 2013’te 12053 toplam patentin 4528’i yerli firmalar, 7525’i ise yabancı firmalar tarafından gerçekleştirilmiştir. Türkiye, Meksika, Polonya ve Çek Cumhuriyeti gibi ülkelerle beraber dünyada en yüksek yabancı patent alan ülkeler arasındadır. Patent başvuru sayısının yabancı firmalar tarafından daha çok yapılıyor olması Türkiye’nin teknoloji üretmedeki zayıflığını ortaya koymaktadır

(Yanardağ ve Süslü, 2007: 255-256). Diyebiliriz ki, Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar teknoloji yayma etkisiyle yerli firmalara yeterince ulaşmamaktadır.

2.2.3 Kaynak Ülkelere Göre Türkiye'de DYSY

Yabancı sermaye girişinin önemli bir niteliksel yönü de kaynak ya da çıkış ülkesinin belirlenmesidir. Bu amaçla Şekil 4 oluşturulmuştur.



Şekil 4. Türkiye'de Yatırımların Ülkelere Göre Dağılımı (1980-2003)

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Türkiye'de izin verilen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının (1980-2003 yılları arası) ülke gruplarına göre dağılımı incelendiği zaman, gelen sermayenin yukarıda Şekil 4'te yer alan ülkeler itibariyle daha çok OECD ülkeleri tarafından gerçekleştirildiği söylenebilir. Aynı zamanda diyebiliriz ki, OECD ülkeleri içerisinde Avrupa Birliği (AB) ülkeleri, Türkiye'de en fazla doğrudan yatırım yapan ülke grubudur. Bu ülkelerden Hollanda, Türkiye'deki toplam yatırımların %27,53'ünü, Almanya %13,69'unu, İngiltere %8,75'ini, Fransa %6,57'sini ve İtalya da %5,40'ını gerçekleştirmiştir. OECD ülkelerinden ABD %7,74, İsviçre %7,12, Japonya %4,14 yatırımda bulunmuştur. Söz konusu sekiz ülke Türkiye'deki en önemli yatırımcı ülkeler olup, toplam yatırımların %80,94'ünü gerçekleştirirken diğer ülkeler %19,06'lık payın sahibi olmuşlardır.

Tablo 13.**DYSY Girişlerinin Kaynak Ülkelere Göre Dağılımı (Milyon \$)**

Ülkeler	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
AB Ülkeleri (25)	4942	78,9	4737	75,7	11494	71,2	7303	67,9	5284	51,9
Almanya	497	7,9	597	9,5	665	4,1	591	5,5	1845	18,1
Fransa	617	9,8	623	10,0	999	6,2	86	0,8	222	2,2
Hollanda	717	11,4	486	7,7	1425	8,8	1381	12,8	1024	10,1
İspanya	145	2,3	205	3,3	2251	14	193	1,8	531	5,2
İngiltere	350	5,6	245	3,9	905	5,6	2044	19	297	2,9
İtalya	314	5,0	25	0,4	111	0,7	154	1,4	145	1,4
Avusturya	1019	16,3	1584	25,3	2418	15	1519	14,1	659	6,5
Lüksemburg	509	8,1	311	5,0	562	3,5	1186	11	295	2,9
Diğer AB	774	12,4	661	10,6	2158	13,4	249	2,3	266	2,6
Diğer Avrupa	306	4,9	202	3,2	1093	6,8	622	5,8	1118	10,9
İsviçre	163	2,6	123	2,0	233	1,4	454	4,2	202	2
Rusya	12	0,3	2	0,03	762	4,7	11	0,1	870	8,5
ABD	260	4,2	323	5,2	1403	8,7	439	4,1	344	3,4
Asya	673	10,6	928	14,8	2055	12,7	2337	21,7	3202	31,4
Diğer	85	1,4	66	1,1	91	0,6	58	0,5	241	2,4
Toplam	6266	100	6256	100	16136	100	10759	100	10189	100

Kaynak: TCMB; Ekonomi Bakanlığı

DYSY girişlerinin kaynak ülkelere göre dağılımının son 5 yılının incelendiği Tablo 13’de ise AB ülkelerinin geleneksel olarak daha yüksek bir paya sahip olduğu görülmektedir. 1980-2003 yıllarındaki ülkelere ek olarak Avusturya, İspanya ve Lüksemburg Türkiye’ye yatırım miktarını artıran AB ülkeleridir. 2009 yılına gelindiğinde Türkiye’ye gelen toplam yatırımların dörtte üçü halen AB ülkelerine aittir (Elitok, Straubhaar, 2010: 4). 2010 yılında da bu durum devam etmekle birlikte AB ülkelerinin toplam yatırımlar içerisindeki payı azalarak devam etmektedir. Bu pay, 2011 yılında 11.494 Milyar dolarla %71,2’ye, 2012 yılında 7.303 Milyar dolarla %67,9’a, 2013 yılında 5.284 Milyar dolarla %51,9’a düşmüştür. Öte yandan Asya ülkelerinin payı 2009 yılında 673 Milyon dolarla %10,6 iken 2013 yılında 3.202 Milyar dolarla

%31,4'e çıkmıştır. Bu duruma temel teşkil eden neden, kaynaktaki AB ekonomik krizidir. Bu krizin etkilerinin devam etmesi durumunda Türkiye'ye gelen yatırımlardaki AB payı azalmaya devam edecektir fakat daha da mühimi eğer ülkemize yatırımların kayması için önlem alınmazsa toplam yatırımların miktarı da fiilen azalma gösterecektir.

2.2.4 Piyasaya Giriş Türlerine Göre Türkiye'de DYSY

Türkiye'deki yabancı yatırımları piyasaya giriş türlerine göre incelendiğinde ilginç sonuçlarla karşılaşılmaktadır. Aşağıda Tablo 14'te yabancı sermayeli şirketlerin kuruluş şekillerine göre sayıları yer almaktadır.

Tablo 14.

Piyasaya Giriş Türlerine Göre Çok Uluslu Şirketlerin (ÇUŞ) Sayısı

Yıllar	Yeni	İştirak	Şube	Toplam
1954-2000	3810	615	163	4588
2001-2010	16889	4209	523	21621
2011	3633	635	95	4363
2012	3615	575	83	4273
2013	2885	182	75	3142
Toplam	30832	6216	939	37987

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı.

Türkiye'de yatırım yapmayı düşünen yabancı firmalar ele alınan dönemler boyunca faaliyette bulunan yerli firmalarla iştirak yoluyla birleşme yerine yeni yatırımlar yapma yolunu seçmişlerdir (Batmaz ve Tunca, 2005: 115).

1954-2000 yılları arası, yaklaşık 50 yıllık zaman dilimi, kümülatif olarak gösterilmesine rağmen Türkiye'ye gelen ÇUŞ sayısı sadece 4588'dir. Bu rakam, neredeyse 2011 veya 2012'deki yabancı sermayeli şirket sayısı ile aynıdır. Son yıllarda gözlenen yabancı sermayeli şirket sayısındaki bu artışın nedenlerinden biri muhakkaktır ki 2003 yılında

kabul edilen 4875 Sayılı Kanun ile birlikte yabancıların ön izin alma zorunluluğunun kaldırılmasıdır. Ayrıca ülkemizde, özelleştirme faaliyetlerinin son on yılda oldukça hızlı artması ÇUŞ sayısına da yansımıştır.

Türkiye'ye gelen ÇUŞ'ların büyük bir bölümü yeni yatırım yaparak ülkeye girmektedir. Tablo 14'e göre 2013 yılında toplam 3142 ÇUŞ'un 2885'i yeni yatırımlar iken, 182'si iştirak, 75 ise şube açma şeklinde giriş yapmıştır. Esasında şirket sayısının çokluğu önemlidir ancak şirketlerin cirosu, büyüklüğü, yaptıkları yatırımın büyüklüğü ve hangi sektörlere yöneldikleri şirketlerin sayısından daha önemlidir. Aşağıda Tablo 15'de 2012-2013 yıllarında yabancı sermayeli şirketlerinin sermaye büyüklükleri açısından sektörlere göre dağılımı verilmiştir.

2012 yılında toplam 4.273 ÇUŞ'un 1.896'sı toptan ve perakende ticaret sektöründe, 694'ü gayrimenkul faaliyetlerinde, 442'si ise ulaştırma, haberleşme sektöründe faaliyette bulunmaktadır. 2013 yılında sıralama değişmemiş ve toplam 3.142 ÇUŞ, başta toptan ve perakende ticaret sektörü olmak üzere, gayrimenkul faaliyetleri ve ulaştırma, haberleşme sektörlerinde faaliyette bulunmuşlardır (Ekonomi Bakanlığı, 2014: 6).

Gelen yabancı sermayenin türleri içerisinde yeni yatırımların sayısal olarak yüksekliği Tablo 14'ten hatırlandığında ve Tablo 15'te gayrimenkul için gelen ÇUŞ'ların çokluğu bize, Türkiye'ye gelen yeni yatırımların özellikle gayrimenkul alımı amaçlı olduğunu göstermektedir. Bu şekilde gelen yabancı sermaye bir fabrika veya bir tesis inşa etmemekte, üretim ve istihdam artışı yaratmamaktadır (Şener, 2008: 138-139). Çünkü ülke GSYİH'inde kayıtlı olan bir varlık sadece el değiştirmekte dolayısıyla ülke yatırımı artmamaktadır. Yani "plasman" gerçekleşmektedir (Alagöz ve diğ., 2008: 84). Öte yandan ÇUŞ'lar sermaye büyüklükleri açısından incelendiğinde, Türkiye'deki ÇUŞ'ların sermayesinin daha çok 50.000 \$'dan küçük olduğunu Tablo 15'e göre söyleyebiliriz. Bunun sebebi, 2003'de kabul edilen 4875 Sayılı Kanun ile birlikte sermayesi 50.000 \$'ın altındaki şirketlerin de, Türkiye'de yabancı sermaye olarak kabul edilmesidir (17.06.2003 tarih ve 25141 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiş bulunan "Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu").

Tablo 15.**ÇUŞ'ların Sermaye Büyüklüğü Açısından Sektörlere Göre Dağılımı**

Sektörler	2012				2013			
	<50.000\$	50.000\$-500.000\$	>500.000\$	Toplam	<50.000\$	50.000\$-500.000\$	>500.000\$	Toplam
Tarım	19	33	3	55	16	13	3	32
Madencilik	5	14	0	19	5	5	3	13
İmalat	137	143	37	317	125	86	29	240
Elektrik,Gaz,Su	90	46	15	151	69	42	12	123
İnşaat	139	168	33	340	140	98	15	253
Toptan ve Perakende Ticaret	802	949	145	1.896	770	549	68	1.387
Oteller ve Lokantalar	43	43	9	95	49	19	6	74
Ulaştırma, Haberleşme	215	195	32	442	183	116	19	318
Mali Aracı Kuruluş Faaliyetleri	9	6	13	28	6	7	8	21
Gayrimenkul Faaliyetleri	431	214	48	694	370	139	26	535
Diğer Hizmetler	123	94	19	236	89	43	14	146
TOPLAM	2.013	1.906	354	4.273	1.822	1.117	203	3.142

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı.

2.2.5 Bölgesel Dağılıma Göre Türkiye’de DYSY

Çok uluslu şirketlerin yatırımlarındaki amaçları, global düzeyde karlarını maksimize etmektir. Dolayısıyla, yatırımlarını yapacakları ülke seçimine bu doğrultuda karar vermektedirler. ÇUŞ'ların aynı şekilde, bir ülkenin hangi bölgesine yatırım yapacağı, söz konusu bölgenin gelişmişlik düzeyi, satın alma gücü, nitelikli işgücü, altyapı imkânlarıyla çok ilgilidir. Bu amaçla aşağıda ÇUŞ'ların 1954-2013 yılları arasında illere göre dağılımı yer almaktadır.

Tablo 16.
ÇUŞ'ların İller İtibariyle Dağılımı

İL	Şirket Sayısı (1954-2013)
İstanbul	21.973
Antalya	4.046
Ankara	2.279
İzmir	1.944
Muğla	1.498
Mersin	680
Bursa	611
Aydın	550
Kocaeli	407
Gaziantep	306
Diğer İller	2.656
Toplam	36.950

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Türkiye’de ÇUŞ’ların 1954-2013 yılları arasında illere göre dağılımına baktığımızda İstanbul’un büyük bir ağırlığa sahip olduğu görülmektedir. Bugüne kadar Türkiye’de kurulmuş olan 36.950 ÇUŞ’un %60’ı İstanbul’da bulunmaktadır. İstanbul’u %11’lik bir payla Antalya, %6 ile Ankara, %5 ile İzmir takip etmektedir. İlk 10 içerisinde bulunan diğer illerin yani Muğla, Mersin, Bursa, Aydın, Kocaeli ve Gaziantep’in firma sayısı bakımından aldıkları pay toplamda %11 ile sınırlı kalmaktadır.

Türkiye’de en gelişmiş şehirlerin İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Kocaeli olduğu düşünüldüğünde ve bu illerde kişi başına düşen GSYİH’in yüksek olduğu hatırlandığı vakit yabancı sermayenin gelir seviyesi yüksek dolayısıyla geniş bir iç pazara sahip,

altyapı imkânları gelişmiş ve nitelikli işgücüne nisbi olarak daha fazla sahip illerde yoğunlaştığı sonucuna varabiliriz (Batmaz ve Tunca, 2005: 119-122).

2.2.6 Türkiye'nin Güçlü - Zayıf Yönleri

DYSY, uzun vadeli yatırımlar olduğu için, yatırımın yapılacağı ülkedeki makro değişkenler yatırım kararlarının alınmasında büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla, Türkiye'nin makro ekonomik değişkenler açısından güçlü ve zayıf yönlerinin yer aldığı swot analizi aşağıda tablolaştırılmıştır.

Tablo 17.
Türkiye'nin DYSY Çekmedeki Güçlü ve Zayıf Yanları

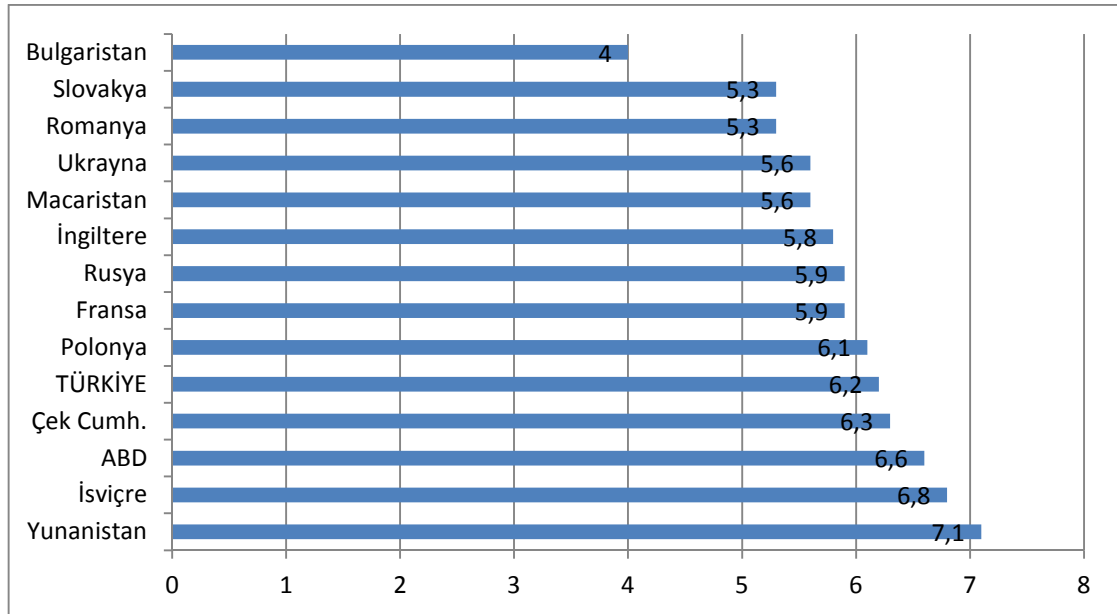
Güçlü Yanları	Zayıf Yanları	Fırsatlar	Tehditler
Liberal Mevzuat	Hantal ve Ağır İşleyen Hukuk Sistemi	Ekonominin Yüksek Büyüme Potansiyeli	Ekonominin Kırılgan Yapısı
Büyük İç Pazar	Kayıt dışı Ekonominin Yaygınlığı	Olası AB Üyeliği	Risklere Açık Ekonomi
Dinamik ve Gelişen Ekonomi	Hantal Bürokrasi ve Bürokratik Engeller	Genç ve Dinamik Nüfus	Dış Piyasaya Bağımlılık
Son Yıllardaki Ekonomik İstikrar			Politik Risk
Coğrafi Konum	Rakip Ükelere Kıyasla Yüksek İşçilik Maliyetleri	Özelleştirmeler	Karışık Bir Coğrafyada Bulunması
Nitelikli İşgücü			
AB ile Gümrük Birliği	Geçmişteki Ekonomik İstikrarsızlık	Enerji Koridorunda Yer Alması	AB Üyeliğinin Önündeki Engeller
Devlet Teşvikleri	Ağır Vergi Yüğü		

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ülkelerin kalkınma sürecinde önemli bir role sahiptir. Bu yatırımlar, bir taraftan sermaye birikimine yaptığı katkı, diğer taraftan gelişmiş ülkelerdeki teknolojilerin başka ülkelere aktarması yoluyla çok sayıda ülkenin refah düzeyinin gelişmiş ülkeler düzeyine hızla yaklaşması için bir fırsat niteliği taşıyabilir. Açıktır ki bu durum, hızlı gelişme ihtiyacında olan, ancak yurt içi tasarrufları yetersiz bulunan Türkiye gibi ülkeler için önemli bir fırsat yaratmaktadır. Fakat bu fırsattan yararlanılabilmesi için ülkelerin uygun üretim veya yatırım iklimini oluşturması gerekmektedir. Bu bağlamda, makroekonomik ve siyasi istikrarın tesisi, hukuki ve kurumsal altyapının dünya standartlarına çıkarılması, beşeri ve fiziki altyapının geliştirilmesi gibi faktörler büyük önem taşımaktadır. (Yılmaz, 2010: 11).

Türkiye yabancı yatırımları çekmek için, büyük bir iç pazar, avantajlı bir coğrafi konum, liberal bir mevzuat ve geniş telekomünikasyon ağı gibi birçok avantaja sahip olmasına rağmen günümüzde istenilen sonuca ulaşamamıştır. Bu tezatlığın ortaya çıkışında yabancı sermayeli şirketlerin alternatif ülkelere birini tercih ederken, bir ülkeyi diğerine tercihindeki kararlarını etkileyen ana faktörler ile Türkiye'nin karşılaştırmalı pozisyonu önemli bir nedendir. Başka bir deyişle, yatırım yapılacak ülkenin belli bir gelişmişlik düzeyinde bulunması (doğru ve istikrarlı makroekonomik politikalar, yeterli altyapı vb.) ve ülkede iyi yetişmiş, tecrübeli işgücü ve temel girdilerin temini gibi koşulların Türkiye'den daha iyi olması DYSY'yi rakip ülkelere yönlendiren sebeplerdir. Bunun yanında vergi teşvikleri, yasal mevzuat, azaltılmış bürokratik işlemler gibi unsurlar yabancı sermaye girişinde tayin edici olmayan, fakat nispi kolaylık getiren yönlendirici faktörler olarak görülmektedir. Yabancı sermaye için belirleyici olan unsurlar ise ekonomik, siyasi ve yasal yönden istikrarlı olmak ve dinamik bir pazarın varlığıdır (Erçakar ve Karagöl, 2011: 25). Bu açıdan bakıldığında Türkiye, yakın geçmişe kadar içinde bulunduğu ekonomik istikrarsızlık, yer aldığı coğrafya sebebiyle risk faktörünün yüksek olması, kayıtdışı ekonominin varlığı gibi sebepler itibarıyla yabancı yatırımcılara yüksek bir güven sağlayamamıştır. Fakat, DYSY'yi olumsuz etkileyen faktörlerin yanı sıra yabancı sermayeyi çekecek pek çok olumlu faktörün var olduğunu da belirtmek gerekmektedir. Öncelikle dünyadaki kanıtlanmış birincil enerji rezervlerinin %70'ten fazlası Türkiye'ye çok yakın bölgelerde yer almakta ve en büyük enerji tüketicisi konumundaki Avrupa, Türkiye'nin batısında yer alarak ülkeyi enerji transferinde kilit nokta, bölgede ise bir enerji terminali

yapmaktadır. Türkiye'nin bir diğer özelliği, büyük iç pazara sahip olması yine DYSY için olumlu bir etkidir (İnternete erişim imkanı olan hane oranı %49.1, internete erişim imkanı olan girişimler %90.8, hanelerde cep telefonu bulunma imkanı %93.7, hanelerde masaüstü bilgisayar bulunma oranı %30.5, hanelerde taşınabilir masaüstü bulunma oranı %31.4, 131 milyon hava yolu yolcusu sayısı, 31 milyon yabancı turist sayısı vb.). Türkiye 70 milyonun üzerindeki nüfusu ile yüksek tüketim potansiyeline sahip bir ülke konumundadır. Toplam nüfusun üçte biri genç nüfustur. Böyle bir demografik yapı, Türkiye'nin oldukça genç ve dinamik bir işgücü potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir. (Güven, 2008: 94; Invest in Turkey: 2013). Kolay eğitilebilen vasıfsız işgücünün yanı sıra çok iyi eğitim görmüş bir yönetici sınıfı ve ortaklık yapabilecek son derece girişimci, dinamik bir insan gücüne de sahip bulunmaktadır. Denilebilir ki, Türkiye insan kaynakları açısından yabancı yatırımcı için cazip koşullara sahiptir (Yentürk ve Kepenek, 2010: 366).

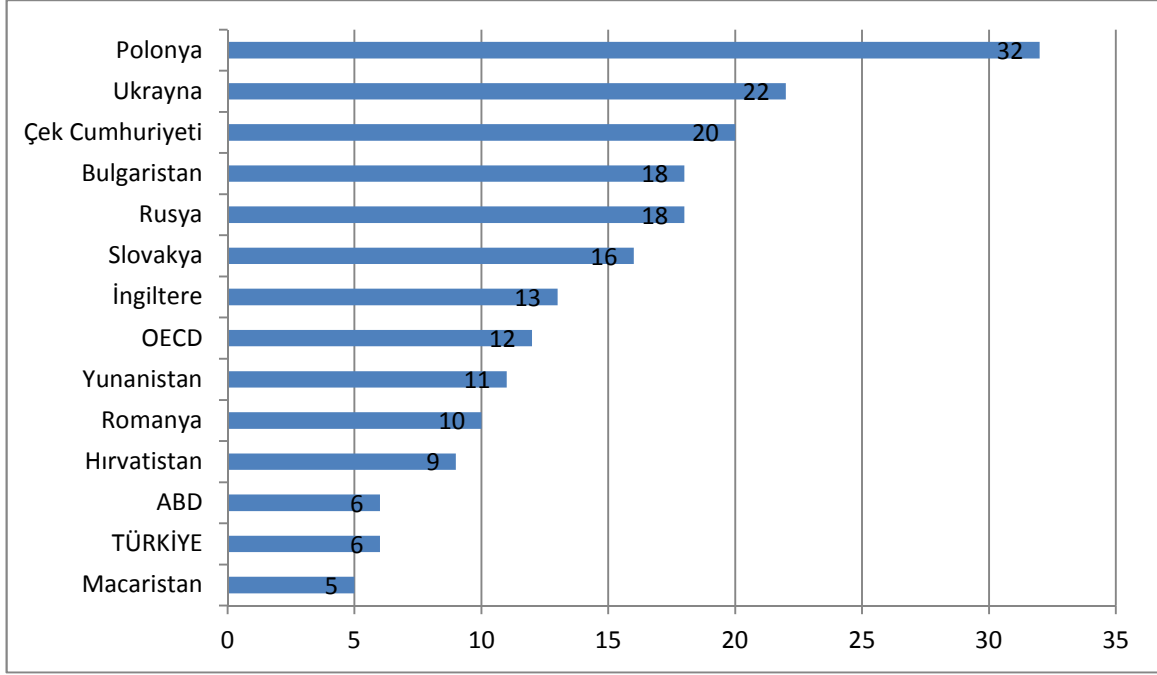


Şekil 5. Türkiye’de Kalifiye Elemana Erişme İmkânı

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Yukarıdaki şekilde Türkiye ve rakip ülkelere gelen yabancı sermayenin kalifiye elemana erişme imkânı yer almaktadır. IMD tarafından yapılan bu hesaplamada ülkelere 0 ila 10 arasında puan verilmektedir. Bu puanlama, ülkelerin sahip olduğu nitelikli işgücü, kalifiye mühendisler, uzman üst düzey yöneticiler ve bilişim teknolojileri becerisinin ortalaması alınarak elde ediliyor. Buna göre Türkiye 2013 yılında 6,2 puan

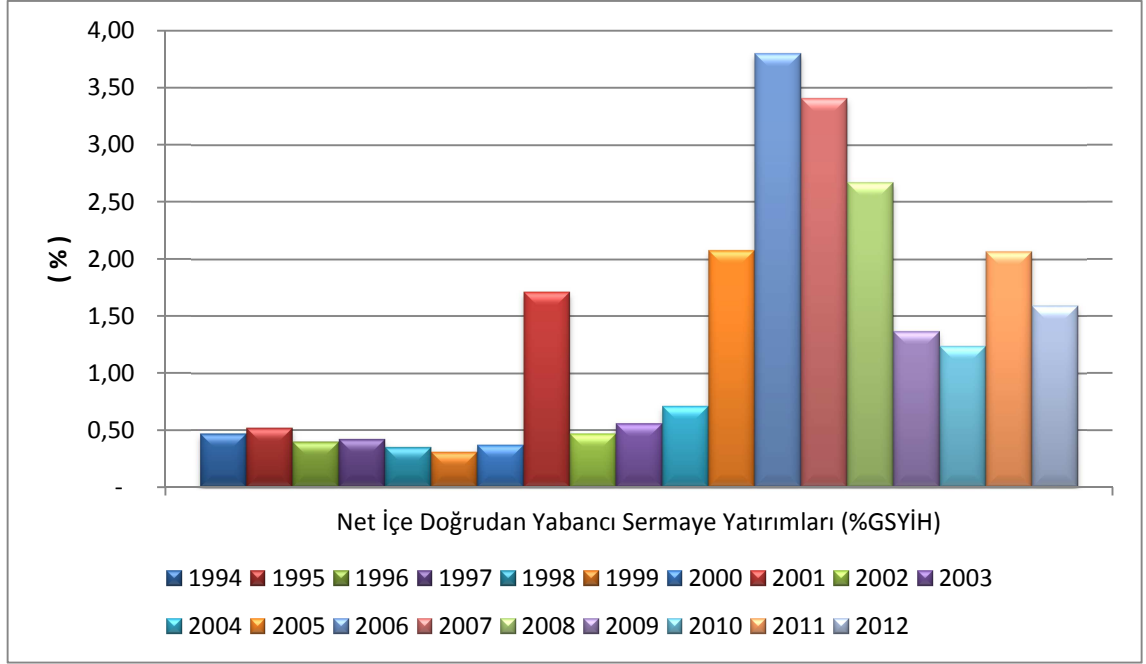
ile ABD, İsviçre gibi gelişmiş ülkelere çok yakın bir puan almıştır. Aynı zamanda gelişen bir iç pazarı olan Türkiye, dünya pazarlarıyla daha fazla bütünleşen serbest ve açık bir ekonomiye sahiptir. 2003 yılında kabul edilen 4875 Sayılı Kanun ile birlikte DYSY konusunda daha liberal bir düzeye gelen Türkiye, yabancı yatırımcıları çekmek için birçok bürokratik engeli de azaltmış oldu. Aşağıda bu duruma bir örnek, Türkiye’de ve bazı ülkelerde işletme açma süresi yer almaktadır.



Şekil 6. Türkiye’de İşletme Açma Süresi

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Yukarıdaki şekilden de görüleceği üzere Türkiye’de bir işletme açma süresi sadece 6 gün sürmektedir. Bu süre ABD ile aynı olup, İngiltere (13), Rusya (18) gibi ülkelerden çok daha kısadır. Türkiye’nin bu kadar kısa sürede şirket kurulumu sunması, yatırımda bulunacaklar için bürokrasinin azaldığına dair olumlu bir ivme oluşturmaktadır. Özellikle 4875 Sayılı Kanun’la birlikte gerçekleştirilen bu tip reformlar sonucunda Türkiye’nin DYSY’yi çekme potansiyelini ise ülkeye giren DYSY’nin, GSYİH içerisindeki payına bakarak inceleyebiliriz. Bu amaçla, Word Bank tarafından yayınlanan, GSYİH’nın bir yüzdesi olarak ülkeye gelen DYSY miktarı aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.



Şekil 7. Türkiye’de GSYİH’nın Yüzdesi Olarak DYSY (1994-2012)

Kaynak: WORLD BANK

Bir ülkenin doğrudan yabancı sermaye yatırım performansının ölçülmesinde belki de en sağlıklı kriter, yatırımların GSYİH’deki payının ele alınmasıdır (Batmaz ve Tunca, 2005: 132). Bu ölçüt dikkate alınarak yukarıda yapılan analiz sonucunda Türkiye’de GSYİH’nın bir yüzdesi olarak yabancı yatırımlar, 2005 yılına kadar %1’in altında kalmıştır. 2005’te Avrupa Birliği ile başlayan tam üyelik müzakereleri ile birlikte bu pay %3,8 seviyelerine çıkmıştır. Fakat 2008 krizi ile birlikte tekrar %1,5 seviyelerine inmiştir. Genel olarak değerlendirildiği vakit Türkiye, geçen yirmi yılda ortalama olarak GSYİH’nın %1,3’ü kadar yıllık doğrudan yabancı yatırımı ülkeye çekebilmiş ve bu yüzde Türkiye gibi bir ülke için oldukça yetersizdir. Bu açıdan bakıldığında Türkiye’nin, globalleşen bir dünyada, sahip olduğu fırsatlara ve yapılan sürekli reformlara rağmen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ülkeye çekmede yeterince başarılı olamadığı görülmektedir.

Yabancı sermaye akımları, gerek sektörel dağılım açısından gerek piyasaya giriş türleri açısından ve gerekse de GSYİH içindeki yüzdesi açısından incelendiğinde, Türkiye’nin yabancı sermaye konusundaki performansının yetersiz olduğu görülmektedir. Uzun yıllardan beri oldukça liberal bir yabancı sermaye mevzuatına sahip olunmasına karşın, makroekonomik istikrarsızlık, hukuki ve kurumsal alt yapının yetersiz olması

Türkiye'nin yabancı sermaye çekme konusunda başarısız olmasının nedenleri olarak gösterilmektedir. Bu sebeple, Türkiye'nin mevcut kurumsal ve ekonomik yapısının incelenmesi ve bu yapıyı gösteren çeşitli dış rekabet gücü ve yatırım endeks değerlerinin ele alınması yararlı görülmektedir.

2.2.7 Türkiye'nin Dış Rekabet Gücü ve Yatırım Endeks Değerleri

Uluslararası kuruluşlar tarafından rekabet gücü ve yatırım ortamının iyileştirilmesi alanında ülkeler arası karşılaştırmalı bilgilere yer verilen endeksler düzenli olarak yayımlanmaktadır. Yatırımcıların yatırım kararlarını alırken göz önünde bulundukları yasal çerçeve, altyapı, kurumsal kapasite gibi unsurlara yoğunlaşan söz konusu endeksler, ülkelerin yatırım ortamlarının kalitesini, çeşitli yöntemlere ve farklı ölçütlere dayalı olarak değerlendirmektedir. Bunun yanı sıra endeksler, gerçekleştirilen reformların etkisinin ülkeler tarafından izlenmesine, ülkelerin reform gündemlerinin belirlenmesine ve bu çalışmalara hız kazandırılmasına katkı sağlamaktadır. Bu çerçevede dünyanın önde gelen uluslararası kuruluşları tarafından hazırlanan yatırım ve rekabet gücü endekslerinde Türkiye'nin 2006 yılından itibaren sergilediği performans, özet olarak aşağıdaki tabloda sunulmaktadır (Hazine Müsteşarlığı, 2011: 65).

Tablo 18.

Türkiye'nin Dış Rekabet Gücü ve Yatırım Endeks Değerleri (2006-2013)

Endeks Adı/ Yayımlayan Uluslararası Kuruluş	Sıra/ Ülke Sayısı 2006	Sıra/ Ülke Sayısı 2007	Sıra/ Ülke Sayısı 2008	Sıra/ Ülke Sayısı 2009	Sıra/ Ülke Sayısı 2010	Sıra/ Ülke Sayısı 2011	Sıra/ Ülke Sayısı 2012	Sıra/ Ülke Sayısı 2013	Değişim (2006 - 2013)
Küresel Rekabet Gücü Endeksi/ Dünya Ekonomik Forumu WEF	59/125	53/131	63/134	61/133	61/139	59/142	43/144	44/148	15
Dünya Rekabet Gücü Yıllığı/ Yönetim Geliştirme Enstitüsü IMD	51/53	48/55	48/55	47/57	48/57	39/59	38/59	37/60	14
Ekonomik Özgürlük Endeksi/ Heritage Vakfı HF	92/157	90/157	81/157	75/179	67/180	67/179	71/185	69/185	23
İş Yapma Kolaylığı Endeksi/ Dünya Bankası WB	93/155	91/175	57/178	59/181	73/183	73/183	71/183	71/185	22
Yolsuzluk Algılama Endeksi/ Uluslararası Saydamlık Enstitüsü TI	60/163	64/180	58/180	61/180	56/178	61/182	54/176	53/177	7
Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi/ Fraser Enstitüsü FI	83/130	95/141	90/141	92/141	75/141	75/141	75/144	68/152	15

Kaynak:World Economic Forum, Global Competitiveness Report; IMD, The World Competitiveness Scoreboard; Index of Economic Freedom, <http://www.heritage.org>; Corruption Perceptions Index, <http://www.transparency.org>; The World Bank Group, Doing Business in 2006-2013; FraserInstitute,Economic Freedom of The World.

Yukarıda, ülkelerin rekabet güçlerinin, ülkelere yapılan doğrudan yatırımların ve iş ortamlarının değerlendirildiği çeşitli gösterge ve endeksler bulunmaktadır. Günümüzde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla ilgili birçok endeks bulunmasına rağmen WEF'in Küresel Rekabetçilik Endeksi, IMD'nin Dünya Rekabet Gücü Yıllığı, Heritage Vakfı'nın Ekonomik Özgürlük Endeksi, Dünya Bankası'nın İş Yapma Kolaylığı Endeksi, Uluslararası Saydamlık Enstitüsü'nün Yolsuzluk Algılama Endeksi ve Fraser Enstitüsü tarafından hazırlanan Dünya Ekonomik Özgürlükler Endeksi literatürde kabul gördüğü ve son yıllara kadar önem arz ettiği için çalışmada bu 5 endeksten bahsedilmiştir.

Ele alınan kıyaslamalardan ilki Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) 1979 yılından beri hazırlamakta olduğu Küresel Rekabet Gücü Endeksi. Söz konusu endeks, pazarın büyüklüğü, vasıflı işgücünün varlığı, vergi oranları, ücretler, yolsuzluk gibi çok çeşitli kriterler göz önüne alınarak hesaplanmaktadır. Bunlar aynı zamanda DYSY'lerin de belirleyicileri kriterleridir. Dünya Ekonomik Forumu'nun yönetici anketi sonuçları da bir ülkenin Küresel Rekabet Gücü Endeksi ile ülkeye çektiği DYSY arasındaki paralelliği ortaya koyuyor. Küresel Rekabet Gücü Endeksine göre rekabet gücü yüksek olan ülkeler aynı zamanda yatırımcıların doğrudan yatırımlarını yönlendirmeyi düşündükleri ülkelerdir (Öz, 2006: 34). Dünya Ekonomik Forumu tarafından ülkelerin küresel pazardaki rekabet gücünün ortaya çıkarılması amacıyla hazırlanan Küresel Rekabet Gücü 2013-2014 raporuna 148 ülke dâhil edilmiştir. Otuz dördüncüsü yayınlanan rapordaki temel olgu neden bazı ülkelerin uzun dönemde sürdürülebilir kalkınmayı sağlayıp, büyük kitleleri fakirlikten kurtulurken diğer bazı ülkelerin başarısız olduğunu ortaya koymaya çalışmaktır. Bu çalışmaya dünya üretiminin büyük çoğunluğunu gerçekleştiren ülkeler dâhil edilmiştir. Bu ülkeler içerisinde Türkiye, 2006 yılında 59. sırada iken 2013 yılında 44. sıraya yükselmiştir.

Türkiye'nin dış rekabet gücü ve yatırım ortamını ölçmekte kullanılacak bir başka endeks ise Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) tarafından her yıl yayınlanan rekabetçilik endeksidir. Bu endeksin amacı, bir ülkenin girişimcilerinin rekabet güçlerini artıracak ortamı oluşturabilme ve sürdürebilme becerisini incelemek ve diğer ülkelerle kıyaslayarak sıralamaktır. Tablo 18'e göre 53 ülke arasında yapılan rekabetçilik sıralamasında 2006 yılında Türkiye 51. sırayı alırken 2013 yılında 60 ülke arasında 39. sıraya yükselmiştir. Türkiye, IMD Rekabetçilik Endeksine göre

sıralamadaki yerini geçtiğimiz yedi yılda yaptığı reformlarla kısmen de olsa üst sıralara taşımayı başarmıştır. Ayrıca Türkiye'nin sıralamasına bakarak diyebiliriz ki IMD Rekabet Gücü Yıllığı'nın bulguları, Dünya Ekonomik Forumu'nun hazırladığı Küresel Rekabet Raporu sonuçlarını destekler niteliktedir. Her iki endeks sıralamasındaki yerini 14-15 kademe yukarı çıkarmıştır.

ABD kuruluşu olan Heritage Vakfı ve Wall Street Journal tarafından hesaplanan Ekonomik Özgürlük Endeksi 1995'ten beri yayınlanmaktadır. Ekonomik özgürlük endeksinde ülkeleri sahip oldukları ekonomik özgürlük derecesine göre sıralamaktan ziyade, ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesine katkıda bulunan faktörlerin neler olduğu ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır. Ekonomik açıdan daha özgür olan ülkelerin uzun dönemde daha hızlı kalkındıkları, gönençlerinin daha fazla olduğu teziyle yola çıkılan çalışmada yapılmak istenen, ülkelerin rekabet yarışında hangi alanlarda doğru/yanlış uygulamalarda bulunduğu ortaya çıkarılmasıdır. Çalışmaya katılan ülkeler on farklı açıdan mercek altına alınmaktadır. Bu on faktör ise: iş özgürlüğü, ticaret özgürlüğü, mali özgürlük, kamunun büyüklüğü, parasal özgürlük, yatırım özgürlüğü, finansal özgürlük, mülkiyet hakları, yozlaşma derecesi ve çalışma özgürlüğüdür (Çivi ve diğ., 2008: 14). Ülkelerin 100 puan üzerinden değerlendirildiği endekste 2013 yılı dünya ortalaması 60.3, özgür ekonomilerin ortalaması ise 84.1 puandır. Endeks sıralamasında 2006 yılında 157 ülke içinde 92. sırada bulunan Türkiye, 2013 yılında 185 ülke içinde 69.sıraya yükselerek "orta derecede özgür" ülkeler arasına girmiştir. Türkiye'nin bu yıl başarılı olduğu alanlar ise, ticaret özgürlüğü (84.5 puan), mali özgürlük (77.5 puan), para politikaları (71.8 puan) ve yatırım özgürlüğü (70 puan) dır.

Dünya Bankası tarafından yayınlanan İş Yapma Kolaylığı Endeksi 2003 yılından itibaren hesaplanmaya başlanmış ve o yıl 133 ülkeyi kapsayan bir değerlendirme sunulmuştur. 2013 yılına geldiğimizde incelenen ülke sayısı 185'e yükselmiştir. Raporda temel alınan 10 kilit gösterge 2013 yılı itibariyle; iş kurma, inşaat ruhsatı işlemleri, elektrik bağlantısına erişim, gayrimenkul tescili, krediye erişim, yatırımcıların korunması, vergi ödeme, sınır ötesi ticaret, sözleşmelerin uygulanması ve tasfiye işlemleridir. Ülke ekonomilerindeki büyümenin, şirketlerin büyümesini sağlayan mikro ekonomik temellere dayandığı hususuna vurgu yapan Dünya Bankası, bu konuya verdiği önemi başlattığı İş Yapma Kolaylığı Endeksi (DB) serisiyle göstermiş

durumdadır. İş yapma ortamı sıralaması, ülkelerin kurumsal, idari ve hukuki yapılarının firmalar açısından ortaya çıkardığı işlemlere ilişkin süre ve maliyetler tarafından belirlenmekte ve o ülkelerin sahip olduğu iş/yatırım ortamının kalitesi ile firmaların iş/yatırım faaliyetleri sırasında karşılaştıkları ek maliyetleri yansıtmaktadır. Diğer bir ifadeyle, iş yapma ortamı sıralaması o ülkenin idari hukuki ve kurumsal yapısının gelişmişliğini ve etkinliğini göstermektedir (Yükseler, 2005: 26). Dünya Bankasının hazırladığı bu raporda ele alınan ilk iki endeks, yani Dünya Ekonomik Forumu'nun hazırladığı Küresel Rekabet Gücü Endeksi ve IMD Rekabetçilik Endeksi, ülkelerin daha genel bir değerlendirilmesini yansıtırken, İş Yapma Kolaylığı Endeksi daha çok şirketlerin büyümesini sağlayan mikro ekonomik temellerini karşılaştırıyor. Bu açıdan incelenen endeksler arasında özel olarak yatırım ortamını değerlendirmek ve hangi alanlarda müdahaleye gerek olduğunu bulmak için en uygun olanı İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nin bileşenleridir diyebiliriz. Bu anlamda, Türkiye'nin genel sıralamadaki ve alt bileşenlerde 185 ülke içinde hangi sırada olduğuna bakmak, öncelikle Türkiye'nin yatırım ortamının dünya içindeki yerini görmek için gerekli. Genel sıralamada 185 ülke arasında Türkiye 71. olarak yer alıyor. İş yapma bileşenlerinden işe başlama kriterinde 72. sırada, inşaat izinlerinin alınmasında 142.sırada, elektrik temininde 68, tapu siciline kayıt kriterinde 42, kredi temininde 83, yatırımcıların korunmasında 70, vergilerin ödenmesinde 80, sınır ötesi ticaret kriterinde 78, sözleşmelerin uygulanmasında 40, iflasın çözümü kriterinde ise 124. sırada yer almıştır (Doing Business, 2013: 16). Türkiye'nin en başarılı olduğu kriterlerden biri İş Kurma: 6 gün olan süre ile iyi durumda. Türkiye şirket sözleşmeleri ve diğer belgeler için istenen noter tasdik ücretlerini kaldırarak işe başlamayı daha az maliyetli hale getirmiştir. Ayrıca Türkiye şirketlere % 5 oranında indirim yaparak sosyal güvenlik yardım oranlarını düşürmüştür ve ülke vergi ödeme kolaylığında 80. sırada yer almıştır (Ari, 2013: 155). Türkiye bazı kriterlerde oldukça iyi bir performans sergilerken diğerlerinde çok kötü performans sergilemiştir. Örneğin şirket kurma ve vergi ödemede, yapılan reformlarla ilerleme sağlanmasına karşın şirket kapatma gibi başka bazı alanlarda, henüz bir ilerleme kaydedilememiştir. Bu da bizi Türkiye'de reformların bir bütünlük taşımadığı, bir başka deyişle, aynı olgunun farklı boyutlarının birlikte ele alınmadığı sonucuna götürüyor. İncelemenin bir başka sonucu da reform sürecinin sürekliliğinin ne kadar önemli olduğunu göstermesidir. Reform yapılan alanlarda sıralamada üstlere çıkmak mümkün

olurken ele alınmayan alanlarda mutlak bir gerileme, diğere bir deyişle karşı reform olmamasına rağmen diğere ülkelerde yapılan reformlar nedeniyle rekabet alanında gerilere düşmek kaçınılmaz (Öz, 2006: 47-54).

Uluslararası Saydamlık Enstitüsü tarafından hazırlanan Yolsuzluk Algılama Endeksi (YAE) özellikle ülkeye gelecek yatırımcılar için önemli bir yatırım endeksi değeridir. Yolsuzluk ülke ekonomisini derinden etkilemekte, karar verme mekanizmalarına zarar vermekte, etkin ve verimli yapıları ödüllendirmek yerine, bozulmuş ve sistemi yanlış yönlendirenleri desteklemektedir. Ülkelerde yozlaşmanın yoğun olarak yaşanması sebebiyle ekonomik özgürlüklerin sınırlandırıldığı ortaya çıkmakta buna karşılık yozlaşmanın daha az olduğu ülkelerin yabancı sermayedarlara daha cazip geldiği, tüm yatırımcılar için daha uygun bir ortam hazırladığı ve sonuç olarak ülkenin rekabet gücünün arttığı çeşitli araştırmacılar tarafından ortaya konulmaktadır (Çivi ve diğ., 2008: 14). Türkiye geçtiğimiz yedi yıl içinde Yolsuzluk Algılama Endeksi sıralamasında diğere endekslere nazaran çok daha az bir yükselme göstermiştir. 2006 yılında 163 ülke içinde 60. sırada bulunan Türkiye 2013 yılında 177 ülke içinde 53. sıraya çıkarak sadece 7 sıra yükselmeyi başarabilmiştir.

Çalışmada ele alınan son endeks Fraser Enstitüsü'nün yayınladığı Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksidir. Göreli olarak uzun bir dönemi kapsaması, çok sayıda ülkeyi ele alması ve sayısal ölçümlere dayanması nedeniyle bu endeks de çalışmaya dâhil edilmiştir. Bu endeks 5 ana alana göre oluşturulmaktadır:

- 1-Kamu Kesiminin Büyüklüğü: Kamu Harcamaları, Vergiler ve Kamu Girişimleri
- 2-Hukuki Yapı ve Mülkiyet Haklarının Güvence Altına Alınması
- 3- Güçlü Paraya Erişim
- 4- Uluslararası Ticaret Özgürlüğü
- 5- Kredi ve İşgücü Piyasalarına ve İşletmelere Yönelik Regülasyonlar

Endeks, bu 5 alanın altında farklı 21 kategoriye bağlı olarak 38 alt bileşene göre hesaplanmaktadır. Her bir alt bileşen 0'dan 10'a kadar puan almaktadır. Puan değerinin yükselmesi, ekonomik özgürlüğün arttığı anlamına gelmektedir (Gwartney ve Lawson, 2005: 9-10). Türkiye ele alınan yıllar içinde 2006'da 130 ülkeden 83. sıradayken 2013 yılına gelindiğinde 152 ülke içinde 68. sıraya çıkarak 15 sıra yükselmiştir. Ancak

belirtmek gerekir ki, özgürlük seviyeleri o yıllardaki veriler kullanılarak iki yıl sonra sunulmaktadır. Örneğin, tabloda 2004 yılının özgürlük puanları 2004 yılı verileri kullanılarak 2006 yılında sunulmuştur. Ayrıca değinilmesi gereken bir diğer önemli nokta, ekonomik özgürlük ile yolsuzluk algılama endeksi arasında doğru yönlü bir ilişki olduğudur. Yolsuzluk endeksinde puanın yükselmesi daha az yolsuzluk anlamına geldiğinden, ekonomik olarak daha özgür hale gelmek yolsuzlukların azalmasına neden olmaktadır. Buna göre ekonomik özgürlüğün yüksek olduğu ülkelerde yolsuzluk en az olurken, ekonomik özgürlük endeksinde en düşük dilimde olan ülkelerde yolsuzluk yüksek olmaktadır (Gwartney ve Lawson, 2005: 26).

Yukarıda yapılan sıralamalarda Türkiye, rekabet gücü ve yatırım ortamı endekslerinde yıldan yıla yükseliş göstermekle birlikte genellikle alt sıralarda yer almakta ve bu durum ülkedeki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının düşük olmasının nedenlerinden biri olarak gösterilmektedir. Son yıllarda, doğrudan yabancı sermaye yatırım girişlerini artırmak amacıyla, yatırım ortamının iyileştirilmesine ve bu çerçevede hukuki ve kurumsal düzenlemelerin gerçekleştirilmesine özel bir önem verilmektedir. Bu çabanın haklılığını test edebilmek için, rekabet gücü endekslerinin yatırım ortamı ile ilgili alt bileşenlerinin iyi incelenmesi ve Türkiye'nin zayıf yönlerinin belirlenerek reformlara gidilmesi önem arz etmektedir (Yükseler, 2005: 3). Türkiye'nin yatırım ortamının iyileştirilmesi çalışmalarının, uluslararası rekabet gücüne önemli ölçüde etki edeceği aşikârdır. Ele alınan rekabet gücü ve yatırım endekslerinde Türkiye'nin istenilen seviyeye gelebilmesi için hukuk güvenliği, vergi ve teşvikler, istihdam ve eğitim, fikri ve sınaî mülkiyet haklarıyla, Ar&Ge ve teknoloji kullanımı gibi tüm yatırımcıların çok hassas olduğu konulardaki sorunların öncelikle çözüme kavuşturulması çok önemlidir. Söz konusu alanlardaki iyileştirmelerin ivedilikle gerçekleştirilmesi, hukuk güvenliği ve öngörülebilirlik alanlarında gerekli düzenlemelerin yapılması, ülkemize yönelik DYSY girişlerini olumlu yönde etkileyecektir. Bu sebeple ülkemizde verimliliğin artırılması, küresel piyasalardaki rekabet gücünün korunması ve güçlendirilmesi amacıyla yatırım ortamı reformlarına tüm hızıyla devam edilmesi büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte dünyada, batıdan doğuya doğru sermaye akımının yaşandığı son dönemde, Türkiye'nin bir uluslararası çekim merkezi olarak pozitif ayrışmaya devam etmesi çok önemlidir (Yased, 2013: 7-8). Bloomberg Markets tarafından yapılan bir araştırmaya göre; önemli

fırsat sunan yükselen pazarlar sıralamasında Çin, Güney Kore, Tayland, Peru, Çek Cumhuriyeti ve Malezya'dan sonra Türkiye 51 puanla 7. sırada yer almaktadır. Söz konusu araştırmada ülkeler iş yapma kolaylığı, yolsuzluk düzeyi, ekonomik özgürlük gibi kriterler bakımından 0 ile 100 arasında puanlanıyor ve bir sıralama yapılıyor. IMF'nin 2013-2017 yıllarına yönelik GSYİH beklentileri, enflasyon, cari açık, toplam yatırım verileri, Dünya Bankası'nın demografik ve ekonomik kalkınma verileri, Uluslararası Enerji Ajansı'nın okuryazarlık, istihdam ve elektrik tüketimi verileri, ülkelerin enerji tüketiminde enerji ithalatının payları, Bloomberg'in hisse senedi, likidite ve döviz kuru verileri, Dünya Bankası'nın İş Yapma Kolaylığı Endeksi, Uluslararası Saydamlık Enstitüsü'nün Yolsuzluk Algılama Endeksi ve Wall Street Journal/Heritage Vakfı'nın Ekonomik Özgürlük Endeksi de değerlendirmeye dahil ediliyor. Tüm bu değerlendirmeler sonrası Türkiye'nin önemli fırsat sunan yükselen pazarlar sıralamasında 7. sırada yer alması dikkat çekici ve umut verici bir gelişmedir (Eryar Ünlü, 2013; Pınar, 2013: 15).

2.3 Türkiye'nin Dış Rekabet Gücü İçerisinde DYSY'nin Yeri

Ekonomi teorisindeki genel kabule göre DYSY, ev sahibi ülkeye teknoloji, know-how bilgisi getirerek ülkeyi uluslararası piyasalarda daha rekabetçi bir konuma getirmektedir. DYSY kanalıyla elde edilen teknolojik ilerleme, piyasa bilgisinin yükselmesi ve rekabetin güçlenmesiyle ülkenin uluslararası ticarete ihracat gelirlerinin arttığı görüşü de yaygın olarak kabul edilmektedir. Ancak uluslararası teknoloji transferi, uluslararası ticaretteki mal alımı gibi malın bir depodan diğerine nakledilmesi ile kısıtlı değildir. Daha karmaşık aşamalardan oluşmaktadır. Çünkü, teknolojinin alımı transfer işleminin tamamlanması için yeterli değildir. Uluslararası teknoloji transferi; dünyadaki teknolojik gelişmelerin izlenmesi gereksinim duyulan (bilgi, beceri, makine sistemi vb.) teknolojilerin seçimi, seçilen teknolojilerin ülkeye ithali, ithal edilen teknolojilerin yurtiçi koşul ve teknolojilere uyarlanarak üretim sürecine dahil edilmesi, geliştirilmesi, yayılması şeklinde birbirini izleyen süreçlerden oluşmaktadır. Dolayısıyla, uluslararası teknoloji transferi, elde edilen teknolojilerin özümsemesi, uyarlanması, uygulanması hatta geliştirilmesi ve yayılmasını kapsayan bir süreçtir (Karacasulu, 2001: 101). Süreç uzun olsa da uluslararası pazarlarda yoğun rekabetin yaşandığı bu ortamda başarılı olabilmek için ülkenin yapısına ve özelliklerine uygun en

yeni teknolojilerin kullanılması gerekmektedir. Çünkü ileri teknoloji yüksek verimlilik demektir. Rekabet gücü açısından bu durum büyük önem taşımaktadır.

Drucker'a (1996: 256) göre dünya ekonomisi gittikçe artan bilgi ve iletişim teknolojisinin egemenliğiyle daha rekabetçi ve daha küresel bir hâl almaktadır. Geleneksel kaynakların, yani emeğin, toprağın ve sermayenin getirisi giderek azalırken servet kazanan kaynaklar ancak enformasyon ve bilgi olmaktadır. Türkiye gibi gelişme yolundaki ülkeler rekabet güçlerinin artırılmasında önemli bir role sahip olan yeni teknolojilere, ancak teknoloji transferi yoluyla ulaşabilmektedir. Çünkü yeni teknoloji üretme ve geliştirme çok maliyetlidir. Sadece 'teknoloji kullanan' nitelikli işgücü yeterli olmamakta; 'teknolojiyi üretebilecek yaratıcı zihinsel kapasiteye ve fiziksel altyapıya da gereksinim artmaktadır. Bütün bunların bir biçimde karşılandığı varsayıldığında dahi üretilen yeni teknolojilerin GYÜ işletmelerine küresel çapta rekabet gücü sağlayacağına bir garantisi olmayabilir. Bu durumda gelişmiş ülke uzmanlarının GYÜ yöneticilerine önerileri doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının önündeki engelleri kaldırmaları noktasında odaklanmaktadır. Nitekim DYSY önündeki engeller her geçen zaman biriminde Çin dâhil ülkelerin çoğunda daha da azalmaktadır (Gürak, 2011: 73).

Teknolojik ilerleme ve gelişme için büyük çapta Ar&Ge harcamalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bunu sağlayabilen en önemli kuruluşlar olan ÇUŞ'lar teknolojiye lider konumdadır. Dolayısıyla GYÜ'ler, yetersiz sermaye birimi sebebiyle üretimine pay ayıramadığı yeni teknolojileri DYSY kanalıyla elde edebilmektedirler. Böylece ÇUŞ'a bağlı yerel firmalar aracılığıyla ev sahibi ülke en ileri teknolojilere herhangi bir ödeme maliyetiyle karşılaşmadan ulaşmış bulunmaktadır. Ancak belirtilmesi gereken bir diğer nokta, DYSY'lerden elde edilecek avantajlar, DYSY'lerin ev sahibi ülkeye giriş tarzına bağlıdır. Bilindiği üzere DYSY'ler ev sahibi ülkede direk yeni yatırımlar olabileceği gibi yerli firmalarla birleşme ve satın alma şeklinde de olabilmektedir. Şirketlerin birleşmesi ve satın alınması şeklindeki yatırımların yurt içi piyasada konsantrasyonu yükselterek DYSY'lerden elde edilmesi beklenen katkıdan önemli ölçüde faydalanmak amacı vardır. GYÜ'lerin pek çoğu için yeni yatırım olarak gerçekleştirilen DYSY'lerin teknoloji transferi maliyetli olurken, birleşme ve satın alma şeklindeki DYSY'lerin sosyal faydası daha yüksektir (Matto, Olarreaga ve Saggi, 2004: 22). Daha önce belirtildiği üzere Türkiye'ye 2013 yılında gelen toplam 3142 ÇUŞ'un 2885'i yeni yatırımlar iken, 182'si iştirak, 75 ise şube açma şeklindeydi. Bu durumda yeni

yatırımlar şeklinde gelen ÇUŞ'un teknoloji bilgisi kendi şirketi içerisinde kalacak, Türkiye'nin yerli firmalarının dış piyasalarda rekabet gücü kazanmak için ÇUŞ'lardan transfer edeceği teknoloji oldukça maliyetli olacaktır. Kaldı ki ÇUŞ'ların çoğu patent, know-how ve marka gibi haklarını kullandırmak istemediği için ev sahibi ülkeyle lisans anlaşması yoluna gitmek yerine doğrudan yatırımı tercih etmektedir. Ayrıca yeni yatırımlar şeklinde gerçekleşen DYSY'nin ev sahibi ülke üzerinde ödemeler bilançosu gibi istihdam gibi birçok faydası mevcuttur. Ancak burada ÇUŞ aracılığıyla ev sahibi ülkedeki firmalara teknolojinin yayılımı açısından değerlendirme yapıldığı için birleşme ve satın alma şeklindeki DYSY'nin daha fazla avantaj oluşturacağı ifade edilmektedir.

ÇUŞ'ların ev sahibi ülke ekonomisine sağladığı teknoloji iki farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki, ÇUŞ'lar aracılığıyla ev sahibi ülkenin bağlı kuruluşunda meydana gelen teknoloji transferi, bu DYSY'ler tarafından getirilmesi beklenen teknolojik gelişmeler iken, diğer taraftan DYSY'lerin ev sahibi ülkedeki bağlı kuruluş dışındaki yerel firmalara teknolojik yeniliklerin sızması (spillover) şeklinde belirtilmektedir. Spillover etkisi; ev sahibi ülkedeki bağlı kuruluşun diğer yerli firmalar ile olan ilişkileri sonucunda zamana bağlı olarak ortaya çıkan bir teknoloji transferi biçimidir (Sınani and Meyer, 2004:447). ÇUŞ'lar yoluyla bağlı firmalara aktarılan teknoloji gerçekleşmesi beklenen bir durum iken, ev sahibi ülkedeki yerel firmalar ile ÇUŞ'ların bağlı kuruluşları arasındaki ekonomik ilişkilere bağlı olarak gerçekleşen ikincil bir teknoloji transferi vardır ki, esas bu tür bir teknoloji transferinin ev sahibi ülke ekonomisi üzerinde daha büyük etki yaratması beklenmektedir. Çünkü ÇUŞ'lardaki merkez ve bağlı kuruluşlar arasındaki teknoloji transferi sadece belli bir kesitte sınırlı kalırken, bağlı kuruluş ve yerel firmalar arasındaki transfer işlemi daha büyük kesime hatta ev sahibi ülkenin tamamına hitap etmektedir. Bu nedenle ev sahibi ülke üzerinde en büyük etkiye sahip teknoloji transferinin ikincil yolla gerçekleşeceği iddia edilmektedir. Bağlı kuruluşlar ve yerel firmalar arasındaki bu ikincil teknoloji transferi, kendiliğinden oluşan bir süreç halinde ortaya çıkmasında ayrıca herhangi bir fiyatlandırma ödeme karşılığı olmadığından dolayı dışsallık olarak değerlendirilmektedir. Dışsallıkların oluşumunda ÇUŞ'lar ile yerel firmalar arasındaki ileriye ve geriye dönük bağlantılar oldukça etkili bir kanaldır. İleri doğru bağlantılar; ÇUŞ'a bağlı kuruluşların ürettikleri ürünleri girdi olarak kullanılmak üzere yerel firmalara satması, geriye doğru bağlantılar ise, ÇUŞ'a bağlı kuruluşların üretim için

gerekli mal ve hizmetleri yerel firmalardan satın almaları sonucunda ortaya çıkan bağlantı şeklidir. ÇUŞ'ların yerel firmalar ile ileri-geri bağlantılar kurmalarının nedeni, bütün ticari faaliyetlerden bekleneceği gibi en kârlı üretimi gerçekleştirebilmektir. Dolayısıyla yabancı firmalar, taşıma maliyetlerinden kurtulmak, tedarikçiler ile iletişim içerisinde olabilmek ve daha kaliteli girdi temini sağlayabilmek amacıyla geriye dönük bağlantılar kurarken, bağlantı kurdukları yerel firmaları kendilerine daha iyi hizmetler sunabilmeleri için daha verimli koşullar altında çalışmalarını sağlayarak teslimat süresi, fiyat, üretim kalitesi gibi konularda uyarıcı etkide bulunabilmektedir. İleri dönük bağlantılar ise, yerel firmaları yeni üretime adapte ederek daha fazla satış yapabilmek için diğer bir ifadeyle kendi üretimlerine talep kaynağı yaratabilmek amacıyla teknoloji transferinde bulunarak yerel firmalar üzerinde dışsallıklar yaratabileceklerdir. Yerli ve yabancı firmalar arasında oluşan bu bağlantılardan geriye dönük bağlantıların ev sahibi ülke ekonomisinde dışsallıkların ortaya çıkmasında daha etkili olduğu belirtilmektedir. ÇUŞ'lar yoluyla oluşan dışsallıkların bir diğer oluşum şekli ise, gösteriş etkisi (Demonstration Effect) olarak adlandırılmaktadır. Bu etki yabancı firmaların bağlı kuruluşa getirdikleri yeni teknolojilerin taklit edilmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. ÇUŞ'ların ev sahibi ülkenin tüketim tercihlerinde yeni ürün tanıtımları yoluyla değişiklik yaratabileceği dolayısıyla, yerli firmanın oluşacak olan yeni ürün piyasasında var olmak amacıyla yabancı firmaları takibe yönelindikleri belirtilmektedir (Dönmez, 2009: 96-108).

DYSY kanalıyla ev sahibi ülkeye teknoloji transferi ve yerel firmalara dağılımı teoride bu şekilde yer alırken bu durumun Türkiye pratiğinde geçerliliğini Gürak, (2011: 74-75) otomobil sektörünü ele alarak şu şekilde ifade etmiştir. Bilindiği üzere Türkiye'ye gelen DYSY'nin önemli bir yüzdesi otomobil sektöründe faaliyet göstermektedir. Buna karşın, Türk patentli bir otomobil üretimi henüz bulunmamaktadır. Sadece Renault, Fiat, Hyundai gibi küresel faaliyetleri olan otomobil üreticilerinin ürünleri lisanslı olarak ve ana işletme ile iş birliği çerçevesinde ve onların denetiminde üretilmektedir. Dolayısıyla teknolojinin tekeli ve denetimi başkalarının elinde olduğu söylenebilir. Böyle bir durumda Türkiye'deki otomobil üreticileri sadece gelişmiş ülkelerdeki ana işletmelerin küresel çıkarları çerçevesinde 'fason üretim' yapabilmektedirler. Bunun yanında GÜ işletmeleri eğer GYÜ tarafından verilen teşvikleri yeterli görmediği takdirde, örneğin Romanya'nın daha büyük avantajlar önermesi durumunda veya

Türkiye'deki işçi ücretlerinin belli bir düzeyin üstüne çıkması durumunda, teknoloji ve ticari markanın patentine sahip olan ÇUŞ, Türkiye'deki fason üretimini kısmen veya tamamen istediği yere taşıyabilir. Böyle bir küresel iş bölümünün Türkiye'nin küresel rekabet gücünden çok Fiat, Renault, Hyundai üreticilerinin kendi aralarındaki küresel fiyat rekabetini artırdığı söylenebilir. Küresel rekabetin gerçek anlamda arttığını söyleyebilmek için bağımsız otomobil üreticilerinin sayısının artması gerekmektedir. DYSY aslında küresel rekabetin değil, küresel faaliyetleri olan işletmeler arasındaki rekabetin artmasına neden olmaktadır denilebilir. Söz konusu 'küresel' üretim olduğunda yatırımcının GÜ veya GYÜ kökenli olması teoride pek önem arz etmemektedir. Sonuçta DYSY ile birlikte istihdam olanağı artarak, hem küresel hem de ulusal üretim ve gelir artabilir. Bu durum doğru olmakla birlikte dikkat edilecek birkaç unsur da vardır. Örneğin, yabancı yatırımcı, konuk olduğu ülkede üretilen katma-değerin kendi payına düşen bölümünü kısmen veya tamamen kendi istediği ve büyük olasılıkla en az vergi ödeyeceği bir ülkeye aktaracak, üretimin yapıldığı ülkeye ödenmesi gereken potansiyel vergiden daha az vergi ödeyecektir. Bu durumda ev sahibi ülke gelir kaybına uğrayabilir.

Küresel düzende GÜ ve GYÜ ekonomileri ve firmaları arasında ekonomik güç açısından büyük eşitsizlik olduğu aşikârdır. Bu bağlamda, eşitsizliğin giderilmesi için Türkiye gibi gelişme yolunda olan ülkelerde bağımsız üretici birimlerinin artması gerekmektedir. Örneğin, Türkiye'deki Fiat ve Ford otomobil üretimi yapan işletmeler bağımsız kâr birimleri değildir. Buna karşılık Vestel ve Arçelik gibi bazı işletmeler yabancıların teknolojilerinden yararlanıyor olsalar bile 'bağımsız' kâr birimlerine örnek olarak gösterilebilirler. Vestel, Arçelik gibi işletmeler ürettikleri ürünlerin her aşamasında kendi çıkarlarını gözetir ve DYSY yoluyla ülkeye gelen teknolojileri kullanarak yaptıkları üretim ve ihracat Türkiye'ye daha çok fayda sağlayabilir. ÇUŞ'ların Türkiye'deki faaliyetleri sonucu üretimlerini ihraç etmeleri ile bu tip bağımsız işletmelerinin yaptıkları ihracat karşılaştırıldığında bağımsız işletmelerin net faydası daha yüksek olacaktır. Çünkü ihracat sonucu elde edilen kârın ÇUŞ'larda ana ülkeye transfer edilme olasılığı yüksek iken, yerel işletmelerin kârının Türkiye'de kalma ihtimali daha yüksektir (Gürak, 2011: 74-77). Öte yandan ülkeye gelen yabancı yatırımın ihracata yönelik olması istenilen durumdur. Çünkü iç pazara yönelik yabancı sermaye yatırımları dış ticaret dengesi üzerinde olumsuz etki yaratabilir. Yabancı

sermayenin önemli ve belirgin bir ithal ikamesi sağlamaması, ihracata yönelik olmaması ve üretim için gerekli olan kapital malların ve girdilerin ana şirketten ithalat yoluyla sağlanması durumunda ekonominin dış ticaret açığının büyümesine neden olabilecektir (Swenson, 2004; Dönmez, 2009: 135).

Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaların dış ticaret verilerindeki ihracat kalemi hakkındaki tek bilgi, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından hazırlanan ‘Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasında bulunmaktadır.

Tablo 19.

Türkiye’deki Çok Uluslu Şirketlerin ve Türkiye’nin İhracatı

	İSO 500’deki Çok Uluslu Şirketlerin İhracatı		İSO 500 Sanayi Şirketinin İhracatı (milyar \$)	Türkiye’nin Toplam İhracatı (milyar \$)
	(milyar \$)	%		
1995	2.77	29	9.539	21.637
2000	4.55	38	11.967	27.775
2008	29.12	43	67.715	132.027
2009	22.65	49	46.224	102.143
2010	24.19	45	53.756	113.883
2011	27.87	44	63.337	134.907
2012	27.40	43	63.712	152.462

Kaynak: www.iso.org.tr; TÜİK.

Yukarıda bu araştırmanın 2013 yılı raporuna göre hazırlanmış tablo yer almaktadır. Buna göre, 2012 yılında 500 büyük firmanın gerçekleştirdiği toplam ihracat tutarı 63,7 milyar dolardır. Aynı yıl içinde Türkiye’nin gerçekleştirdiği ihracat tutarı ise 152,4 milyar dolar olması sonucunda 500 firma gerçekleştirilen ihracatın yarıya yakını, %42’sini sağlamıştır. 500 büyük sanayi kuruluşu içinde yabancı sermayeli şirketlerin ihracattaki payları ise 2012 yılında %43’tür. Bu oranın değeri yaklaşık olarak 27,4 milyar dolar civarında bir rakamı temsil etmektedir. Tabloda sunulan 1995 yılından 2012’ye yabancı sermayeli firmaların ihracatları gerek nominal olarak gerekse de oransal olarak devamlı artış göstermiştir. 1995’te 2,7 milyar dolar olan bu şirketlerin

ihracatı 27,4 milyar dolara yükselmiş ve aynı zamanda İSO 500 sanayi şirketinin ihracatı içindeki pay da %29'dan %43'e yükselmiştir.

Tablo 20.

Türkiye Ekonomisinde Çok Uluslu Şirketlerin İhracat ve İthalattaki Payları (%)

	2003		2004		2005		2006		2007	
	İHR.	İTH.	İHR.	İTH.	İHR.	İTH.	İHR.	İTH.	İHR.	İTH.
Gıda Ürünleri ve İçecek	17,60	29,54	5,96	17,05	20,51	28,19	19,85	31,63	19,37	33,23
Kağıt Hamuru, Kağıt ve Kağıt Ürünleri	39,18	36,34	15,17	10,02	49,32	44,12	50,70	34,81	51,94	40,74
Kimyasal Madde ve Ürünleri	26,04	44,92	4,95	12,92	38,19	53,22	33,43	57,76	31,99	36,56
Plastik ve Kauçuk Ürünleri	42,97	32,46	15,38	13,16	45,89	38,35	41,91	31,72	36,71	35,54
Makine ve Teçhizat	24,62	36,25	5,93	3,22	29,62	33,39	23,30	14,70	27,93	20,58
Elektrikli Makine ve Cihazlar	60,18	63,12	5,70	1,98	50,23	62,43	40,46	67,43	40,58	50,24
Radyo Televizyon, Haberleşme Teçhizatı	76,21	48,63	0,22	1,20	55,26	49,11	63,78	55,08	70,68	56,67
Motorlu Kara Taşıtı, (Yarı) Römork	91,31	89,80	26,61	35,32	66,89	55,71	88,02	94,35	83,82	95,08
Diğer Ulaşım Araçları	47,84	42,49	0,00	3,67	24,61	22,71	30,76	23,30	21,39	36,90
Toptan Ticaret ve Komisyonculuğu	9,91	31,63	12,00	10,88	7,91	31,16	16,45	32,62	13,63	39,46

Kaynak:YASED

*Çalışmada yararlanılan TÜİK Yapısal İş İstatistikleri Anketinde yalnızca aramalı ithalatının ele alınmasından dolayı tüm sektörleri kapsayan bir kıyaslama yerine aramalı sektörüne ait bir karşılaştırma yapılmıştır.

Türkiye’de faaliyette bulunan yabancı firmaların ihracat yüzdeleri yüksek olmakla birlikte sağlıklı bir analiz yapılabilmesi için bu firmaların ne kadar ithalat yaptıklarının da bilinmesi gerekmektedir. Çünkü sadece ihracat verileriyle detaylı bir yorum yapılamaz. İstanbul Sanayi Odası bu firmaların ancak ihracat verilerini yayınladığından dolayı, YASED tarafından yapılan çalışmadan yararlanılarak 2003-2007 yılları arasında, Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaların Ar&Ge payına göre seçilmiş en önemli on sektördeki aramalı ithalatı rakamlarına ulaşıldı.

Yukarıda 10 sektör bazında yabancı girişimlerin, Türkiye'nin ihracat ve ithalatındaki (aramalı) payları yer almaktadır. Tabloya göre çok uluslu şirketlerin Türkiye'nin dış ticareti içinde ithalattaki ağırlığının ihracata göre fazla olduğu görülmektedir. Başka bir deyişle yabancı sermayeli firmalar ithalat eğilimindedirler. Firmaların ihracattaki payları 2007 yılında %13,63 (toptan ticaret) ile %83,2 (motorlu taşıtlar) arasında değişmektedir. İthalatta en düşük pay %20,6 ile makine ve teçhizat sektörüne, en yüksek pay ise %95,1 ile motorlu taşıtlar sektörüne aittir. Yabancı payının ithalat ve ihracatta en yüksek olduğu sektörler sırasıyla motorlu taşıtlar sektörü (%83,8 ve %95,1), radyo, televizyon ve haberleşme cihazları sektörü (%70,7 ve %56,7) ve kağıt-kağıt ürünleri sektörüdür (%51,9 ve %40,7). Yabancı girişimler, ihracatın önemli bir bölümünü gerçekleştirdikleri sektörlerin toplam ithalatında da önemli bir yer tutmaktadır. Ayrıca ithalattaki bu pay 2005 yılından sonra üç sektörde düzenli olarak artmaktadır. Bu üç sektör dışında kalan diğer sektörlerde de yabancı girişimlerin ithalattaki payları ihracattaki paylarından genelde daha fazladır (Kepenek ve diğ., 2011: 87). Denilebilir ki Türkiye'deki yabancı firmaların ihracatlarının ithalatlarını karşılama oranı düşük seviyede kalmaktadır. Bu durum Türkiye'yi ithalata bağımlı bir üretim yapısına sokmakla birlikte dış ticaret açığını artıran bir etki oluşturmaktadır.

Türkiye'deki çok uluslu şirketlerin ihracat ve ithalatı değerlendirilirken üzerinde durulması gereken bir diğer önemli nokta bu şirketlerin ihracat ve ithalatlarını teknoloji düzeyine göre sınıflandırmaktır. Yüksek teknoloji ürünü, orta yüksek ve orta düşük teknoloji ürünü ile düşük teknoloji ürünü gruplarından hangilerinde ÇUŞ'ların ağırlıklı olarak ihracat ve ithalat yaptığını belirlemek, özellikle ihracatın teknoloji yoğun ağırlıklı olması, bu şirketlerin Türkiye'yi dış piyasalarda rekabet edebilecek bir güç konumuna getirmekte ne kadar faydalı olduğunu belirlemeye yardımcı olacaktır. Ancak yabancı girişimlerin gerek ithalat gerekse de teknoloji ağırlıklarına göre dış ticaret istatistikleri tutulmadığından dolayı bu yönde bir sınıflandırma yapılamamaktadır. Bunun yerine yabancı girişimlerin Türkiye'nin rekabet gücüne katkısı olacak bir alan olan Ar&Ge faaliyetleri analiz edilecektir.

Tablo 21'de, yerli ve yabancı girişimlerin Ar&Ge yoğunlukları verilmektedir. Bir sektörde yabancı girişimlerin Ar&Ge harcamalarındaki payının yerli firmalardan daha yüksek olması, ilgili sektördeki yerli firmaların Ar&Ge etkinliklerinin yabancılara oranla daha düşük düzeyde olduğu anlamına gelmeyebilir. Özellikle, Türkiye'de

faaliyet gösteren ortalama bir yabancı girişimin ortalama bir yerli girişimden daha büyük olduğu düşünülürse, Ar&Ge harcamalarını rakamsal büyüklük olarak ele almak yerine yoğunluk olarak ele almak daha sağlıklı bir analize olanak sağlayacaktır.

Tablo 21.
Türkiye Ekonomisinde Yabancı ve Yerli Sermayeli Şirketlerin
Sektörel Ar&Ge Yoğunlukları (%)

	2003		2004		2005		2006		2007	
	YAB.	YER.	YAB.	YER.	YAB.	YER.	YAB.	YER.	YAB.	YER.
Gıda Ürünleri ve İçecek	0,06	0,54	0,10	0,20	0,18	0,23	0,21	0,26	0,28	0,28
Kağıt Hamuru,Kağıt ve Kağıt Ürünleri	11,31	1,73	0,13	0,20	0,21	0,23	0,31	0,16	0,31	0,24
Kimyasal Madde ve Ürünleri	0,65	0,42	0,60	0,70	0,81	0,99	0,95	0,67	1,12	1,11
Plastik ve Kauçuk Ürünleri	0,83	0,36	0,79	0,36	1,09	0,33	0,88	0,30	0,92	0,36
Makine ve Teçhizat	0,27	0,85	1,39	0,72	0,65	1,13	0,46	1,05	0,58	1,21
Elektrikli Makine ve Cihazlar	0,03	6,22	0,56	0,71	1,12	1,08	0,87	0,98	0,54	1,01
Radyo Televizyon, Haberleşme Teçhizatı	1,26	0,15	7,36	2,81	1,95	4,33	1,62	4,69	2,16	9,59
Motorlu Kara Taşıtı, (Yarı) Römork	0,02	0,51	0,58	1,33	2,51	1,35	2,01	2,38	1,95	1,86
Diğer Ulaşım Araçları	0,11	0,32	..	0,54	5,26	3,24	5,15	3,31	3,45	7,39
Toptan Ticaret ve Komisyonculuğu	0,13	0,42	4,74	0,32	1,64	0,19	0,07	0,37	0,07	0,63

Kaynak: YASED

Ar&Ge yoğunluğu; her bir kategorideki firmaların Ar&Ge harcamalarının yine aynı kategorideki firmaların satış hâsılatına (ciro) bölünmesiyle elde edilir. Bu tabloda yer alan sektörlerin beşinde (Makine ve Teçhizat, Elektrikli Makine ve Cihazlar, Radyo-Televizyon ve Haberleşme Teçhizatı, Diğer Ulaşım Araçları ile tablodaki tek hizmetler sektörü olan Toptan Ticaret ve Komisyonculuğunda) 2007 yılında yerli girişimlerin Ar&Ge yoğunluğu yabancılarınkinden daha yüksektir. Radyo televizyon ve haberleşme teçhizatı sektöründe Ar&Ge yoğunluğu farkı 7,4 puana ulaşmıştır. Geriye kalan sektörlerde yerli ve yabancı Ar&Ge yoğunluğu arasında ya kayda değer bir fark yoktur (Gıda Ürünleri ve İçecek ile Kimyasal Madde ve Ürünleri) ya da bu fark 0,10 puanın

altındadır (Kağıt Hamuru-Kağıt ve Kağıt Ürünleri ile Motorlu Kara Taşıtı). Motorlu kara taşıtı sektöründe bu fark sadece 0,09'a eşittir. Dolayısıyla yabancı girişimlerin bu sektördeki yerli firmaların Ar&Ge etkinliklerine olumsuz bir etkisi olduğunu söylemek güçtür. Ancak bahsedilen ilk beş sektörde (Makine ve Teçhizat, Elektrikli Makine ve Cihazlar, Radyo-Televizyon ve Haberleşme Teçhizatı, Diğer Ulaşım Araçları ile tablodaki tek hizmetler sektörü olan Toptan Ticaret ve Komisyonculuğunda) daha fazla Ar&Ge odaklı yabancı sermaye ülkeye çekilmeli. Çünkü Türkiye gibi teknolojiye söz sahibi olamayan ülkeler, dışarıdan bilgi akışına ve bunu özümsemeye büyük ihtiyaç duymaktadırlar. Ar&Ge daha yüksek katma değer yaratır ve ülkelerin rekabetçi olmalarını sağlar (Kepenek ve diğ., 2011: 81-83).

DYSY ile birlikte sağlanan teknolojik ilerleme, ölçek ekonomisi, piyasa bilgisinin yükselmesi ve rekabetin güçlenmesi, ülkenin ihracat gelirlerini yükseltebilmektedir. Ancak bu sayılan pozitif etkilerin olabilmesi için ev sahibi ülke altyapısının yeterli düzeyde olması gerekmektedir. Bu şekilde DYSY yoluyla gelen bilgi ve teknoloji, ev sahibi ülke ekonomisine kanalize edilebilecek ve bağımsız üretici birimleri bu bilgi ve teknolojileri edinerek üretim ve ihracatlarını artıracaklardır. Bağımsız kar birimlerinin ihracatlarının artması sonucu Türkiye'nin GSMH artacak ve böylece Türkiye yeni teknoloji üretmek için Ar&Ge harcamalarına daha çok kaynak ayırabilecektir. Bu da, Türkiye'nin uluslararası piyasada rekabet gücünü artırıcı bir etki yapacaktır. Öte taraftan yerel firmalar yeni teknolojileri özümseyip geliştiremezlerse, ülkeye gelen DYSY'nin pozitif etkisi azalacak ve GÜ'lerden hep aynı şekilde teknoloji ithal edeceklerdir. Türkiye eğer doğru küresel ve yerel iktisadi stratejiler uygulayabilirse, rekabet gücünü artırmak için olmazsa olmaz bir gereksinim olan yeni bilgi ve teknolojileri GÜ'den ithal ederek öğrenebilir, ardından daha da geliştirebilir. Bu bağlamda doğrudan yatırımlar, aramalı ithalatı gibi çeşitli kanallardan elde edilen teknoloji ve bilgi içeriğinin ihracata yönelik olarak kullanılması pozitif dışsallıkları da beraberinde getirebilecektir. Örneğin; ihracata yönelik üretim sürecinde ortaya çıkabilecek yaparak öğrenme, ürün çeşitliliği ve ürün kalitesindeki artış gibi dışsallıkların şirketler kesimine aktarımı dinamik verimlilik artışlarını sağlayabilecektir. Bunun için bilgilerin etkin kullanımını sağlamak ve işgücünün nitelik düzeyini artırmak gerekir. Bu da ancak bilgi ve beceri düzeyini geliştiren eğitim ile mümkündür ki bu

alanda da GÜ büyük katkılar sağlayabilir (Faundez ve diğ, 2011; Gürak, 2011: 253). GÜ'ler DYSY yoluyla ülkenin işgücü verimliliğine katkı yapabilir.

Tablo 22.

İşgücü Verimlilik Göstergelerinde Sabit Fiyatlarla Yıllık Değişim (TL)

Yıllar	Kâr	Net Katma Değer	Üretimden Satışlar
2001	5,230	9,026	75,095
2002	7,631	12,464	85,193
2003	9,265	15,595	93,040
2004	10,046	17,772	96,811
2005	6,723	15,876	102,283
2006	8,125	16,221	107,290
2007	9,464	17,017	109,159
2008	6,446	15,316	126,054
2009	7,194	16,166	104,024
2010	11,096	19,024	113,367

Kaynak: İSO

Yukarıda Tablo 22'de işgücü verimlilik göstergeleri olarak çalışan kişi başına kâr, yaratılan katma değer, üretimden satışlar kullanılmış, 249 büyük firmanın 2001-2010 döneminde söz konusu göstergelerdeki gelişmeleri verilmiştir.

2001-2010 yılları arasında çalışan kişi başına kâr sabit fiyatlarla (2000 yılı fiyatlarıyla) %112,2 oranında artarak 5.230 TL'den 11.096 TL'ye yükselmiştir. 2010 yılı, çalışan kişi başına kârın sabit fiyatlarla en yüksek olduğu yıl olurken, en düşük olduğu yıl 5.230 TL ile yine 2001 yılıdır. İşgücü verimliliği göstergelerinden biri de, katma değer miktarının işgücüne bölünmesiyle elde edilen çalışan kişi başına net katma değer miktarıdır. Bu durumda, işgücü verimliliği ölçütü sermayenin katma değere katkısını da içermektedir (Serdaroğlu, 2013: 24). Tabloda yer alan çalışan kişi başına net katma değer 2001-2010 döneminde sabit fiyatlarla %110,8 oranında artmış ve 9.026 TL'den 19.024 TL'ye yükselmiştir. 2001-2010 döneminde sabit fiyatlarla çalışan kişi başına yaratılan net katma değer en düşük olduğu yıl 2001 yılı iken, en yüksek olduğu yıl

19.024 TL ile 2010 yılıdır. Üretimden satışlarda, sabit fiyatlarla en düşük 75.095 TL ile 2001 yılında, en yüksek ise 113,367 TL ile 2010 yılında olmuştur (İSO, 2012: 20-21). Genel olarak bakıldığında ele alınan on yıl içinde Türkiye’de, artan DYSY girişiyle birlikte işgücü verimlilik göstergelerinde de düzenli bir artış olmuştur.

ÇUŞ’lar yaptıkları yatırımla ülkede istihdam yaratmakta ve çalışanların yüksek düzeyde bilgi ve beceri birikimine ulaşmalarını sağlamaktadır. Uzun dönemde ise teknolojik yenilik geliştirebilecek işgücü kapasitesinin yükselmesine ve istihdamın sürekliliğine yol açabilmektedir. Ancak bu noktada, ev sahibi ülkedeki sosyal güvenlik sisteminin iyi işlemesi hayati önem taşımaktadır (Yılmaz, 2010: 244).

Netice itibariyle, küreselleşen dünyada ekonomi uluslararası büyük bir rekabet yarışına sahne olmaktadır. Bu kapsamda yerli firmalarla yabancı firmaların ortak Ar&Ge projeleri geliştirmesi, işgücü verimliliğinin artırılmasına önem verilmesi ve yerli firmaların teknoloji seviyelerinin artırılması büyük önem taşımaktadır. Fortune dergisinin yaptığı dünyanın en büyük 500 küresel firması arasında ne yazık ki, hiçbir Türk firması yer almamaktadır. Türkiye küresel bağlamda rekabet edebilecek donanımlara sahip şirketlerini oluşturma konusunda henüz ‘verimli bir iklim’ oluşturamamıştır. Türkiye’nin rekabet gücünün değerlendirilmesinde Türkiye izlenecek tutarlı politikalarla, sistem tercihini doğru ve isabetli yaptığı, ülkeye gelen DYSY’den doğru bir şekilde yararlandığı takdirde uluslararası rekabet piyasasında ileri seviyelere çıkabilecektir. Bu anlamda şüphesiz ki Türkiye’nin amacı, rekabet gücünü ve verimlilik seviyesini artırmak, dünya ihracatından daha fazla pay almak, ağırlıklı olarak yüksek katma değerli ve ileri teknolojiye dayalı ürünlerin üretilmesini sağlamak, nitelikli iş gücüne sahip ürün ve hizmet kalitesini geliştirmek olmalıdır.

BÖLÜM 3: TÜRKİYE'DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI İLE DIŞ REKABET GÜCÜ İLİŞKİSİ ÜZERİNE EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ

3.1 Araştırmanın Amacı

DYSY'nin ülkeler üzerine birçok etkisi mevcuttur. Bu etkiler içinde literatürde daha çok DYSY'nin, ev sahibi ülkelerin ekonomik büyümesi veya dış ticareti üzerine olan etkileri incelenmiştir. Ancak günümüz küreselleşen dünyasında her ülkenin veya her firmanın dış rekabet gücünü artırma amacıyla strateji belirlemesi ve bu amaca uygun olarak hareket etmesi, DYSY ile dış rekabet gücü arasındaki ilişkiyi araştırılması gereken bir alan haline getirmiştir. Öte yandan dış rekabet gücünü belirleyici birçok faktöre değinilirken DYSY'nin konu üzerine önemine Dunning dikkat çekmiştir. Dunning, dünya ekonomik düzeninde önemi gittikçe artan ÇUŞ'ların doğrudan veya dolaylı olarak ülke rekabet gücünü etkilediğini vurgulayarak DYSY'lerin ve tabii ÇUŞ'ların ülkede yürüttükleri faaliyetlerin ülke rekabet gücüne olan katkısını ön plana çıkarmıştır (Dunning,1993b: 24-32). Dunning yaptığı çalışmalarla, Porter'ın geliştirmiş olduğu elmas modelini sadece ülke içindeki dengeleri incelemesi ve ÇUŞ'lar arasındaki ilişkiyi göz ardı etmesinden dolayı eleştirmektedir. Dunning, lider ÇUŞ'ların üretimlerinin çoğunu uluslararası alanda yaptığını ve bu durumun yatırım yaptığı ülkenin rekabetçi avantaj elmasını etkilediği gibi, ÇUŞ'ların da bu ülkelerin elmas modelinden etkilendiğini ileri sürmektedir. Dolayısıyla ÇUŞ'ların faaliyetlerinin de rekabetçi avantaj modeli olan elmas modeline dışsal değişken olarak dâhil edilmesi gerektiğini savunmaktadır (Dunning,1992:144-165).

Tezin başlangıç noktası Türkiye'de DYSY ve dış rekabet gücü ilişkisinin nasıl bir profil çizdiğinin araştırılmasıdır. Bu anlamda, gerek pazar potansiyeli gerekse de ölçek ekonomisiyle nitelikli bir yatırım alanı profili çizen Türkiye için, yatırımların, ülkenin uluslararası piyasalarda etkinliğini artırıcı bir sonuç oluşturup oluşturmadığı aynı zamanda ülkenin dış rekabet gücü görünümünün ülkeye gelecek DYSY üzerinde etkili olup olmadığı açıklanmaya çalışılan noktadır. Çalışmanın amacına uygun olarak bu bölümde, daha önce teorik olarak ortaya konmaya çalışılan DYSY ve dış rekabet gücü ilişkisinin ekonometrik bazda Türkiye açısından geçerliliği sınanacak olup, bu ilişkinin hangi yönde olacağı uygulama sonuçlarına göre belirtilecektir.

3.2 Uygulamada Kullanılan Değişkenler

Bu çalışmada DYSY ile dış rekabet gücü arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Girişleri ile Rekabet Gücü değişkenleri ele alınmıştır. Araştırmada, uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığı araştırılmak istendiği için makro ekonomik değişkenler kullanılmıştır. Bu amaçla, “Tüketici Fiyatlarına Dayalı Rekabet Gücü Endeksi (RG)” verileri bağımlı değişken olarak, “Net İçe Doğru Doğrudan Yabancı Yatırımların GSYİH’ye Oranı (NIDYY)” verileri ise bağımsız değişken olarak modele dâhil edilmiştir. NIDYY verileri, Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiş ve 2005 yılı baz alınarak hesaplanmıştır. RG verileri ise, OECD veri tabanından elde edilmiştir. Veriler endeks olduğu için logaritması alınmamış, düzeyde uygulama yapılmıştır. Uygulanan tüm ekonometrik testler Eviews programında gerçekleştirilmiştir.

Söz konusu ilişkinin tahmininde Türkiye için, 1980-2012 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Uygulamanın 1980-2012 yılları arasında sınırlı tutulmasının sebebi, kullandığımız değişkenlere yönelik verilerin 1980 öncesi yayınlanmıyor olması ve 2013 yılına ait NIDYY verisinin henüz yayınlanmamış olmasıdır.

Çalışmanın başında rekabet gücü göstergesi olarak IMD’nin her yıl yayınladığı Dünya Rekabet Gücü Yıllığı (WCY)’nda yer alan veriler kullanmak istenilmiştir. Fakat IMD’den istediğimiz veriler sadece IMD araştırmacılarına ve öğrencilerine verildiğinden dolayı kurulmak istenen modelden vazgeçilmiştir. Bunun yerine rekabet gücünü temsilen OECD rekabet gücü endeksi kullanılmıştır. Bununla birlikte model sonucu yorumlanırken, OECD’nin rekabet gücü hesaplamasında IMD gibi geniş bir gösterge kullanmadığı faktörü göz önüne alınmıştır.

3.3 Türkiye’de DYSY ve Dış Rekabet Gücü İlişkisi Üzerine Ekonometrik Uygulama

DYSY ile dış rekabet gücü arasındaki ilişkiyi belirlemek üzere çalışmada zaman serisi yaklaşımı kullanılmıştır. Bu amaçla öncelikle değişkenlere yönelik birim kök testleri uygulanarak durağan düzeyleri tespit edilmiştir. Ardından uzun dönemli ilişkinin varlığını sınamak için Johansen-Juselius Eşbütünleşme Testi uygulanmıştır. İlişkinin yönünü belirlemek için ise değişkenler üzerine Granger Nedensellik Testi yapılmıştır. Aynı zamanda aralarında eşbütünleşme ilişkisi çıkan değişkenlerin kısa dönem

dengesizliklerini gidermek amacıyla Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) uygulanmıştır. Akabinde, değişkenlerin kendi ve diğer değişkenlerin şoklarına karşı gösterdiği tepkileri ölçmek için uygulanan Etki-Tepki ve Varyans Ayırıştırma Analizi ile nedensellik testinin ifadesi desteklenmiştir.

3.3.1 Birim Kök Testleri

Bir serinin uzun dönemde sahip olduğu özellik, bir önceki dönemde değişkenin aldığı değeri, bu dönemi ne şekilde etkilediğinin belirlenmesiyle ortaya çıkartılabilir. Bu nedenle, serinin nasıl bir süreçten geldiğini anlamak için, serinin her dönemde aldığı değerlerin daha önceki dönemdeki değerleriyle regresyonunun bulunması gerekmektedir. Bunun için değişik yöntemler geliştirilmiş olmakla birlikte, ekonometride birim kök analizi olarak bilinen yöntemle, serilerin durağan olup olmadıkları belirlenebilmektedir. Burada amaç serinin, daha önceki dönemlerinde meydana gelen şokların, bu dönemdeki değerine etkisinin sürüp sürmediğinin belirlenmesidir. Eğer şokun etkisi devam ediyor ise seri durağan değil demektir. Bu durumda, durağan olmayan seri, farkları alınarak durağan hale getirilmelidir (Tarı, 2002:387-389).

Zaman serileri ile yapılacak olan analizlerde, verilerin durağan olması gerekmektedir. Çünkü durağan olmayan zaman serileriyle yapılan çalışmalarda, sahte regresyon problemiyle karşılaşma riski vardır. Böyle bir durumda, regresyon analizinde çıkacak olan sonuç gerçek ilişkiyi yansıtmayacaktır (Gujarati, 2004:814-820). Bu sebeple kurulacak olan regresyon modelinde öncelikle durağanlık analizinin yapılması önem arz etmektedir. Çalışmalarda durağanlık analizi yapılırken kullanılan test genellikle Augmented Dickey Fuller (ADF) testidir. Ancak, birim kök testlerinin gücü düşük olduğundan birden fazla test uygulanarak sonuçların kontrol edilmesi daha uygun olacaktır. Bu nedenle çalışmamızda birim kök testi yapılırken ADF, Phillips-Perron (PP), Dickey Fuller Test With GLS (DF-GLS), Elliot Rothenberg Stock and Point Optimal Test (ERS-POINT), Kwiatkowski, Philips, Schmidt ve Shin Testi (KPSS) ve NG-PERRON testleri ayrı ayrı uygulanmıştır. Bu testlerden ADF, modeldeki hata teriminin otokorelasyonsuz olmasını sağlayacak kadar terimi modele katmaktadır. Bu da serbestlik derecesinde bir azalmaya ve test sürecinin gücünde bir azalmaya sebep olur (Tarı,2012:399). Buna karşılık PP testi, hata terimleri arasında zayıf bağımlılığı ve heterojen dağılımı kabul etmiştir. Eklediğimiz her gecikme testin gücünü azalttığı için

PP gecikme eklemeyip otokorelasyonu düzelten bir testtir. Bir diğer test DF-GLS, asimptotik dağılıma sahip olması ve ayrıca deterministik terimler yer almasından dolayı Dickey Fuller'a göre gücü daha yüksektir. ERS-Point, DF-GLS testinin denkleminde türetilmiş bir testtir ve hata kareleri toplamını göz önüne alır. NG-PERRON, ERS-Point testinin sabitli ve sabitli-trendli modeli için uyarlanmış şeklidir. KPSS testi ise diğer birim kök testlerinden farklı olarak otokorelasyonu hata terimleri üzerinden değil, varyans üzerinden test eder (Nazlıoğlu, 07-13.02.2013 tarihlerinde düzenlenen ekonometri kursu ders notları).

Buna göre ADF, PP, DF-GLS, ERS-POINT ve NG-PERRON için;

$H_0: \alpha=0$ (seri durağan değil, birim kök var),

$H_1: \alpha<0$ (seri durağan, birim kök yok),

KPSS testi için;

$H_0: \sigma^2=0$ (seri durağan, birim kök yok),

$H_1: \sigma^2>0$ (seri durağan değil, birim kök var) olarak tanımlamaktadır.

Tablo 23'de DYSY ve RG değişkenlerine ait serilerin düzey değerlerine göre birim kök test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 23.

Birim Kök Testi Sonuçları

	DE GİŞ KEN LER	ADF	DF- GLS (ERS)	ERS- POINT	PP	KPSS	NG-PERRON			
							MZ α	MZt	MSB	MPT
DÜZEYDE SABİT	RG	-1.5705 (0) [0.4856]	-1.4654 (0)	7.17997 (0)	-1.5604 (2) [0.4907]	0.30672 (4)	-3.806 (0)	-1.333 (0)	0.3503 (0)	6.4590 (0)
	NIDYY	-1.6586 (0) [0.4416]	-1.5695 (0)	6.27316 (0)	-1.4997 (11) [0.52]	0.532122 (4) **	-4.740 (0)	-1.390 (0)	0.2933 (0)	5.4652 (0)
DÜZEYDE SABİT ve TERNDLİ	RG	-2.2866 (0) [0.4288]	-1.9430 (0)	22.9331 (0)	-2.1944 (1) [0.4764]	0.18137 (4) **	-4.823 (0)	-1.513 (0)	0.3138 (0)	18.652 (0)
	NIDYY	-3.5486 (1) [0.05] *	-3.6013 (1) **	3.541536 (1)***	-2.1266 (12) [0.51]	0.130689 (1) *	-24.30 (1)***	-3.485 (1)***	0.14338 (1)***	3.75507 (1)***

Parantez içindeki değerler gecikme değerlerini, köşeli parantez içerisindeki değerler ise istatistiklere ilişkin olasılık değerini (Probability: prob) göstermektedir. * %10 düzeyinde anlamlı olan test değerleri.

** %5 düzeyinde anlamlı olan test değerleri, *** %1 düzeyinde anlamlı olan test değerleri göstermektedir.

Uygulanan birim kök testleri doğrultusunda değişkenlerin düzeyde sabitli ve düzeyde sabitli-trendli regresyonları bulunmuştur. Bu sonuçlar doğrultusunda, NIDYY değişkenine ait düzeyde sabit-trendli regresyonunun dışındaki (RG düzeyde sabit ve düzeyde sabit-trendli durum ile NIDYY düzeyde sabit durum) prob değerleri %10'dan büyük olduğundan dolayı birim kök sorunu olduğu yani serilerin durağan olmadığı anlaşılmaktadır (DF-GLS, ERS-POİNT ve NG-PERRON test değerleri, tablo değerlerini aştığı, KPSS test değerleri ise tablo değerlerinden küçük olduğu için durağan olmadığı sonucuna varılmıştır). Buna göre ADF, PP, DF-GLS, ERS-POİNT ve NG-PERRON testleri için H_0 hipotezi kabul, KPSS testi için H_0 hipotezi reddedilmiştir. Eğer bir seri, birim köke sahipse yani $I(0)$ değilse, serinin 1. Dereceden farkı alınarak, bu farkı alınmış serinin durağanlık testleri yapılır. Birinci dereceden farkı alınan serinin durağan çıkması durumunda serinin 1. dereceden bütünleşik olduğu söylenir. İşte, zaman serisi analizlerinde, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin aynı dereceden bütünleşik olması gerektiğinden dolayı değişkenlerin birinci farkları alınarak durağanlaştırılmaya çalışılmıştır. RG ve NIDYY değişkenlerinin birinci farkları Tablo 24'te yer almaktadır.

Tablo 24.

Birinci Farklara Göre Birim Kök Testi Sonuçları

		ADF	DF-GLS (ERS)	ERS-POİNT	PP	KPSS	NG-PERRON			
							MZa	MZt	MSB	MPT
BİRİNCİ DERECE DE FARK SABİT	RG	-6.764711 (0) [0.000]***	-6.6217 (0)	1.68210 (0)***	-6.674839 (2) [0.000]***	0.28479 (1)	-14.92 (0)***	-2.727 (0)***	0.1827 (0)***	1.6575 (0)***
	NIDYY	-5.108290 (3) [0.003]***	-5.0268 (3)***	7.30586 (3)	-6.677102 (29) [0.000]***	0.50000 (30) **	-3.790 (3)	-1.269 (3)	0.3349 (3)	6.5095 (3)
BİRİNCİ DERECE DE FARK SABİT ve TRENDLİ	RG	-7.221248 (0) [0.000]***	-7.2560 (0)	6.48851 (0) *	-7.143930 (2) [0.000]***	0.07003 (30)***	-14210 (0)***	-2.663 (0)***	0.1874 (0)***	6.4217 (0)***
	NIDYY	-5.326868 (3) [0.001]***	-5.5325 (3)***	37.3253 (3)	-7.013422 (29) [0.000]***	0.50000 (30)***	-2.005 (3)	-0.889 (3)	0.4434 (3)	38.807 (3)

Parantez içindeki değerler gecikme değerlerini, köşeli parantez içerisindeki değerler ise testlerin olasılık değerini (prob) göstermektedir. * %10 düzeyinde anlamlı olan test değerleri. ** %5 düzeyinde anlamlı olan test değerleri, *** %1 düzeyinde anlamlı olan test değerleri göstermektedir.

Seriler düzey değerleri ile durağan değilken serilerin birinci farkları alındığında %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde durağan oldukları görülmüştür. Yapılan testlerin sonuçlarına göre birinci farklarda serilerin birim kök içermediği görülmektedir. Buna göre ADF, PP, DF-GLS, ERS-POINT ve NG-PERRON testleri için H_0 hipotezi red, KPSS testi için H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Dolayısıyla değişkenlerin aynı düzeyde entegre oldukları ve uzun dönemde bir ilişkinin olabileceği söylenebilir. Ayrıca değişkenlere ait seriler, seviyede birim kök içerdiğinden ve 1. Dereceden farkında yani $I(1)$ 'de durağanlaştığından dolayı Standart Granger Nedensellik Testi yerine Johansen Eşbütünleşme Testi uygulanmıştır.

3.3.2 Johansen Eşbütünleşme Testi

Rekabet gücü (RG) serisi ve Net içe doğru doğrudan yabancı sermaye yatırımları (NIDYY) serisi değişkenleri aynı dereceden durağan oldukları, bir diğer deyişle birinci mertebeden bütünlünen $I(1)$ oldukları için eşbütünleşme ilişkisine sahip olabilirler. Bu çalışmada Türkiye'nin RG ve NIDYY değişkenleri aşığıdaki gibi modellenmiştir.

$$RG_t = \alpha_0 + \beta_1 NIDYY_t + \epsilon_t$$

Modelde RG_t tüketici fiyatlarına göre belirlenmiş rekabet gücü endeksini, $NIDYY_t$ net içe doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının GSYİH içindeki oranını, α_0 sabit terimi, ϵ_t ise hata terimini ifade etmektedir.

Serilerde durağanlığın sağlanması için farkının/farklarının alınması serilerde bilgi kaybına neden olmasına, seriler arasındaki ilişkilerin de yok olmasına sebebiyet verebilmektedir. Eşbütünleşme teorisi durağan olmayan serilerin doğrusal bileşimlerinin durağan olup olmadığının test edilmesine ve durağan bir ilişki olması durumunda uzun dönemli denge ilişkilerinin araştırılmasına olanak sağlayan bir teoridir. Eşbütünleşme analizi serilerin durağan olmadıkları durumda bile seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olabileceğini ve bu ilişkinin durağan bir yapıda olabileceği varsayımına dayanmaktadır. Diğer bir ifade ile serilerin eşbütünleşik olmaları sistemdeki her bir değişkenin kendine özgü dışsal ve kalıcı şoklar yerine ortak bir stokastik trendin etkisi altında kaldıklarını göstermektedir. Eşbütünleşik seriler aynı dereceden durağan iseler seriler arasında eşbütünleşik ilişki var olabilir. Serilerin aynı stokastik trendin etkisinde bulunmalarından dolayı kurulan regresyon, sahte regresyon olmaktan ziyade anlamlı bir regresyondur. (Tarı ve Yıldırım,2009:100).

Eşbütünleşme kavramı, uzun dönemde ekonomik değişkenler arasındaki ortak bir hareket olarak tanımlanabilir. Teknik olarak Engle-Granger'e (1987) göre değişkenlerin her biri I(1) düzeyinde entegre olduğu takdirde, her ne kadar seriler seviye itibariyle durağan olmasa da serilerin doğrusal bileşimleri durağan olabilir. Seriler durağan değil fakat doğrusal bileşimi durağansa bu takdirde standart Granger nedensellik çıkarsamaları geçersiz olacağı için Hata Düzeltme Modellerinin oluşturulması gerekir. Dolayısıyla Granger Nedensellik Testleri uygulanmadan önce orijinal serilerin eşbütünleşik özelliklerinin test edilmesi zorunludur (Aktaş,2009:39). Eşbütünleşme analizi yapılırken ilk olarak serilerin seviye değerleri kullanılarak VAR (Vektör Otoregresif Model) modeli tahmin edilmiş, ardından söz konusu iki değişken için seviyede VAR modelinde uygun gecikme uzunluğu belirlenmiştir. Verilerimiz yıllık olduğundan dolayı gecikme sayısı kısa tutulup, 3 gecikmeye kadar denemeler yapılmıştır. Aşağıda Tablo 25'te test sonucu bulunan en minimum kritik değerler yer almaktadır.

Tablo 25.

Minimum Kritik Değere Göre Uygun Gecikme Uzunluğu

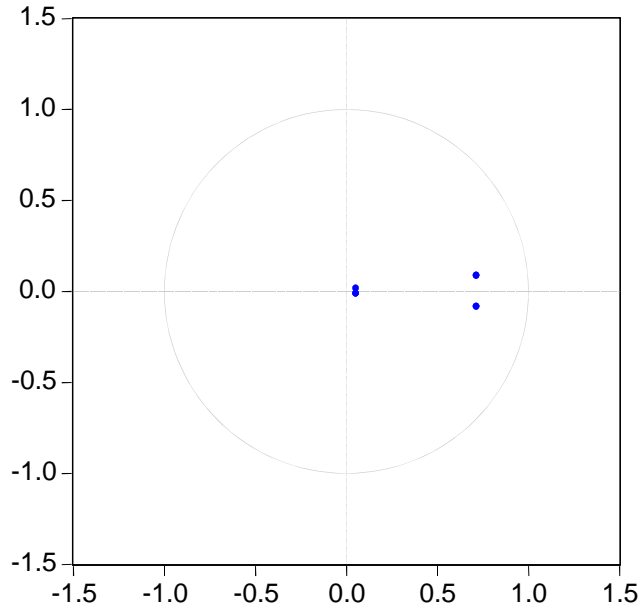
Gecikme Uzunluğu	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	123.4444	10.49149	10.58579	10.52102
1	48.74444	24.98555	8.892566	9.175455*	8.981163
2	10.19642*	21.64515*	8.743577*	9.215059	8.891239*
3	1.441862	27.04715	8.953900	9.613974	9.160627

(*) İfadesi bulunan değerler, ilgili testler için uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Uygun gecikme derecesinin belirlenmesinde Olabilirlik (The Likelihood Ratio:LR), Son Tahmin Hatası (Final Prediction Error:FPE), Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion:AIC), Schwarz Bilgi Kriteri (SC) ve Hannan-Quinn Bilgi Kriteri (HQ) kullanılmaktadır. Söz konusu kriterlerden Schwarz Bilgi Kriteri (SC) uygun gecikme uzunluğunu 1 olarak, diğer tüm kriterler ise 2 olarak vermektedir. Bu sonuçlara göre,

Akaike Bilgi Kriteri (AIC)'nin uygun gecikme uzunluğunu 2 olarak vermesi ve HQ,FPE ile LR'nin bu sonucu desteklemesinden dolayı modelin uygun gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiştir.

Uygun gecikme derecesi belirlenen VAR modelinin ters köklerinin birim çember içindeki konumunun, hata terimleri otokorelasyonun ve değişen varyansının belirlenmesi, istikrar koşulunu sağlaması bakımından önem arz etmektedir. Bu sebeple öncelikle VAR modeline ait AR karakteristik polinomun ters köklerinin birim çember üzerindeki konumu belirlenmiştir. Şekil 8'de ters köklerin konumu verilmiştir.



Şekil 8. AR Karakteristik Ters Polinom Köklerinin Birim Çember İçerisindeki Konumu

İki gecikmeli olarak tahmin edilen VAR modeline ait AR karakteristik polinomun ters köklerinin birim çember içerisindeki konumu, modelin durağanlık açısından herhangi bir sorun taşımadığını göstermektedir. İstikrar koşulunun ikinci adımı, modelin hata terimlerinin otokorelasyonlu olup olmadığının belirlenmesidir. Otokorelasyon, hata teriminin birbirini izleyen değerleri arasında ilişki bulunması halidir (Tarı, 2012: 191). Bunun belirlenmesi için Lagrange Çarpanları (Lagrange Multiplier :LM) testi uygulanmıştır. Veriler yıllık olduğundan dolayı gecikme uzunluğu 12'ye kadar uzatılmıştır.

LM testi için kurulan hipotez ise şu şekildedir;

$H_0: P=0$ (Otokorelasyon yoktur),

$H_1: P \neq 0$ (Otokorelasyon vardır).

Burada P, anakütle otokorelasyon sayısıdır. Buna göre, LM testine ait sonuçlar Tablo 26'da sunulmuştur.

Tablo 26.

Otokorelasyon Testi Sonuçları

Gecikme Uzunluğu	LM-Stat	Prob
1	3.592505	0.4640
2	1.372473	0.8490
3	4.761731	0.3126
4	6.699047	0.1527
5	2.770615	0.5969
6	5.490519	0.2406
7	6.010043	0.1984
8	5.546327	0.2357
9	11.97296	0.0176
10	2.322628	0.6767
11	5.693373	0.2232
12	2.166781	0.7051

Tablo 26'ya göre LM testi için marjinal anlamlılık düzeyi prob değerlerinin sadece dokuzuncu gecikmede 0.05'ten küçük olması ve diğer tüm gecikme değerlerinde

0.05'ten büyük olması sebebiyle H_0 : Otokorelasyon yoktur hipotezi kabul edilir. Sonuç olarak, LM test sonuçları hata terimlerinin otokorelasyonlu olmadığını göstermektedir. VAR modelinin son istikrar koşulu ise değişen varyans sorununun bulunup bulunmadığının belirlenmesidir. Değişen varyans durumu, hata terimi varyanslarının, bağımsız değişkenin değerlerine bağlı olarak değişmesidir (Tarı, 2012:173). Değişen varyans için kurulan hipotezde;

H_0 :Değişen Varyans Yoktur,

H_1 :Değişen Varyans Vardır,

anlamına gelmektedir. Buna göre, Tablo 27'de değişen varyans sonuçları yer almaktadır.

Tablo 27.

Değişen Varyans Testi Sonuçları

Chi-sq	Df	Prob
29.06821	24	0.2176

Test sonucu, prob değeri 0.10'dan büyük olduğu için H_0 hipotezi kabul edilir ve değişen varyans sorunu yoktur denilir. İstikrar koşulunu sağlayan modelde, uygun gecikme değerinin bir eksiği (1) alınarak eşbütünleşme testi yapılır. Eşbütünleşme ilişkisi, Johansen tarafından geliştirilen analiz ile incelenmiştir (Johansen ve Juselius,1990:169-209).

Eşbütünleşme; durağan olmayan değişkenlerin doğrusal kombinasyonlarının uzun dönemde durağan olmasına, dolayısıyla değişkenlerin birbirleriyle eşbütünleşmesine, zaman serileri arasındaki uzun dönem ilişkisinin modellenmesine ve tahmin edilmesine yöneliktir. Değişkenler arasında eşbütünleşmenin bulunması gerçek bir uzun dönemli ilişki anlamına gelmektedir. Johansen(1988) eşbütünleşme testinde aynı mertebeden durağan olan serilerin denklem sistemi, sistemde yer alan her değişkenin düzey ve gecikmeli değerlerinin yer aldığı VAR (Vector Auto Regression) analizine dayanmaktadır. Denklem sistemi aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır.

$$\Delta X_t = \mu + \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta X_{t-k+1} + \Pi X_{t-k} + \varepsilon_t$$

$$\Gamma_i = -I + \Pi_1 + \dots + \Pi_i, i = 1, \dots, k, \Pi = I - \Pi_1 - \dots - \Pi_k$$

Δ ; ilk fark operatörü, μ ; sabit terim, ϵ_t ; otokorelasyonsuz ve normal dağılımlı hata terimi vektörü, Π ; katsayılar matrisidir. Burada Π katsayılar matrisinin rankı, sistemde mevcut olan koentegre ilişki sayısını vermekte ve değişkenler arasındaki uzun-dönem ilişkilerin varlığını ispatlamaktadır. Eğer Π matrisin rankı, 0'a eşit ise bu durumda X vektörünü oluşturan değişkenler arasında eşbütünlük ilişkisinin olmadığı anlamına gelmektedir. Bu testte sıfır hipotezi, $r=0$ biçiminde eşbütünlük olmadığını ifade ederken; genel alternatif hipotez $r>0$ biçiminde ve eşbütünlük olduğunu gösterir (Johansen,1988:232-237).

$$H_0: r=0 \text{ (Eşbütünlük Yoktur)}$$

$$H_1: r>0 \text{ (Eşbütünlük Vardır)}$$

r ; eşbütünlük vektör sayısıdır.

Uygulamada kaç adet eşbütünlük vektörünün olduğunu belirleyebilmek için iki tür hipotez testi kullanılmaktadır. Bunlar, Trace (İz) ve Max-Eigen (En Büyük Öz Değer) testidir.

Testlerden birincisi, Trace Testi'nde ana hipotez en fazla r kadar eşbütünlük vektörü iddiasını, alternatif hipotez de r 'den daha fazla eşbütünlük iddiasını taşır. r_0 en çok eşbütünlük vektör sayısının göstermek üzere $r \leq r_0$ boş hipotezi $r \geq r_0+1$ alternatif hipotezine karşı test edilir. Bu durumda kullanılan test istatistiğine trace (iz) istatistiği denir. Bu testte hipotezler aşağıdaki gibi kurulur ve hesaplanan trace istatistiği, tablo değerinden büyükse H_0 hipotezi reddedilir.

$$H_0: r \leq r_0, \text{ en çok } r_0 \text{ tane eşbütünlük bulunmaktadır.}$$

$$H_1: r \geq r_0+1, \text{ en az } r_0 \text{ tane eşbütünlük bulunmaktadır.}$$

Testlerden ikincisi, Max-Eigen Testi'nde ana hipotezde r kadar eşbütünlük vektörü olduğu, alternatif hipotezde de $r+1$ kadar eşbütünlük vektörü olduğu iddiaları yer alır. Eşbütünlük vektörlerinin sayısı r_0 'a eşit olduğu durumda, $r = r_0$ boş hipotezi $r = r_0+1$ alternatif hipotezine karşı test edilir. Bu testle ilgili hipotez aşağıdaki gibi kurulur ve hesaplanan en büyük öz değer istatistiği tablo değerinden büyükse eşbütünlük ilişkisinin bulunmadığı şeklindeki hipotez reddedilir (Johansen,1991:1556-1579, Tarı ve Yıldırım,2009:100-101).

$$H_0: r = r_0$$

$$H_1: r = r_0+1$$

Testlerde karşılaştırma yapılan kritik değerler Johansen ve Juselius (1990:208-209) tarafından belirtilmiştir. Aşağıda NIDYY ve RG arasında 2 dönemlik gecikme ile yapılan eşbütünleşme testine göre model 2 (veri trendi yokken sabitli trendsiz), model 3 (veri trendi doğrusalken sabitli trendsiz) ve model 4 (veri trendi doğrusalken sabitli trendli)'ün sonuçları yer almaktadır. 1. (veri trendi yokken sabitsiz ve trendsiz) ve 5.(veri trendi kuadratikken sabitli-trendli) durumlarla çok nadir karşılaşıldığı için analiz edilmemiştir. Model 2-3 ve 4 arasındaki seçim ise Pantula Prensibi'ne göre yapılmaktadır. Bu yöntemle göre, en kısıtlı modelden ($r=0$ ve Model 2) başlayarak test istatistiği ile kritik değer karşılaştırılır. Model reddedilirse, r sabit tutularak Model 3'e geçilir. Bu işleme temel hipotezin kabul edildiği ilk duruma kadar devam edilir. H_0 : eşbütünleşme yoktur hipotezinin kabul edildiği ilk noktada durulur. Pantula prensibi için Trace ve Max-Eigen istatistiklerine bakılması gerekmektedir (Ahking,2002:62).

Tablo 28.

Pantula Prensibine Göre Model Seçimi

TRACE İSTATİSTİĞİ			
Rank (r)	Model 2	Model 3	Model 4
0	18.84 (17.98)	18.70 (13.43)	26.50 (23.34)
1	2.38 (7.56)*	2.34 (2.71)	9.03 (10.67)
MAX-EİGEN İSTATİSTİĞİ			
Rank (r)	Model 2	Model 3	Model 4
0	16.46 (13.91)	16.36 (12.30)	17.47 (17.23)
1	2.38 (7.56)*	2.34 (2.71)	9.03 (10.67)

1) r = Eşbütünleşme Vektör Sayısı

2) Parantez içindeki değerler %10 kritik değerleri göstermektedir.

3) *= H_0 'ın kabul edildiği ilk nokta.

Yukarıda Tablo 28'de $r=0$ iken hem trace hem de max-eigen test değerleri, kritik değerleri aşmakta ve dolayısıyla H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu noktada, pantula prensibine göre, $r=1$ seviyesi Model 2'ye geçilir ve Model 2'de hem trace hem de max-eigen testi kritik değerinin altında kaldığı için H_0 kabul edilir ve durulur. Buna göre, verimiz için uygun spesifikasyon Model 2'dir. Aşağıda Model 2 için Johansen eşbütünleşme testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 29.**Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları**

Trace Test (İz Testi)				Maximum Eigenvalue Test (En Büyük Öz Değer Testi)			
Boş (H_0) Hipotez	Alternatif (H_1) Hipotez	Test İstatistiği	%10 Kritik Değer	Boş (H_0) Hipotez	Alternatif (H_1) Hipotez	Test İstatistiği	%10 Kritik Değer
$r=0$	$r \geq 1$	18.84	17.98	$r=0$	$r=1$	16.46	13.91
$r \leq 1$	$r \geq 2$	2.38	7.56	$r=1$	$r=2$	2.38	7.56

Tablo 29'daki sonuçlar incelendiğinde hem max-eigen testi hem de trace testi için ele alınan seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı görülmektedir. Herhangi bir eşbütünleşme vektörünün bulunmadığını söyleyen temel hipotez ($r=0$) için trace test değeri 18.84, %10 anlamlılık düzeyinde trace testi kritik değeri 17.98'den büyüktür. Temel hipotez için max-eigen test değeri 16.46, %10 anlamlılık düzeyindeki kritik değer 13.91'den büyüktür. Elde edilen sonuçlara göre her iki test için de %10 anlamlılık düzeyinde RG ve NIDYY serileri arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı mevcuttur. Diğer bir deyişle ele alınan seriler arasında en az bir eşbütünleşik vektör bulunmaktadır. Seriler arasında birden fazla eşbütünleşik vektör bulunduğu dair test edilen hipotezler için hesaplanan değerler kritik değerlerin gerisinde kalmaktadır. Bu nedenle seriler arasında birden fazla eşbütünleşik vektör olduğunu öne süren temel hipotezler reddedilmekte ve seriler arasında trace testi için bir, max-eigen testi için bir tane vektör olduğuna karar verilmektedir.

Elde edilen eşbütünleşik vektör, RG değişkenine göre normalize edildiğinde Tablo 30'da görülen denklem elde edilmektedir.

Tablo 30.

Normalize Edilmiş Eşbütünleşme Vektörü

RG	NIDYY	C
1.000000	-21.28173 (3.92079) [-5.42791]*	-66.60133 (4.80485) [-13.86127]*

Parantez içerisindeki değerler standart hataları, köşeli parantez içerisindeki değerler ise t istatistiklerini göstermektedir. t- istatistikleri için kritik değerler; 1.645 (%10), 1.96 (%5), 2.578 (%1)'dir. * işareti %1 seviyesinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 30'da normalize edilmiş eşbütünleşme vektörüne bakıldığında NIDYY ve sabit terimin t istatistikleri anlamlı olduğu için eşbütünleşme ilişkisi Model 2'de sağlıklıdır diyebiliriz. Ayrıca Model 2'nin trend içermemesi, birim kök testlerinin sabitli değerlerini baz alarak eşbütünleşme testi yapılması kararını doğrular niteliktedir.

3.3.3 Zayıf Dışsallık Testi

Uzun dönemli ilişki yorumunda, eşbütünleşik vektörün RG bağımlı değişken olacak şekilde normalize edilmesinin doğruluğunu saptamak amacıyla zayıf dışsallık (weak exogeneity) testi yapılmaktadır. Zayıf dışsallık ile ilgili "değişken zayıf dışsaldır" şeklindeki H_0 hipotezi, kısıt vektörü $A(1,1)=0$ ile test edilmiştir. Bu kısıt, ilgili diğer değişkenin yani NIDYY zayıf dışsallığının testi için de $A(2,1)$ kısıt vektörü altında ayrıca oluşturulmuştur. Zayıf dışsallık testi için oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

H_0 : Değişken zayıf dışsaldır

H_1 : Değişken zayıf dışsal değildir.

Aşağıda Tablo 31'de zayıf dışsallık testine ait sonuçlar yer almaktadır.

Tablo 31.

Zayıf Dışsallık Testi

Değişken	Kısıt	Chi-square(1)	Probability
RG	$A(1,1)=0$	6.645560	0.009940
NIDYY	$A(2,1)=0$	7.785885	0.005266

Tablodaki sonuçlar, olabilirlik oranı (LR) testinin “zayıf dışsaldır” şeklindeki H_0 hipotezinin RG değişkeni için % 1; NIDYY değişkeni için % 1 anlamlılık derecesinde reddedildiğini göstermektedir. Bu durumda tablodaki sonuçlar, RG denklemini normalizasyon kısıtı koyarak, yani RG’yi bağımlı değişken kabul ederek belirlenen eşbütünleşme vektörü için yapılan yorumun geçerli olduğunu göstermektedir. Ayrıca, % 1 anlamlılık derecesinde RG ve NIDYY değişkenlerinin zayıf dışsal olmaması nedeniyle bu değişkenlerin içsel olduğu kabul edilir ve değişkenlere ait kısa dönem davranışları modellenmelidir.

3.3.4 Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM)

Değişkenler arası kısa dönem dinamiklerini değerlendirmek amacıyla Engle ve Granger tarafından Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) geliştirilmiştir (Engle,Granger,1987:251-276). RG ve NIDYY serilerinin eşbütünleşik olması, ikisi arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin olduğunu göstermektedir. Fakat kısa dönemde ise bir dengesizlik olabilir. Bulunan hata terimi (\mathcal{E}_t) hata düzeltme terimi ya da dengeleyici hata terimi olarak ele alınarak RG serisinin kısa dönem değerleri ile uzun dönem değerleri arasında bir köprü rolü oynayabilir. Hata düzeltme modeli bu amaçla geliştirilmiştir. Model;

$$\Delta RG_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta NIDYY_t + \alpha_2 \mathcal{E}_{t-1} + v_t$$

biçiminde ifade edilir. Bu modelde uzun dönemdeki dengeden uzaklaşmaların varlığı ve ortalamadan sapmaların her dönem ortalamaya nasıl yaklaştığı araştırılmaktadır. Bu modeli VECM olarak ortaya koyan değişken \mathcal{E}_{t-1} ‘dir. Burada, α_2 sapmayı gösterir. Ayarlama veya uyarlama hızı olarak adlandırılır. α_2 , kısa dönem dengesizliğinin ne oranda bir dönem sonra düzeltilebileceğini gösterir. α_2 ’nin anlamlı ve pozitif çıkması şokun etkisinin artarak devam ettiğini ve dengeden uzaklaşma olduğunu ifade eder. α_2 ’nin negatif çıkması ise şokun etkisinin azalarak devam ettiğini ve sapma uzun dönem değerine yaklaşmakta olduğunu göstermektedir. Yani hata düzeltici mekanizma çalışıyor ve sapma azalıyor demektir (Tarı,2012:435). Buna göre seriler arasında kurulan VECM sonucunda Tablo 32’de görülen sonuçlar elde edilmiştir.

Tablo 32.

VECM Modeli Sonuçları

RG	NIDYY
-0.240912	0.017857
(0.08628)	(0.00583)
[-2.79226]*	[3.06081]*

Tabloda -0.240912 RG için hata düzeltme katsayısını, 0.017857 NIDYY için hata düzeltme katsayısını göstermekteyken, parantez içerisindeki değerler standart hataları, köşeli parantez içerisindeki değerler ise t istatistiklerini vermektedir. Buna göre, değişkenlere ait hata düzeltme katsayılarının t istatistikleri, her iki değişken için de %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır ($2.792 > 2.578$ ve $3.060 > 2.578$ olmasından dolayı). RG katsayısının negatif olması uzun dönem dengesine yaklaşacağını belirtirken NIDYY katsayısının pozitif olması dengeden sapmaların artarak devam edeceğini ifade etmektedir. RG için hata düzeltme terimi katsayısının -0.240912 olması, bir şokun ilk yılda %24 gibi bir hızla dengeye yaklaştığı veya 4 dönemde dengeye geldiği anlamına gelmektedir. NIDYY için hata düzeltme terimi katsayısının 0.017857 olması, dengeden %1 gibi az da olsa bir hızla uzaklaştığı anlamına gelmektedir. Bununla birlikte, VECM modelinde değişkenlere ait hata düzeltme katsayılarının t istatistiklerinin anlamlı olması, RG ile NIDYY arasında uzun dönem nedenselliğinin varlığını göstermektedir. Buna göre RG için $t\text{-stat}: 2.79 > 2.57$ olduğundan dolayı %1 anlamlılık düzeyinde NIDYY değişkeninden RG değişkenine doğru uzun dönem nedensellik vardır sonucuna ulaşılmaktadır. Aynı zamanda NIDYY için $t\text{-stat}: 3.06 > 2.57$ olduğundan dolayı %1 anlamlılık düzeyinde RG değişkeninden NIDYY değişkenine doğru da uzun dönem nedensellik vardır sonucuna ulaşılmaktadır.

3.3.5 Granger Nedensellik Testi

Ekonometri alanında zaman serisi analizindeki son gelişmeler, durağan olmayan değişkenler [I(1)] arasındaki nedensellik ilişkisi testinin uygulamasında doğru spesifikasyonun koentegrasyon analizi ile yakından ilgili olduğunu göstermektedir. Koentegrasyon konusundaki gelişmeler, durağan olmayan ancak koentegre olan

değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi için vektör hata düzeltme modelinin daha uygun olduğu yönündedir. Çünkü Standart Granger Nedensellik Testi ile tespiti mümkün olmayan, değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkisi VECM'de ayırt edilebilmekte, böylece nedenselliğin kaynağı her iki dönem için de ayrı ayrı tespit edilebilmektedir (Yavuz,2005:279-280). Engle-Granger (1987)'a göre değişkenler arasında koentegrasyonun bulunması durumunda değişkenler arasında en azından tek yönlü bir nedensellik mevcut olacaktır. Buna göre nedensellik için kurulan hipotezler şu şekildedir;

H_0 : NIDYY \rightarrow RG'nin Granger Nedeni Değildir

H_1 : NIDYY \rightarrow RG'nin Granger Nedenidir

H_0 : RG \rightarrow NIDYY'nin Granger Nedeni Değildir

H_1 : RG \rightarrow NIDYY'nin Granger Nedenidir

Yukarıda VECM modelinde hata düzeltme katsayılarının istatistiki anlamlılığı bize RG ile NIDYY arasında karşılıklı uzun dönem nedensellik olduğunu göstermişti. Kısa dönem nedensellik için VECM modeli üzerinden kurulan Granger nedensellik testi sonuçları ise aşağıda Tablo 33'te yer almaktadır.

Tablo 33.

Granger Nedensellik Testi

Sıfır Hipotezi (H_0)	Prob Değeri	Karar	Sonuç
NIDYY \rightarrow RG'nin Granger Nedeni Değildir	0.5223	KABUL	NIDYY \rightarrow RG'nin Granger Nedeni Değildir
RG \rightarrow NIDYY'nin Granger Nedeni Değildir	0.0132*	RED	RG \rightarrow NIDYY'nin Granger Nedenidir

*%5 düzeyinde önemlidir.

Granger nedensellik testinde kullanılan gecikme uzunluğu, daha önce tespit edilmiş gecikme uzunluğunun bir eksiği olacaktır. Çalışmamız için bu değer 1'dir. Test sonucunda, Tablo 33'te kısa dönemde NIDYY, RG'nin nedeni değildir şeklindeki H_0

hipotezi, prob değeri %1, 5 ve 10 düzeylerinde anlamsız çıktığı için kabul edilmiştir. Yani Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırım girişleri kısa dönem içinde rekabet gücüne etki etmemektedir. Fakat yapılan uzun dönem nedensellik sonucuna göre Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları rekabet gücüne etki etmektedir. Bu durum, Türkiye’ye gelen yabancı sermayenin öncelikli olarak iç piyasaya yönelik üretim yapmasından ve daha sonrasında Türkiye’nin evre ülkeleri gibi dış piyasalara açılmasından kaynaklandığı söylenbilir. Ayrıca, DYSY’lerin ülkeye getirdiği know-how, teknoloji bilgisi gibi etkilerin kısa dönemde kendini gösterememesi, uzun dönemde spillover etkisi yaparak ülkeye yayılmasından sonra dış rekabet gücüne etki etmesi de DYSY’nin neden kısa dönemde dış rekabet gücüne etki etmediğini açıklayan bir başka nedendir diyebiliriz. Diğer taraftan ikinci nedensellik ilişkisi olan RG, NIDYY’nin nedeni değildir şeklindeki H_0 hipotezi, prob değeri %5 düzeyinde anlamlı olduğu için reddedilmiştir. Yani Türkiye’nin rekabet gücü görünümü ülkeye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını kısa dönemde de etkilemektedir. Bu durum bizi, ÇUŞ’ların yatırım yapmak için rekabet gücü yüksek ülkeleri daha çok tercih ettiği sonucuna götürmektedir. Bakıldığında, ÇUŞ’lar genelde altyapı sorununu gidermiş, ölçek ekonomisi yüksek, geniş bir i pazarı olan rekabet gücü yüksek olan ülkelere veya hızlı gelişen, yükselen ekonomilere yönelmektedir. Türkiye’nin görünümü de bu genel duruma uymakta ve ülkeye gelen DYSY rekabet gücünü kriter olarak alarak etkilenmektedir.

3.3.6 Varyans Ayrıştırması ve Etki Tepki Analizi

VAR modelinin hareketli ortalamalar bölümünden elde edilen varyans ayrıştırması değişkenlerin kendilerinde ve diğer değişkenlerde meydana gelen şokların kaynaklarını yüzde olarak ifade eder. Kullanılan değişkenlerde meydana gelecek bir değişimin yüzde kaçının kendisinden, yüzde kaçının diğer değişkenlerden kaynaklandığını gösterir. Bir değişkende meydana gelen değişmelerin büyük bölümü kendisindeki şoklardan kaynaklanıyorsa, bu değişkenin dışsal olarak hareket ettiğini gösterir. Varyans ayrıştırması değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin derecesi konusunda da bilgi verir (Barışık ve Demircioğlu, 2006: 77).

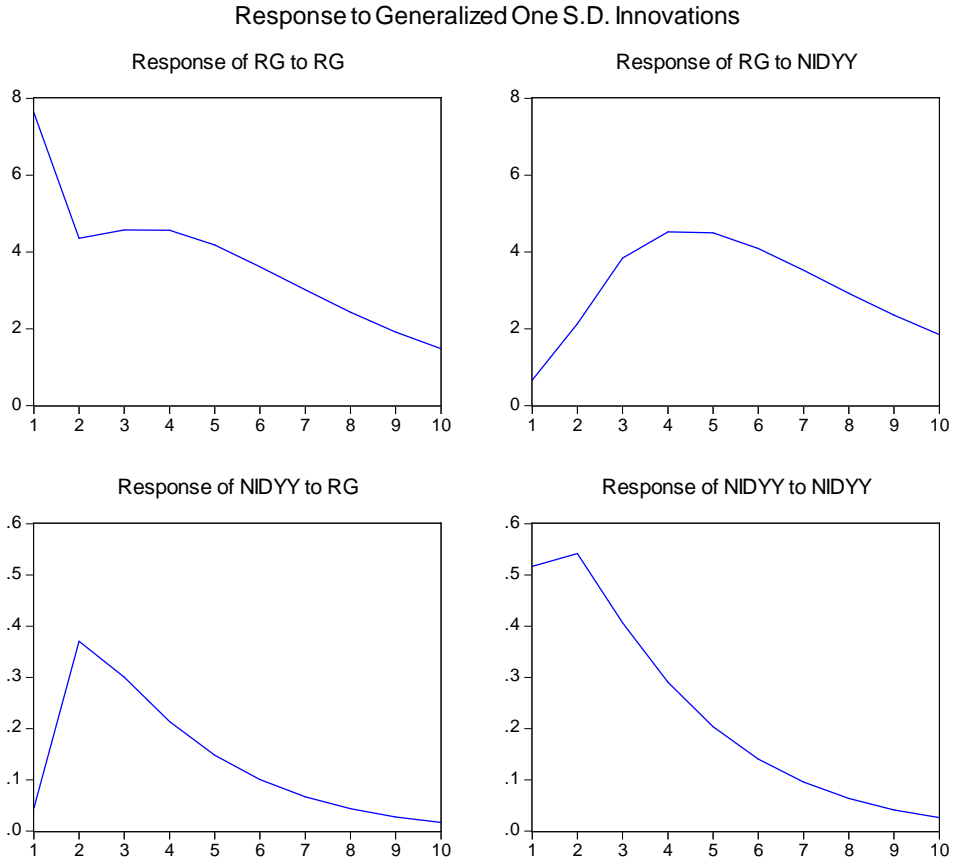
Tablo 34.

Rekabet Gücü ve NIDYY Değişkenlerine Ait Varyans Ayrıştırması

Rekabet Gücünün Varyans Ayrıştırması				NIDYY'nin Varyans Ayrıştırması		
Dönem	Standart Hata	RG	NIDYY	Standart Hata	NIDYY	RG
1	7.618457	100.0000	0.000000	0.516760	99.23783	0.762173
2	8.950904	96.14065	3.859351	0.816039	79.06764	20.93236
3	10.62847	86.68705	13.31295	0.949789	74.54866	25.45134
4	12.28359	78.67514	21.32486	1.011083	73.07140	26.92860
5	13.62091	73.39763	26.60237	1.039663	72.50458	27.49542
6	14.59363	70.08889	29.91111	1.052881	72.27623	27.72377
7	15.25634	68.03025	31.96975	1.058850	72.18521	27.81479
8	15.68661	66.75596	33.24404	1.061453	72.15072	27.84928
9	15.95514	65.97557	34.02443	1.062538	72.13881	27.86119
10	16.11702	65.50547	34.49453	1.062964	72.13534	27.86466

Varyans ayrıştırması sonuçlarına göre ilk dönem rekabet gücündeki değişikliğin tamamı kendisi tarafından açıklanmaktadır. İkinci dönemden itibaren NIDYY'nin açıklayıcılığı da artış göstermeye başlamakta ve 10. dönemde rekabet gücündeki değişikliğin %34.4'ü NIDYY tarafından açıklanmaktadır. NIDYY'deki değişiklik ise ilk dönemde %0.76 kadar oranı rekabet gücü ile açıklanırken 10. dönemde %27.8'İ rekabet gücü tarafından açıklanmaktadır. Dolayısıyla varyans ayrıştırması ile elde edilen bulgular, nedensellik testi ile ulaşılan bulguları desteklemektedir.

Sistemin dinamik özelliklerinin analizi için kullanılan bir diğer yöntem de etki tepki fonksiyonlarıdır. Etki tepki fonksiyonları, rassal hata terimlerinden birindeki bir standart sapmalılık şokun, içsel değişkenlerin şimdiki ve gelecekteki değerlerine olan etkisini yansıtmaktadır. VAR analizinde, incelenen değişkenler arasındaki dinamik etkileşimi belirlemede, simetrik ilişkileri tespit etmede, etki-tepki fonksiyonlarının büyük payı bulunmaktadır. Bir makro ekonomik büyüklüğün üzerinde en etkili değişkenin hangisi olduğu varyans ayrıştırması ile belirlenirken, etkili bulunan bu değişkenin politika aracı olarak kullanılabilir olup olmadığı ise etki-tepki fonksiyonları ile belirlenmektedir (Mucuk ve Uysal, 2009: 110).



Şekil 9. Etki-Tepki Fonksiyonları

İlgili şekilde, yatay ekseninde dönem olarak yıl ölçeğinde şokların verilmesinden sonraki zaman dilimi yer almaktayken dikey ekseninde ise, modelin kapsadığı değişkenlerin şoklara tepkileri oransal olarak gösterilmektedir. Buna göre rekabet gücünün hata teriminde meydana gelen %1'lik artıştan sonra NIDYY büyümeye başlamakta ve dört döneme kadar tepki devam etmektedir. Bu sonuç Türkiye'nin dış rekabet gücünü artıracak olan politikaları benimsemesinin doğrudan yabancı sermaye yatırımı açısından olumlu sonuçlar doğuracağı anlamına gelmektedir. Yine grafiğe göre NIDYY'nin hata teriminde meydana gelen %1'lik bir şok, rekabet gücü üzerinde iki dönemlik gibi çok kısa bir tepkimeye yol açmakta ve ardından azalışa geçmektedir. Sonuçta, RG ve NIDYY hata terimine gelecek bir standart sapmalı şokun gelecek dönemlerde ortaya çıkaracağı birikimli etkiler de nedensellik testi ile uyum içindedir.

SONUÇ

Dünya genelinde 1960'lı yıllarda başlayan ithal ikameci büyüme modeli 1980'lerde yerini liberal politikalara bırakmış, kaynakların etkin kullanımı ve özel girişimin daha fazla kar elde etme güdüsüne dayalı olarak çıkan uluslararası rekabete dayalı üretim politikaları, küreselleşme olgusunu gündeme getirmiştir. Küreselleşme ile değişen dünya düzeninde ülkelerin hedefi rekabetçi bir kimliğe sahip olup ülkenin rekabet gücünü artırabilmek olmuştur. Bu noktada, mal ve hizmet üretimine yönelik bir tür uluslararası sermaye akışı niteliğindeki doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ülkeye getirdiği yenilikler ve rekabet gücüne olası etkisi sebebiyle dünyada ön plana çıkmaya başlamıştır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, gerek yatırım yapan ÇUŞ'lar için gerekse de ev sahibi ülke için rekabet gücünü artıracak avantajlar içermektedir. Birden çok piyasada üretim ve satış gerçekleştiren ÇUŞ'lar için amaç, kar maksimizasyonunu sağlayarak rekabet güçlerini artırmak, yenilikçi ve öncü kimliklerini koruyabilmektir. Bu amaçla, ÇUŞ'lar ucuz işgücü ve hammaddeyi, daha uygun yasal düzenlemeleri, vergi sistemini ve şartlarını elde edebilmek amacıyla sermaye ve teknoloji transferinde yani doğrudan yabancı sermaye yatırımında bulunurlar. Öte yandan gelişme yolunda veya az gelişmiş olan ülkeler teknolojik yetersizliklerini, vergi açıklarını, istihdam eksikliklerini ve en önemlisi sermaye birikimindeki yetersizliklerinden dolayı DYSY talep etmektedirler. ÇUŞ, hem GYÜ'ler hem de AGÜ'ler için özel bir öneme sahiptir. Çünkü ÇUŞ'lar dünyada en fazla araştırma ve geliştirme yapan kuruluşlar olmaları sebebi ile teknoloji lideri konumdadırlar. GYÜ ve AGÜ'ler doğru yatırım alanları oluşturup, ÇUŞ teknolojisinden yararlanarak dış piyasalarda etkin bir konuma gelebilirler. Öte yandan ÇUŞ'ların amaçlarına bakıldığında, çoğunlukla yatırımda buldukları ülkeyi kalkındırma gibi bir amaçlarının olmadığı söylenebilir. Onların amaçları, üretimlerini en ucuz şekilde gerçekleştirip, pazarlayabilmek ve sahip oldukları teknolojileri sonuna kadar değerlendirebilmektir. Dolayısıyla ev sahibi ülkeler sadece DYSY'yi ülkeye çekmeye çalışmakla kalmayıp DYSY'nin ülkeye getireceği know-how bilgisi, beşeri sermaye stoğuna yapacakları katkı ve teknolojik bilgi gibi kriterleri ülke ekonomisine adapte etmeye çalışmalıdırlar. Ancak bu şekilde DYSY'ler ev sahibi ülkenin rekabet gücü için bir avantaj oluşturur.

DYSY'lerin ev sahibi ülke ekonomisi üzerindeki bir diğer etkisi de, kendisini dış ticaret üzerinde göstermektedir. Eğer DYSY'ler yurtiçi yatırımlar ile tamamlayıcılık ilişkisi içerisinde olarak, yurtdışına kendi kurdukları pazarlara satış yaparlar ise, ev sahibi ülkeye döviz girişi sağlayarak olumlu etki yaratabilir, ancak üretimleri sırasında kullandıkları ara malları yurt dışından ithal ederek, yurtiçi üretimi azaltmaları, ayrıca yurtiçi firmaların ihracat yaptığı dış piyasaları ele geçirmeleri halinde ülkeden döviz çıkışına neden olarak negatif etki yaratabilecektir. Bu anlamda DYSY'lerin her zaman ve her koşulda olumlu katkı sağlayacağını söylemek doğru olmayabilir.

1980'li yıllara kadar genellikle gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımları, sermaye yetersizliği çeken ülkeler için dış borçlanmaya alternatif olarak görülmesiyle 1980'lerden sonra gelişme yolunda olan ülkeler arasında rekabet konusu olmaya başlamıştır. Bu doğrultuda yabancı sermaye önündeki engelleri kaldırarak, liberalleşme ve özelleştirme faaliyetleri ile teşvik tedbirlerine yönelik düzenlemeler yapan gelişme yolundaki ülkeler günümüzde dünya çapında gerçekleşen DYSY'den aldıkları payları oldukça yüksek düzeylere çıkarmışlardır. Öyle ki, 2012 yılında toplam 1,350.93 trilyon dolar DYSY girişinin 560.72 milyar doları GÜ'lere giderken 702.83 milyar doları GYÜ'lere girmiştir. DYSY çıkışları ise hala GÜ'ler tarafından gerçekleşmektedir. 2012 yılında toplam 1,390.96 trilyon dolar olan DYSY çıkışının 909.38 milyar doları gelişmiş ülkeler tarafından gerçekleştirilmiş buna karşılık 426.08 milyar doları GYÜ'ler tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu durum bize DYSY'yi gerçekleştiren ÇUŞ'ların gelişmiş ülke şirketleri olduğunu göstermektedir. Günümüzde DYSY'yi gerçekleştiren ÇUŞ'lar dünyanın en önemli ekonomik gücünü oluşturmaktadırlar. Bu şirketlerin elde ettikleri satış geliri, pek çok ülkenin GSYİH'sinden daha büyük değere sahiptir. Örneğin, Amerika'nın en büyük ikinci sanayisi Bilgisayar ve Diğer Elektronik Ürünlerin satışı (814.17 Trilyon dolar), Türkiye (789.26 Milyar Dolar) GSYİH'sinden daha yüksektir (unctadstat.unctad.org).

1800'lü yıllarda doğal ve tarımsal kaynaklara yönelik olarak başlayan doğrudan yabancı sermaye yatırımları günümüze kadar bilgi işlem, nükleer maddelere ve hizmet sektörü yatırımlarına kadar uzanan bir gelişim süreci geçirmiştir. Bu dönüşüm Türkiye'de imalat sanayinden hizmetler sektörüne doğru olmuştur. 1980'lerde Türkiye'ye gelen yatırımların %66.6'sı imalat sanayine giderken %31.2'si hizmetler sektörüne gitmekteydi. Ancak günümüzde ülkeye gelen yatırımların %74.3'ü hizmetler

sektörüne yönelmektedir. Yatırımların sektörel dağılımının yıllar içinde imalat sanayi sektöründen hizmetler sektörüne kayması, sermayenin giderek üretimden uzaklaştığını ve üretken sermayeden ticaret sermayesine dönüşmekte olduğunu göstermektedir. Bu noktada önem arz eden nokta ise, hizmetler sektörünün bu denli gelişmesinin yanında ülkede know-how, patent artışının gelişiyor olması gerektiğidir. Bu şekilde hizmetler sektörüne yönelen yatırımların ülkenin rekabet gücüne katkı yaptığı söylenebilir. Ancak Türkiye’de patent başvuruları daha çok yabancı firmalar tarafından yapılmaktadır. Bu durum Türkiye’nin teknoloji üretmedeki zayıflığını ortaya koyması bakımından önemli bir noktadır.

Türkiye’ye gelen DYSY yıllar itibariyle devamlı artış göstermiştir. Özellikle 2005 yılında AB ile müzakerelere başlanması yabancı yatırımcının gözünde ülkeyi güvenli bir yatırım alanı haline getirerek ülkeye gelen DYSY miktarı üzerinde ciddi artışa sebebiyet vermiştir. Ancak 2008 yılında Amerika kaynaklı başlayıp sonrasında tüm dünyaya yayılan krizle birlikte ülkeye gelen DYSY miktarında azalış olmuştur. Bu durumdan Türkiye’ye gelen yatırımların daha çok etkilenmesinin sebebi, Türkiye’ye genelde AB kaynaklı yatırımların geliyor olmasıdır. Bu noktada, Türkiye’nin sadece AB ülkeleri için değil başka ülkeler için cazip bir yatırım alanı olduğunu göstermesi gerekmektedir. O yüzden Orta Doğu ve özellikle Asya ülkelerinden ülkemize doğrudan yatırımların kayması için ciddi çaba sarf edilmesi gerekmektedir. Japonya’dan (dünyanın en büyük 3. ekonomisi) kayda değer bir yatırım gelmemektedir, Çin (dünyanın en büyük 2. ekonomisi) Türkiye’ye doğrudan yatırım yapmamaktadır. Brezilya, Hindistan, Rusya yükselen ekonomiler ama doğrudan yatırımları yok denecek kadar azdır. Sonuçta ülkeye gelen yatırımların azalma nedeni kaynaktaki AB krizidir. Bu sebeple Türkiye, ülke yelpazesini geliştirerek uluslararası yatırımların merkezi olmalıdır.

Uluslararası kuruluşlar tarafından yayınlanan yatırım ve rekabet gücü endekslerinde Türkiye’nin yeri yıldan yıla yükselmekle birlikte genellikle alt sıralarda yer almakta ve bu durum ülkedeki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının düşük olmasının temel nedenlerinden biri olarak gösterilmektedir. Son yıllarda, doğrudan yabancı sermaye yatırım girişlerini artırmak amacıyla, yatırım ortamının iyileştirilmesine ve bu çerçevede hukuki ve kurumsal düzenlemelerin gerçekleştirilmesine özel bir önem verilmektedir. Bu çabanın haklılığını test edebilmek için, rekabet gücü endekslerinin yatırım ortamı ile

ilgili alt bileşenlerinin iyi incelenmesi ve Türkiye'nin zayıf yönlerinin belirlenerek reformlara gidilmesi önem arz etmektedir.

Türkiye yabancı yatırımları çekmek için, büyük bir iç pazar, avantajlı bir coğrafi konum, liberal bir mevzuat ve geniş telekomünikasyon ağı gibi birçok avantaja sahip olmasına rağmen günümüzde istenilen sonuca ulaşamamıştır. Bu açıdan bakıldığında Türkiye, yakın geçmişe kadar içinde bulunduğu ekonomik istikrarsızlık, yer aldığı coğrafya sebebiyle risk faktörünün yüksek olması, kayıt dışı ekonominin varlığı gibi sebepler itibariyle yabancı yatırımcılara yüksek bir güven sağlayamamıştır. GSYİH'nin bir yüzdesi olarak DYSY'ye bakıldığı vakit bu oran %1'lerde kalmakta ve bu durum Türkiye'nin potansiyelinin ne kadar altında DYSY çektiği ortaya koymaktadır.

Türkiye'ye gelen ÇUŞ'lar ülkenin ihracat ve ithalatında önemli bir yere sahiptir. Ancak ÇUŞ'lar Türkiye'nin dış ticareti içerisinde ithalattaki ağırlığı ihracattaki ağırlığından fazladır. Özellikle aramalı ithalatında bulunan ÇUŞ'lar ithalat eğilimindedirler. Bu durum Türkiye'yi ithalata bağımlı bir üretim yapısına sokmakla birlikte dış ticaret açığını artıran bir etki oluşturmaktadır.

Çalışmada Türkiye üzerine yapılan ekonometrik çalışmada 1980-2012 yılları arasında ülkeye gelen DYSY'nin GSYİH içerisindeki oranı ile tüketici fiyatlarına dayalı rekabet gücü endeksi ele alınarak Türkiye'de DYSY ile dış rekabet gücü arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Eviews programında yapılan eşbütünleşme analizinde Türkiye'de dış rekabet gücü ile DYSY arasında ilişki olduğu saptanmıştır. Bu ilişkinin ne yönlü olduğunun ortaya çıkarılması için VECM modeli üzerinden kısa ve uzun dönem Granger nedensellik testi uygulanmış ve Türkiye'de kısa dönemde DYSY'lerin dış rekabet gücüne neden olmadığı ancak rekabet gücü görünümünün DYSY'ye neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Uzun dönemde ise çift taraflı nedensellik bulunmuş ve ülkenin dış rekabet gücünün DYSY'ye, DYSY'nin de dış rekabet gücüne neden olduğu sonucuna varılmıştır.

Türkiye'nin sermaye birikimi yetersizliğini gidermesinde ve rekabet gücü kazanmasında, DYSY'nin ülkeye getirilmesi büyük önem taşımaktadır. Yalnız bu yatırımlar orta ve uzun vadeli olma, istihdamı artırma, ihracata yönelik üretimde bulunma, çevreye duyarlı olma, ileri teknoloji getirme, Ar&Ge'ye yatırım yapma, rekabet gücünü ve verimliliği artırma gibi özelliklere sahip olmalıdır. Bu anlamda

yapılacak DYSY'ler Türkiye'nin dış rekabette önemli bir yer kazanmasına imkan sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- AÇIKALIN, Süleyman (2007), “*Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Seçilmiş Makroekonomik Göstergelerle İlişkisinin Zaman Serisi Analizi*”, Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- AHKİNG, W.Francis (2002), “*Model Mis-Specification and Johansen’s Co-Integration Analysis: An Application To The US Money Demand*”, Journal of Macroeconomics, 24, p.51-66.
- AK, M. Zeki (2009), “*Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Doğrudan Yabancı Yatırımların Temel Belirleyicileri*”, Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- AKAL, M., A. KABASAKAL, S.M.GÖKMENOĞLU (2012), “*OECD Ülkelerinin Rekabet Gücünü Açıklayıcı Kurumsal ve Karma Modeller*”, Business and Economics Research Journal, Vol.3 No.1.
- AKAL, M., M. GÖKMENOĞLU ve R. ALTUNIŞIK (2012), *Ulusların Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler*, Rekabet Dergisi, Volume 13, Number 4, Ekim.
- AKTAN, C.C. ve İ.Y. VURAL (2004), *Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri*, TİSK Yayını, Rekabet Dizisi:2, Yayın No:254, Ankara.
- AKTAŞ, Cengiz (2009), “*Türkiye’nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi*”, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (18) 2, s.s.35-47.
- ALAGÖZ M., S. ERDOĞAN ve N. TOPALLI (2008), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Deneyimi 1992-2007*”, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(1), s.79-89.
- ALTAY, B. ve K. GÜRPINAR (2008), “*Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Bazı Rekabet Gücü Endeksleri: Türk Mobilya Sektörü Üzerine Bir Uygulama*”, Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi, C.X,S I.
- ALTAY, Hüseyin (2008), “*Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi Kapsamında Türk Endüstrilerinin Avrupa Birliği (15) Pazarındaki Rekabet Gücü Düzeylerinin İncelenmesi: 1995–2007*”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 21.
- ARİ Yılmaz Onur (2013), “*Türkiye ve BRICS Ülkelerinin Yabancı Yatırım Endeksleri Açısından Karşılaştırılması*”, Yalova Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı 5, Ekim 2012- Mart 2013.
- AYDIN, M. Kemal (2007), “*Türkiye Ekonomisinin Dönüşümü: ‘İthal İkamecilik’ten ‘Dışa Açık’ Birikim Modeline Savruluş*”, Dönüşüm Sürecindeki Türkiye:

Aktörler, Alanlar, Sorunlar, Editörler: Dursun, Davul, B. Duran ve H. Al, İstanbul: Alfa, s.303-324.

AYKAÇ M., Z. PARLAK ve S. ÖZDEMİR (2008), “*Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye’de KOBİ’ler*”, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No:24.

AYNAGÖZ ÇAKMAK, Özge (2005), “*Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama*”, Ege Akademik Bakış Dergisi, Cilt 5, Sayı 12.

BAL, H. ve D. GÖZ (2010), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye*”, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 19, Sayı 2, s.450-467.

BARIŞIK S. ve E. DEMİRCİOĞLU (2006), “*Türkiye’de Döviz Kuru Rejimi, Konvertibilite, İhracat-İthalat İlişkisi (1980-2001)*”, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 2, Sayı 3, s.s.71-84.

BARRAGAN, Salvador (2005), *Assessing The Power of Porter's Diamond Model in The Automobile Industry in Mexico After Ten Years of NAFTA*, Lethbridge University, Kanada

BATMAZ, N. ve H. TUNCA (2005), *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye*, 1. Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

BATMAZ, N. ve A. ÖZCAN (2008), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Polonya Örneği (1996-2006)*”, International Symposium on International Capital Flows and Emerging Markets, April 24-27 2008, [http://bandirma.balikesir.edu.tr/.../15 Nihat Batmaz Abdulvahap Ozcan.d.](http://bandirma.balikesir.edu.tr/.../15_Nihat_Batmaz_Abdulvahap_Ozcan.d.), 05.03.2013.

BAYRAKTAR, Fulya (2003), “*Dünyada ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları*”, Türkiye Kalkınma Bankası, Genel Araştırmalar, Sayı.1, No.1, Ankara.

BEDİR, Atilla (2009), “*Uluslararası Ticarete Fiyata Dayalı Rekabet Gücü ile Endüstri İçi Ticaret Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği*”, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Yayınları.

BEKMEZ, Selahattin (2008), *Türkiye Avrupa Birliği Sektörel Rekabet Analizleri*, 1. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

BEVAN, A.A. ve S. ESTRİN (2004), “*The Determinants of Foreign Direct Investment Into European Transition Economies*”, Journal of Comperative Economics,32.

BLOMSTRÖM, M., LIPSEY, R.E. ve KULCHYCKY, K. (1987), “*U.S. and Swedish Direct Investment and Exports*”, NBER Working Paper No. 2390, September, s. 28

- BLOMSTRÖM, Magnus (1991), “*Host Country Benefits of Foreign Direct Investment*”, NBER Working Paper, No:3615, s.1-35.
- BLOMSTRÖM M. ve A. Kokko (2003), “*Human Capital and Inward FDI*”, The European Institute of Japanese Studies Working Papers Series No:167, s. 1-25.
- BOSTAN, Fikret (2010), “*Doğrudan Yabancı Yatırımların Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Makroekonomik Etkileri*”, Yüksek Lisans Tezi, Mustafa Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BOUOUIYOUR, Jamal (2003), “*The Determining Factors of Foreign Direct Investment in Morocco*”, http://www.erf.org.eg/CMS/uploads/pdf/1184760488_Bouoiyour.pdf, 04.02.2013.
- BRACONIER, H, P.J. NORBACK ve D. URBAN (2002), “*Vertical FDI Revisited*”, IUI Working Paper Series No.579, The Research Institute of Industrial Economics, s.8.
- BRANSTETTER, Lee (2000), “*Is Foreign Direct Investment A Channel of Knowledge Spillovers? Evidence from Japan’s FDI in the United States*”, NBER Working Paper Series, No:8015, s.1-36.
- CANDEMİR, Aykan (2007), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyüme Ve İstihdam Üzerindeki Etkileri*”, İşveren Dergisi, Mayıs 2007, http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=1721&id=87, 06.03.2013, s.3.
- CANDEMİR, Aykan (2009), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Belirleyen Faktörler*”, Ege Akademik Bakış, Vol. 9, No. 2, s.659-675.
- CHEUNG, Q. ve P. LIN (2004), “*Spillover Effects of FDI on Innovation in China: Evidence from the Provincial Data*”, China Economic Review, Cilt 15, Sayı 1, s.26.
- COCKBURN, John ve Diğ. (1998), “*Measuring Competitiveness and Its Sources The Case of Mali's Manufacturing Sector*”, http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pnacf327.pdf, 04.04.2013.
- CÖMERT, Faruk (2000), “*İstihdam Sorunu ve Yabancı Sermaye*”, Hazine Dergisi, S.13, www.econturk.org/hazine8.pdf, 12.12.2013.
- ÇETİN, Muhammet Ş. (2008), “*Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Gelişmekte Olan Ülkelere Olası Etkileri: Türkiye Örneği*”, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÇİVİ, E. ve Diğ. (2008), “*Uluslararası Rekabet Gücüne Farklı Bakışlar*”, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt:4, Yıl:4, Sayı:1.

- ÇİVİ, E. ve E. DEMİRAY EROL (2008), “*Ulusal Rekabet Gücünü Arttırma Yolları: Literatür Araştırması*”, *Yönetim ve Ekonomi*, 15/1, s.99-114.
- DAVİES, Howard ve Paul D. ELLİS (2000), “Porter’s ‘Competitive Advantage of Nations’: Time for a Final Judgment?”, *Journal of Management Studies*, 37(8): 1189-1213.
- DB (Doing Business), (2013), “*Doing Business 2013 Özet Rapor*”, Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdürlüğü Ekonomik Analiz ve Değerlendirme Dairesi.
- De MELLO L.R. (1999), “*Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data*”, *Oxford Economic Papers*, 1999, Vol: 51, s. 133–151.
- DÖNMEZ, Aygöl (2009), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Büyüme ve Dış Ticaret Üzerine Olan Etkileri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama*”, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı), (2000), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı*”, Yayın No: DPT:2514-ÖİK:532, Ankara.
- DRUCKER, Peter (1996), “*Gelecek İçin Yönetim*”, Çeviren: Fikret Üçcan, Yayınevi: İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın No: 327, Sosyal Felsefe Dizisi:34.
- DUNNING, John H. (1992), “*The Competitive Advantage of Countries and The Activities of Transnational Corporations*”, *Transnational Corporations*, Vol. 1, No. 1, 135-168.
- DUNNING, John H. (1993a), “*Internationalising Porter’s Diamond*”, *Management International Review*, 2, p.7-15.
- DUNNING, John H. (1993b), “*The Globalization of Business*”, London:Routledge, s.24-32. <http://books.google.com> (15.04.2013).
- DUNNING, John H. (1996), “*The Geographical Sources of the Competitiveness of Firms: Some Result of a New Survey*”, *Transnational Corporations*, Vol. 5, No. 3, s.1-29.
- DÜZGÜN, Recep (2008), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Yurtiçi Yatırımlar Arasındaki Eşbütünleşme İlişkisi: Türkiye Örneği*”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Haziran, Cilt:9, Sayı:1.
- DÜZGÜN R, O. TÜRKER, E. ECEVİT (2009), “*İlk 500 Sanayi Kuruluşunda Yabancı Sermaye Payının Sektörel Analizi ve Bazı Göstergeler İtibariyle Yabancı Sermayeli İşletmelerin Performansları*”, *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sayı 33, Temmuz-Aralık, s.135-160.
- EKİNCİ Alper (2003), *Çin Yabancı Sermaye Türkiye*, Turhan Kitabevi, Ankara.

- EKODIALOG, *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları*, http://www.ekodialog.com/uluslararasi_ekonomi/dogrudan-yabanci-sermaye-yatirimlari.html, 03.02.2013.
- EKONOMİ BAKANLIĞI (1980-2013), “*Uluslararası Doğrudan Yatırım Verileri Bülteni:2013*”, <http://www.ekonomi.gov.tr>, 05.03.2014.
- EKONOMİ BAKANLIĞI (2014), “*Ekonomik Görünüm*”, Şubat 2014.
- ELİTOK, S.P. ve T. STRAUBHAAR (2010), “*The Turkish Economy: A Winner of the Euro Crisis?*”, HWWI Policy Paper 3-14.
- ENGLE, R.F. and C.W.J. GRANGER, (1987), “*Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing*”, *Econometrica*, Volume:55,Issue:2-Mart, p:251-276.
- ERÇAKAR, M.E. ve E.T.KARAGÖL (2011), “*Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar*”, Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı, Ocak, Sayı:33.
- ERYAR ÜNLÜ Didem, 1 Şubat 2013, “*Bloomberg Markets’a Göre Türkiye En Fazla Fırsat Sunan 7. Yükselen Pazar*”, Dünya Gazetesi, <http://www.dunya.com/bloomberg-marketsa-gore-turkiye-en-fazla-firsat-sunan-7-yukselen-pazar-150984yy.htm> (30.03.2014).
- FALZONİ, Anna M. (2000), “*Statistics on Foreign Direct Investment and Multinational Corporations: A Survey*”, Manuscript, Universty of Bergamo, s. 4 -5.
- FAUNDEZ, S., N. MULDER, N. CARPENTIER, (2011), “*Productivity Growth in Latin American Manufacturing: What Role for International Trade Intensities?*”, MPRA Paper, No. 36507.
- FI (Fraser Institute), (2014), “*Economic Freedom of the World Data*”, <http://www.freetheworld.com/download.html>, 29.03.2014.
- FORTE, Rosa (2004), “*The Relationship Between Foreign Direct Investment and International Trade Substitution or Complementatiry? A Survey*”, CETE-Centro de Estudos de Economia Industrial, do Trabalho e da Empresa, No:140, s.1-25.
- GEDİKLİ, Ayfer (2011), “*Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınması Üzerine Etkileri*”, *Journal of Entrepreneurship and Development*, Vol. 6, No. 1, s.108-109.
- GÖVER, Z. Tuğrul (2005), “*Doğrudan Yabancı Yatırımların Uluslar arası Ticarete Etkileri: Türkiye Değerlendirmesi*”, Hazine Müsteşarlığı, Araştırma ve İnceleme Dizisi, No:40.
- GUJARATİ, Damodar (2004), “*Basic Econometrics*”, Mc Graw-Hill, International Editions.

- GÜL, E., S. AÇIKALIN ve E. YAŞAR (2006), “*Ücretler ve Büyüme ile Doğrudan Yabancı Yatırımlar Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi*”, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 16, Aralık, s.s.271-282.
- GÜRAK, Hasan (2003), “*Küreselleşme Nereye Götürüyor? Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Verimlilik ve Gelir Dağılımı*”, Verimlilik Dergisi, 2003/2.
- GÜRAK Hasan (2011), *İktisat: ‘Akademik’ İktisada Alternatif, Temel İktisadi Görüşler-Çözümlemeler*, 1. Baskı, Genesis Kitap, Ankara.
- GÜRPINAR, K. ve M. SANDIKÇI (2008), “*Uluslararası Rekabetçilik Analizinde Michael E. Porter’ın Elmas Modeli Yaklaşımı: Türkiye’deki Bazı Endüstrilerdeki Uygulanabilirliğinin ve Sonuçlarının Analizi*”, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt:9, Yıl:8, Sayı:15, ss.105-126.
- GÜVEN, Yılmaz (2008), “*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.s.75-97.
- GWARTNEY, J. D. ve R. A. LAWSON (2005), “*Chapter 1: Economic Freedom of the World, 2003*” in Gwartney, J. D. and Lawson, R. A. (eds.), *Economic Freedom of the World: 2005 Annual Report: 5-28*, Vancouver, B.C., Canada: Fraser Institute.
- HARMANCI, Mehmet (2004), “*Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları*”, Araştırma Müdürlüğü, Ankara.
- HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI (2011), “*Uluslararası Doğrudan Yatırımlar*”, Mayıs, Ankara.
- HF (The Heritage Foundation), (2013), *Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/index/download>, 29.03.2014.
- IMD (International Institute for Management Development), (2013), *World Competitiveness Online*, <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>. 28.03.2014.
- INVEST IN TURKEY (2014), “*Türkiye’de Yatırım Yapmak İçin 10 Neden*”, www.invest.gov.tr, 17.03.2014.
- İNSEL A ve N. SUNGUR (2003), “*Sermaye Akımlarının Temel Makroekonomik Göstergeler Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği- 1989: III-1999:IV*”, Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni, Aralık.
- İSO (İstanbul Sanayi Odası), (2012), “*500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nda 10 Yıllık Gelişim Trendleri (2001-2010)*”, Kasım, İstanbul.
- İSO, (İstanbul Sanayi Odası), (2014), *Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu*, <http://www.iso.org.tr/Sites/1/content/500-buyuk-liste.html>, 04.04.2014.

- JOHANSEN, Soren (1988), “*Statistical Analysis Of Cointegration Vectors*”, Journal of Economic Dynamics and Control, 12 (2-3), 231-254.
- JOHANSEN, S. ve K. JUSELIUS (1990), “*Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration—with Application to the Demand for Money*”, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 52, 169-210.
- JOHANSEN, Soren (1991), “*Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models*”, Econometrica, Vol:59, Kasım, p. 1551-1580, www.jstor.org.tr, 30.04.2014.
- JONATHAN J. ve W. COLİN (2006), “*Foreign Direct Investment and the Regional Economy*”, Ashgate Publishing Limited, England, s.25. <http://books.google.com> 31.05.2013.
- KALKINMA BAKANLIĞI (1980-2013), *Yabancı Sermaye Yatırımlarının Yıllara Göre Dağılımı*, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/TemelEkonomikGostergeler.aspx>, 05.03.2014.
- KALKINMA BANKASI (2012), “*Dünya Ekonomisindeki Son Gelişmeler*”, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Eylül, Sayı 9, Ankara.
- KAR, M. ve F. TATLISÖZ (2008), “*Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerini Belirleyen Faktörlerin Ekonometrik Analizi*”, KMÜ İİBF Dergisi, Yıl 10, Sayı 14, Aralık, s.10.
- KARABIÇAK, Mevlüt (2009), “*Uluslararası Yabancı Sermaye Akımlarının Türkiye’nin Küresel Rekabet Gücü Üzerindeki Etkileri*”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.14, S.1 s.137-149.
- KARABIYIK L. ve A. ANBAR (2010), “*Küresel Ekonomik Krizin Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi*”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Yıl: 10, Sayı: 46, Nisan 2010, ss. 44 – 57.
- KARACASULU, Nilüfer (2001), “*Uluslararası Teknoloji Transferi Süreci ve Yöntemleri*”, Dış Ticaret Dergisi, Sayı:20, ss.101-113.
- KARLUK, Rıdvan (2003), *Uluslararası Ekonomi*, 7. Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- KEARNEY, A.T, *FDI Confidence Index-2013*, Çevrimiçi, 15.07.2013, <http://www.atkearney.com/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index>
- KEPENEK E. ve Diğ. (2011), “*Türkiye Ekonomisinde Yabancı Sermayeli Firmaların AR-GE Etkinliklerinin Analizi - Mevcut Durum, Sorunlar ve Çözüm Önerileri (II)*”, YASED-ODTÜ Tekpol.

- KESKİN, Bengü (2011), “*Türkiye’nin Uluslararası Rekabet Gücü ve Doğrudan Yabancı Sermaye Açısından Değerlendirilmesi*”, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KİBRİTÇİOĞLU, Aykut (1998), *Porter’ in Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı*, http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/wp5_porter.html, 25.10.2013.
- KINCAID, Bonnie L. (2005), *Competitive Advantage of Clusters Within Lesser Developed Countries of the South Pacific: An Empirical Case Study Extending the Porter Diamond Model*, Capella University, Amerika
- KOTAN, Zelal (2002), “*Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri ve Türkiye Örneği*”, TC. Merkez Bankası Araştırma Genel Müdürlüğü.
- KRUGMAN, Paul (1994), “*Competitiveness A Dangerous Obsession*”, New York: Foreign Affairs, March/April 1994, Vol.23, No.2, s.28-44.
- KUDUĞ, Serap (2006), “*Küreselleşme Sürecinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi*”, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KULA, Ferit (2003), “*Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Etkinliği: Türkiye Üzerine Gözlemler*”, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, ss.141-154.
- KULA, Ferit (2005), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Dış Ticaret*”, Erciyes Üniversitesi İİBF Tartışma Metinleri.
- KURTARAN, Ahmet (2007), “*Doğrudan Yabancı Yatırım Kararları ve Belirleyicileri*”, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 10, Sayı 2.
- LİM, Ewe-Ghee (2001), “*Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature*”, IMF Working Paper, WP/01/175, s.13.
- MARKUSEN, R.J. Ve K.E. MASKUS (2001), “*General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of The Theory and Evidence*”, Working Paper, 8334, National Bureau of Economic Research, Cambridge, s.5.
- MATTO A, M. OLARREAGA ve K. SAGGİ, (2004), “*Mode of Foreign Entry, Technology Transfer and FDI Policy*”, Journal of Development Economics, Volume:75 Issue:1 October.
- MICHALET, Charles-Albert (2000), “*Strategies of Multinationals and Competition for Foreign Direct Investment*”, FIAS/PREM Seminar Series.
- MORİSSET J. ve N. PİRİNİA (2000), “*How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment, A Review*”, http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2001/01/20/000094946_01010905342188/Rendered/PDF/multi_page.pdf, 03.02.2013.

- MUCUK M. ve D. UYSAL (2009), “*Türkiye Ekonomisinde Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme*”, Maliye Dergisi, Sayı:157, Temmuz-Aralık.
- NARİN, Gökhan (2007), “*Türkiye’ye Gelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Özellikleri ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Olası Etkileri*”, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- NAZLIOĞLU, Şaban (2013), “*07-13.02.2013 Sakarya Üniversitesi Ekonometri Kursu Ders Notları*”.
- NTV-MSNBC, (2009), “*2008:Krizin Damga Vurduğu Yıl*”, <http://arsiv.ntvmsnbc.com/news/469274.asp?cp1=1#storyContinues>, 04.02.2013.
- OECD, (1996), “*The Links Between Foreign Direct Investment and Trade: Empirical Evidence for US and French Industries (1984-1994)*”, Working Party No. 9 on Industrial Statistics, DSTI/EAS/IND/WP9 (96)5, October, s.22-24
- OECD, (1999). “*Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*”, Third Edition, 19.01.2013 <http://www.oecd.org/dataoecd/10/16/2090148.pdf>
- OECD Veri Tabanı, <http://stats.oecd.org>, 27.02.2014.
- OKSAY, Suna (1998), “*Çok uluslu Şirketler Çerçevesinde, Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek, Değerlendirilmesi*”, www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/oksay3.pdf, 23.02.2013.
- ORMANOĞLU, Burhan (2004), “*Yabancı Sermaye Yatırımlarına İlişkin Uyuşmazlıkların Çözümünde Uluslararası Tahkim*”, Devlet Bütçe Uzmanlığı Araştırma Raporu, Mart, s.12–13.
- ÖZ, Sumru (2006), “*AB ile Müzakere Süreci ve Yatırım Ortamı*”, Türkiye Küresel Rekabet Raporu 2006, Yatırım Ortamı, TÜSİAD Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu-Ekim.
- ÖZAĞ F., M. ATAN ve S. KAYA (2004), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Toplam Yatırımlar Üzerindeki Etkisi*”, Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Cilt 15, Sayı 51, ss.65-71.
- PERRY, Mark J. (2013), “*If Top 500 US Manufacturing Firms Were A Seperate Country, They Would Have Been The Third Largest Country Last Year*”, <http://www.aei-ideas.org/2013/02/if-top-500-us-manufacturing-firms-were-a-separate-country-they-would-have-been-the-third-largest-country-last-year/>, 18.02.2013.
- PINAR Övgü (2013), “*Dünya İş Yapma Endeksinde Türkiye’nin Yeri ve Türkiye’deki İş Ortamı*”, İzmir Ticaret Odası, AR&GE Bülten, 2013 Mart-Ekonomi.
- PORTER , E. Micheal (1991), “*Ulusların Rekabetçi Üstünlüğü*”, Küresel Rekabet, Derleyen: M. Özel (1994) , İstanbul.

- PORTER, Micheal E. (2004), “*Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*”, Global Competitiveness Report 2003-2004, World Economic Forum.
- PORTER, Micheal E. ve Diğ. (2008), “*Moving to a New Global Competitiveness Index*”, in World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2008-2009.
- REINERT, Erik S. (1994), *Competitiveness and Its Predecessors – a 500-year cross-National Perspective*, Business History Conference Papers, STEP Report No: R-03, Williamsburg - Virginia.
- ROSSELET-MCCAULEY, Suzanne (2008), “*Methodology And Principles Of Analysis*”, *IMD World Competitiveness Yearbook Appendix-I*.
- RUGMAN, A.M. ve J.R. D’CRUZ (1993), ‘*The “Double Diamond” Model of International Competitiveness: The Canadian Experience*’, *Management International Review*, 2, s.17-39.
- SADAT, S.Azizullah (2008), “*Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı Çerçevesinde Türkiye’nin Eco Pazarında Rekabet Gücünün Analizi*”, Dokuz Eylül Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- SALA-İ MARTÍN, X., BLANKE, J., HANOUZ, M.D., GEİGER, T., BİLBAO-OSORIO B. (2007), “*The Global Competitiveness Index 2011-2012: Setting the Foundations for Strong Productivity*”, Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum, s. 3-46.
- SARIDOĞAN, Ercan (2010), “*Mikroekonomi ve Makroekonomi Düzeyinde Küresel Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler ve Stratejiler*”, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No:2010-51, İstanbul.
- SERDAROĞLU, Tuncay (2013), “*Türkiye’de Finansal Açıklık ve Toplam Faktör Verimliliği*”, *Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Kalkınma Bakanlığı, Yayın No:2853*.
- SEYİDOĞLU, Halil (2009), *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*, Geliştirilmiş 17. Baskı, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- SİNANİ E. ve E.K. MEYER (2004), “*Spillovers of Technology Transfer from FDI: The Case of Estonia*”, *Journal of Comparative Economics*, Vol: 32 pp:445-466.
- SÖNMEZ, Emine (2013), “*Yurtdışı Yatırımlar*”, Ekonomi Bakanlığı, Serbest Bölgeler Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü Yurtdışı Yatırım Dairesi Başkanlığı, <http://www.ekonomi.gov.tr/>, 17.07.2013.
- STANDING, Guy (2002), “*Beyond The New Paternalism: Basic Security as Equality*”, Verso, <http://books.google.com>, 28.01.2013.

- SWENSON, Deborah L. (2004), “*Foreign Investment and the Mediation of Trade Flows*”, Review of International Economics, Vol. 12 No. 4, pp. 609-629.
- ŞAHİN Hüseyin (2011), *Türkiye Ekonomisi*, Ezgi Yayınları, Bursa.
- ŞENER, Sefer (2008), *Yabancı Sermaye*, 1.Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- TARI R. ve D.Ç.YILDIRIM (2009), “*Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye İçin Bir Uygulama*”, Celal Bayar Üniversitesi İİBF, Yönetim ve Ekonomi, Cilt:16, Sayı:2.
- TARI, Recep (2012), *Ekonometri*, 8.Baskı, Umuttepe Yayınları, Kocaeli.
- T.C.M.B. (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) (2007-2013), *EVDS Dış Borçlar ve Ödemeler Dengesi*, <http://evds.tcmb.gov.tr>, 05.03.2014.
- T.C.M.B. (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) (2008), “*Ödemeler Dengesi İstatistikleri Tanım ve Türkiye Uygulaması*”, s:1-27, <http://www.tcmb.gov.tr/odemedenge/odemet.pdf>, 13.03.2014.
- TI (Transparency International), (2013), “*Corruption Perceptions Index*”, <http://www.transparency.org/cpi2013/results>, 29.03.2014
- TÖRE, Nahit (2001), “*Dünyada Yabancı Sermaye Akımları*”, Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye, T.C.M.B. İnsan Kaynakları Genel Müdürlüğü, Ankara, www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/kitap2/dunyayabsermaye.doc, 23.02.2013.
- TUNÇSİPER, Bedriye (2013), “*Avrupa Borç Krizinin Türkiye'nin İhracatı Üzerine Etkileri*”, International Conference on Eurasian Economies, 17-18 September 2013- St. Petersburg, Russia, ss.486-495.
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), (2014), *Yıllara Göre Dış Ticaret*, <http://www.tuik.gov.tr>, 04.04.2014.
- TPE (Türk Patent Enstitüsü), *Yıllara Göre Patent Başvuru Dağılımı*, http://www.turkpatent.gov.tr/dosyalar/istatistik/patent/Patent_basvuru_yillara_gore_dagilim.pdf, 12.03.2014.
- UNCTAD (2013), *Inward and Outward Foreign Direct Investment Flows, Annual, 1970-2012*, <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>, 04.02.2013.
- UNCTAD (2007), “*Foreign Direct Investment and the Locational Competitiveness of Countries*”, Meeting of Experts on “*FDI, Technology and Competitiveness*”, World Investment Report, Newyork&Geneva.

- UNCTAD (2011), “*World Investment Report*”, Non-Equity Modes of International Production and Development, New York and Geneva.
- UTKULU U. ve D. SEYMEN (2004), “*Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-a-vis the EU/15*”, European Trade Study Group 6th Annual Conference, Nottingham, September, s.8.
- UTKULU, Utku (2005), “*Türkiye’nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler*”, 1. Baskı, T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir.
- UZUN, Erkan (2008), “*Vergi Politikalarının Uluslararası Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Üzerine Etkisi*”, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÜSTÜNDAĞ DEMİR Sinem (2013), *Dünya Ekonomik Forumu’nun Küresel Rekabet Raporu (2013-2014) Yayınlandı: Türkiye 44. Sırada*, <http://www.rekabet.gov.tr>, 15.12.2013.
- WB (WORLD BANK), (2014), *Doing Business Index*, <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>, 25.03.2014
- WB (WORLD BANK) Veri Tabanı, <http://databank.worldbank.org>, 11.02.2014.
- WORLD ECONOMIC FORUM, (2006), *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, Geneva.
- WORLD ECONOMIC FORUM, (2007), *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, Geneva.
- WORLD ECONOMIC FORUM, (2008), *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, Geneva.
- WORLD ECONOMIC FORUM, (2009), *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, Geneva.
- WORLD ECONOMIC FORUM, (2010), *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, Geneva.
- WORLD ECONOMIC FORUM, (2011), *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, Geneva.
- WORLD ECONOMIC FORUM, (2012), *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, Geneva.
- WORLD ECONOMIC FORUM, (2013), *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, Geneva.

- VERNON, Raymond (1966), “*International Investment and International Trade in the Product Cycle*”, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, No. 2, s.190-207.
- YANARDAĞ Ö. Ve B. SÜSLÜ (2007), “*Teknolojik Yeniliklerin Araçları: Türkiye Üzerine Bir İnceleme*”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 9, Sayı 4, ss.247-268.
- YAPRAKLI, Sevda (2011), “*Uluslararası Rekabet Gücünü Etkileyen Makroekonomik Faktörler: Türk İmalat Sanayi Üzerine Bir Uygulama*”, Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt: 16 Yıl: 11 Sayı: 22.
- YASED (Uluslararası Yatırımcılar Derneği), (2013), *Faaliyet Raporu 2013*, İstanbul.
- YAVAN N. ve H.KARA (2003), “*Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Bölgesel Dağılışı*”, Coğrafi Bilimler Dergisi, Cilt 1, Sayı 1, s.19-42.
- YAVAN, Nuri (2006), “*Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Lokasyon Seçimi Üzerine Uygulamalı Bir Çalışma*”, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YAVUZ ÇİL, Nilgün (2005), “*Türkiye’de Kamu Harcamalarının Özel Sektör Yatırım Harcamalarını Dışlama Etkisinin Tespiti (1980-2003)*”, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt 20, Sayı 1, ss.269-284.
- YAZMACIOĞLU, Serap (2006), “*Türk Ayakkabı Sektörünün Avrupa Birliği Karşısında Rekabet Gücü*”, Dokuz Eylül Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YENTÜRK N. ve Y.KEPENEK (2010), *Türkiye Ekonomisi*, 23. Basım Remzi Kitabevi, İstanbul.
- YILMAZ, Durmuş (2010), “*Ekonomik Kalkınmada Yabancı Yatırımların Rolü ve Türkiye Ekonomisi*”, Uluslararası Yatırımcılar Derneği YASED 30. Yıl Özel Sayısı, s.11.
- YILMAZER, Mine (2010), “*Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Deneme*”, Celal Bayar Üniversitesi S.B.E. Yıl : 2010 Cilt :8 Sayı :1, ss.241-260.
- YSGM (Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü) (2009), “*Uluslararası Yatırım Yeri Endeks İncelemesi*”, Eylül, www.yoikk.gov.tr.
- YÜKSELER, Zafer (2005), “*Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İş/Yatırım Ortamı İlişkisi*”, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası.
- 17.06.2003 Tarih 4875 Sayılı “*Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu*”, <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4875.pdf>, 15.03.2014.

EKLER

EK 1: Uygulamada Kullanılan Veriler

YILLAR	OECD Rekabet Gücü Endeksi	Net İçe Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının GSYİH %'si
1980	101.533	0.03
1981	105.046	0.13
1982	95.409	0.09
1983	91.701	0.07
1984	87.216	0.19
1985	87.728	0.15
1986	72.529	0.17
1987	67.146	0.13
1988	64.717	0.39
1989	70.973	0.62
1990	79.551	0.45
1991	80.926	0.54
1992	77.749	0.53
1993	83.338	0.35
1994	61.245	0.47
1995	66.434	0.52
1996	67.109	0.4
1997	71.452	0.42
1998	78.765	0.35
1999	82.762	0.31
2000	92.395	0.37
2001	75.393	1.71
2002	82.271	0.47
2003	86.864	0.56
2004	89.852	0.71
2005	100	2.08
2006	99.642	3.8
2007	108.061	3.41
2008	109.661	2.67
2009	102.548	1.37
2010	113.329	1.24
2011	100.123	2.07
2012	104.096	1.6

EK 2: Ters Kökler Tablosu

Roots of Characteristic Polynomial

Endogenous variables: RG NIDYY

Exogenous variables: C

Lag specification: 1 2

Date: 04/27/14 Time: 14:15

Root	Modulus
$0.717803 - 0.085007i$	0.722819
$0.717803 + 0.085007i$	0.722819
$0.054752 - 0.014741i$	0.056702
$0.054752 + 0.014741i$	0.056702

No root lies outside the unit circle.

VAR satisfies the stability condition.

EK 3: Model 2

Date: 04/26/14 Time: 20:37

Sample (adjusted): 1982 2012

Included observations: 31 after adjustments

Trend assumption: No deterministic trend (restricted constant)

Series: RG NIDYY

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.1 Critical Value	Prob.**
None *	0.411919	18.84125	17.98038	0.0775
At most 1	0.074010	2.383650	7.556722	0.7008

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.1 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.1 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.1 Critical Value	Prob.**
None *	0.411919	16.45760	13.90590	0.0408
At most 1	0.074010	2.383650	7.556722	0.7008

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.1 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.1 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegrating Coefficients (normalized by b'S11*b=I):

RG	NIDYY	C
-0.063959	1.361165	4.259777
0.064713	0.182293	-5.826194

Unrestricted Adjustment Coefficients (alpha):

D(RG)	3.766646	-1.507257
D(NIDYY)	-0.279199	-0.094900

1 Cointegrating Equation(s): Log likelihood -126.0771

Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

RG	NIDYY	C
1.000000	-21.28173	-66.60133
	(3.92079)	(4.80485)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(RG)	-0.240912
	(0.08628)
D(NIDYY)	0.017857
	(0.00583)

EK 4: Granger Nedensellik Testi

VEC Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Date: 04/26/14 Time: 21:29

Sample: 1980 2012

Included observations: 31

Dependent variable: D(RG)

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(NIDYY)	0.409300	1	0.5223
All	0.409300	1	0.5223

Dependent variable: D(NIDYY)

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D(RG)	6.143112	1	0.0132
All	6.143112	1	0.0132

EK 5: Vecm Modeli

Vector Error Correction Estimates

Date: 04/26/14 Time: 21:25

Sample (adjusted): 1982 2012

Included observations: 31 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

Cointegrating Eq:	CointEq1	
RG(-1)	1.000000	
NIDYY(-1)	-21.28173 (3.92079) [-5.42791]	
C	-66.60133 (4.80485) [-13.8613]	
Error Correction:	D(RG)	D(NIDYY)
CointEq1	-0.240912 (0.08628) [-2.79226]	0.017857 (0.00583) [3.06081]
D(RG(-1))	-0.161427 (0.16588) [-0.97318]	0.027801 (0.01122) [2.47853]
D(NIDYY(-1))	-1.577226 (2.46532) [-0.63977]	0.381874 (0.16671) [2.29070]
R-squared	0.263760	0.382586
Adj. R-squared	0.211172	0.338485
Sum sq. resid	1579.490	7.222255
S.E. equation	7.510682	0.507876
F-statistic	5.015544	8.675234
Log likelihood	-104.9156	-21.40638
Akaike AIC	6.962295	1.574605
Schwarz SC	7.101068	1.713378
Mean dependent	-0.030645	0.047419
S.D. dependent	8.456450	0.624436
Determinant resid covariance (dof adj.)		14.32233
Determinant resid covariance		11.68440
Log likelihood		-126.0771
Akaike information criterion		8.714654
Schwarz criterion		9.130973

ÖZGEÇMİŞ

Fatoş AYDIN, 1987 yılı Malatya doğumlu olup ilk-orta ve lise öğrenimini Bursa'da tamamlamıştır. 2005-2009 yılları arasında Dumlupınar Üniversitesi Bilecik İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde İktisat üzerine lisans yapmasının ardından 2010 yılında Sakarya Üniversitesi'nde İktisat Anabilim Dalı'nda yüksek lisans öğrenimine başlamıştır. 2012 yılında Maliye Bakanlığı'na atanarak iş hayatına başlamış ve halen aynı kurumda çalışmaya devam etmektedir.