

ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

Ceyda KOÇ

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ
BELİRLEYİCİLERİ: ÜST ORTA GELİRLİ ÜLKELER ÜZERİNE
BİR UYGULAMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEZ YÖNETİCİSİ

Yrd. Doç. Dr. Sevda YAPRAKLI

Erzurum-2008

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu çalışma İktisat Anabilim Dalının İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat
Dalında jürümüz tarafından yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

S. Yapraklı

Danışman / Jüri

Yrd.Doç.Dr. Sevda YAPRAKLI

[Signature]

Jüri

Doç.Dr.Ö. Selçuk EMSEN

[Signature]

Jüri

Yrd.Doç.Dr. Bener GÜNGÖR

Yukarıdaki imzalar, adı geçen öğretim üyelerine aittir. .../.../...

(İMZA)

Enstitü Müdürü

Prof. Dr. Vahdettin BAŞÇI

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa No</u>
ÖZET	III
ABSTRACT	IV
TABLolar VE ŞEKİLLER LİSTESİ	V
GİRİŞ	1
 BİRİNCİ BÖLÜM	
1.YABANCI SERMAYE OLGUSU	3
1.1. Sermaye Hareketlerinde Serbestleşme.....	3
1.2. DYSY'lere Yönelik Yaklaşımlar	4
1.2.1. Merkantilist yaklaşım.....	5
1.2.2. Klasik yaklaşım.....	5
1.2.3. Neoklasik yaklaşım	6
1.2.4- Yeni faktör teorileri	6
1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Tanımı, Kapsamı ve Sınıflandırılması	12
 İKİNCİ BÖLÜM	
2. DYSY'LERİN OLASI ETKİLERİ	17
2.1. DYSY'lerin Yatırımcının Geldiği Ülke Açısından Etkileri.....	18
2.1.1. DYSY'lerin dışa akımı ve ana ülke ihracatı.....	18
2.1.2. DYSY ve ana ülke faktör talebi	22
2.1.3. Ana ülke ihracatı ve ana ülke ÇUŞ ihracatı.....	25
2.2. DYSY'lerin Yatırımın Yapıldığı Ülke Açısından Etkileri	26
2.2.1. Yatırım yapılan ülke verimliliği	29
2.2.1.1. Verimlilik karşılaştırmaları	30
2.2.1.2. Yerli firmalara bilgi ve teknoloji transferi	30
2.2.1.3. Yeni endüstrilerin oluşumu ve ihracatı.....	32
2.2.2. Yatırım yapılan ülke büyümesi.....	33
2.3. DYSY'lerin Mekansal Dağılımına Etki Eden Faktörler	39

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. ÜST ORTA GELİRLİ LATİN AMERİKA ÜLKELERİ İLE

TÜRKİYE'DE DYY'LERİN BELİRLEYİCİLERİ: PANEL VERİ

ANALİZLERİ (1980-2004)	45
3.1. Dünya ve Örnek Ülkeler Kapsamında DYY Hareketleri	45
3.2. Veri ve Metodoloji.....	50
3.2.1. Çalışmanın Amacı ve Örnek Ülkeler	50
3.2.2. Çalışmanın Yöntemi ve Değişkenlerin Seçimi.....	50
3.3. Analiz Sonuçları	52
3.3.1. Zaman Serisi Analizleri.....	52
3.3.2. Panel Veri Analizleri.....	57
3.3.2.1. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi	57
3.3.2.2. Panel Veri Analizleri	59
3.3.2.2.1. Regresyon Analizi Sonuçları	59
3.3.2.2.2. Granger Nedensellik Testi Sonuçları	62
SONUÇ	64
KAYNAKÇA	67
ÖZGEÇMİŞ	73
EKLER	74
Ek 1	74
Ek 2.....	78

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ BELİRLEYİCİLERİ:
ÜST ORTA GELİRLİ ÜLKELER ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

Ceyda KOÇ

**Danışman: Yrd.Doç.Dr. Sevda YAPRAKLI
2008-SAYFA: 79****Jüri: Yrd.Doç.Dr. Sevda YAPRAKLI
Doç. Dr. Ö. Selçuk EMSEN
Yrd.Doç.Dr. Bener GÜNGÖR**

Günümüzde yabancı sermaye hareketleri özellikle 1980'lerden sonra liberalizasyon uygulamalarının derinleşmeye başlamasıyla birlikte büyük önem arz etmeye başlamıştır. Küreselleşme eğiliminin bu ikinci dalgasında sermaye hareketleri büyük öneme sahip olmasına karşılık; çoğu gelişen ekonomiler yabancı sermaye ihtiyaçlarını yabancı sermaye araçları içerisinde en sağlıklı olanına, yani doğrudan yabancı sermayeye odaklanmışlardır. Literatür incelemesinde yabancı sermaye hareketlerinin temel belirleyicilerinin üretim ve tüketim yanlı olduğunu göstermiştir. Diğer bir ifadeyle, doğrudan yabancı sermaye, ya bir ülkenin ihracatçı yeteneğinden yararlanma ve bu yetenek çerçevesinde dış piyasalara mal satabilme ya da bir ülkenin iç talebini karşılama amacı taşımaktadır. Bu yönüyle yabancı sermaye girişlerinde ihracatçı sektörler veya ithal ikameci sektörler yöneliktir. Çalışmada yabancı sermayenin iç pazara yönelim amacını içeren ve daha çok tüketim ekonomileri niteliği taşıyan Latin Amerika ve bu ülke ekonomileri ile benzer nitelik taşıyan Türkiye ekonomisinde bu argümanın geçerlilik taşıyıp taşımadığı söz konusu ülke demeti için geçerli olup olmadığı inceleme konusu yapılmıştır. Veri seti 1980-2004 dönemini kapsayan çalışmada yöntem bilim olarak panel veri analizleri ve paralelinde nedensellik testleri yapılmıştır. Elde edilen bulgulara, bu ülkeler için doğrudan yabancı sermaye girişlerinde iç talebi karşılama motifinin etkili olduğu belirlenmesine ulaşılmıştır. Açıkçası, söz konusu ülkelerde yabancı sermaye girişlerinin nüfus ve gelir seviyesindeki artışlarla paralellik arz ettiği ve bunun da iç pazar amacı ile uygun olduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT**MASTER THESIS****DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS:
AN APPLICATION ON UPPER MEDIUM COUNTRIES****CEYDA KOÇ****Advisor: Assist. Prof. Dr. Sevda YAPRAKLI
2008 - PAGE: 79****Jury: Assist. Prof. Dr. Sevda YAPRAKLI
Assoc. Prof. Dr. Ö. Selçuk EMSEN
Assist. Prof. Dr. Bener GÜNGÖR**

At present, the foreign capital movements have started to represent a great importance especially after the liberalization practices, which began to expand in post-1980s. As the capital movements are of great importance in this second wave of globalization; most developing economies have concentrated their foreign capital requirements to the soundest of all foreign capital instruments; which is the direct foreign capital. The literature study has indicated that the basic determinants of the foreign capital movements are production and consumption based. In other words, direct foreign capital either aims at benefitting from the exporter talent of a country and to sell products to overseas due to this talent, or to meet the domestic demand of the country. In this respect, the foreign capital entries are directed towards either exporter sectors or import substitution sectors. The study examines whether this argument is valid for the Latin American countries, and also for the economy of Turkey, as it represents the same characteristics with those of Latin American countries, where the foreign capital is directed towards the domestic market with the characteristics of a consumption economy. The data set of the study covers 1980-2004 period; the methodology consists of panel data analyses and causality tests in parallel. The findings conclude that meeting the domestic demand is the effective motive for the direct foreign capital entry to these countries. Clearly, the foreign capital entry at the countries in question indicates a correlation with the increase in the population and income level, which is in accordance with the motive for the domestic market.

TABLOLAR VE ŞEKİLLER LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 1.1. DYSY Yatırımları ve Sektörel Yoğunlaşmaları	16
Tablo 2.2. DYSY'ların Yatırım Yapılan Ülke Determinantları	43
Tablo 3.3. Arjantin İçin Tahmin Sonuçları	52
Tablo 3.4. Brezilya İçin Tahmin Sonuçları	53
Tablo 3.5. Şili İçin Tahmin Sonuçları	53
Tablo 3.6. Kosta Rika İçin Tahmin Sonuçları	54
Tablo 3.7. Panama İçin Tahmin Sonuçları	55
Tablo 3.8. Türkiye İçin Tahmin Sonuçları	55
Tablo 3.9. Uruguay İçin Tahmin Sonuçları	56
Tablo 3.10. Venezüela İçin Tahmin Sonuçları	57
Tablo 3.11. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler	58
Tablo 3.12. Değişkenler Arası Korelasyon Katsayıları	59
Tablo 3.13. Sabit Etkili Model Tahmin Sonuçları	60
Tablo 3.14. Sabit Etkili Model Tahmin Sonuçları	61
Tablo 3.15. Tesadüfi Etkili Model Tahmin Sonuçları	62
Tablo 3.16. Granger Nedensellik Test Sonuçları	62
Şekil 3.1. Panel Veri Analiz Süreci	57

GİRİŞ

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYSY) olgusunda en önemli unsur liberalizasyondur. Liberalizasyon ise iki temel olgu olarak algılanır; birincisi, siyasal liberalizasyon ve ikincisi ise ekonomik liberalizasyondur. Bu çalışmada birinci unsuru değil, daha çok ikinci unsuru ele alma yoluna gideceğiz. Bu açıdan tam anlamıyla ekonomik liberalizasyon mal ve hizmetler ile üretim faktörlerinin serbestçe dolaşımıdır. Dünya deneyimleri ışığında, özellikle liberalizasyon uygulamalarında küreselleşme unsurunun etkin olduğu söylenebilir. Uluslararası ticaretin yaygınlaşması, emek ve sermaye hareketlerinin artması sonucu, uluslararası üretimde söz sahibi olan çok uluslu şirketlerin ortaya çıkması ve dünyanın tek bir pazar halinde bütünleşmeye başlaması, ekonomik küreselleşmeyi gündeme taşımıştır. Ekonomik küreselleşme de üretimin ve finansal faaliyetlerin küreselleşmesi olarak iki farklı alanda kendini göstermektedir. Finansal faaliyetlerin küreselleşmesinde sermayenin belirli bir sınır içerisinde kalmayarak, daha düşük risk alma ve daha çok kazanç elde etmek amacıyla, farklı ülkelere ve piyasalara hareket etmesi anlaşılmaktadır (Akiş, 2002: 1). Üretimin küreselleşmesi ise, çok uluslu şirketler vasıtasıyla, hangi faktörün ucuz olması koşuluna bağlı olarak, o faktörün yoğun olduğu yerde kimsi üretimin yapılması ve en nihayetinde montajlama ile üretime son verilmesidir.

Liberalizasyon olgusu serbestleşmeyi ifade ederken, küreselleşme de benzeri anlamda global ölçekte mal, hizmet ve faktör hareketliliğinin serbestleşmesini ifade etmektedir. Burada ekonomik liberalizasyon olgusunun temelinde Klasik İktisat Ekolü yatmaktadır. Klasik İktisadın kurucusu Adam Smith'e göre, özellikle mal ve hizmetlerin serbest dolaşımının sağlanması ile birlikte, ülkeler avantajlı alanlarda üretim yaparak ulusal hâsıllarını maksimum düzeye çıkarıp, iç tüketimden arta kalanı ihraç edecekler ve dezavantajlı oldukları mal ve hizmetleri ise ithal ederek, ulusal düzeyde tüketimin artmasını sağlayacaklardır. Ulusal düzeyde tüketimin artması ise ülke refahının artması anlamına gelecektir. Zira Klasik İktisadın iki mallı analizlerinde, tüketim düzeylerinin eşanlı artması, toplumsal kayıtsızlık eğrilerinde daha üst bir kayıtsızlık eğrisi üzerinde dengeye gelineceği ifade edilmektedir. Bu yaklaşım, uluslararası faktör hareketliliğinin olmadığı varsayımına dayalı olmasına rağmen, serbest ticaretin üretim faktörlerinin ülke içerisinde etkin dağılımını sağlayacağını öngörür. Ancak zamana bağlı olarak yaşananlar Klasik İktisadın bu öngörüsünün yetersizliğini ortaya koymuş ve bu

bağlamda sadece mal ve hizmetlerin değil, aynı zamanda üretim faktörlerinin de serbest dolaşımını içeren yeni bakış açıları ortaya çıkmıştır. Bu yeni bakış açıları, özellikle sermayenin hareketliliğini besleyen doneler dikkati çekmektedir. Genel anlamda ortaya çıkan gelişmeler eşliğinde, özellikle sanayi devrimi ile birlikte doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında gelişmiş ülkelerin ihtiyaç duyduğu maden ve petrol gibi hammaddenin çıkarılması için sömürgelerde yapılan girişimler yabancı sermaye yatırımlarının başlangıcını oluşturmaktadır (Er, 2004: 30). Tarihsel kökeni sanayi inkılâbına bağlanan doğrudan yabancı sermaye olgusunda, zaman içerisinde yükseliş ve inişler gözlense de doğrudan yatırım olgusunun arz yanlı iktisat olarak da adlandırılan üretimi teşvik tedbirleriyle birlikte 1980’lerden itibaren daha da önemli bir mesafe kat ettiği söylenebilir.

Çalışma üç ana bölümden oluşturulmuştur. Birinci bölümde, kavramsal olarak yabancı sermaye olgusuna temas edilmiş ve yabancı sermaye kavramı çerçevesinde günümüzde giderek önemi artan doğrudan yabancı sermaye unsuru ele alınmıştır. İkinci bölümde, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ekonomi üzerindeki etkileri incelenerek; bu çerçevede lehte ve aleyhte görüşlere yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ise birbirlerine sosyo-ekonomik açıdan benzeyen bir kısım ekonomilerde doğrudan yabancı sermaye hareketlerinin belirleyen faktörler inceleme konusu yapılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. YABANCI SERMAYE OLGUSU

1.1. Sermaye Hareketlerinde Serbestleşme

Her alanda olduğu gibi finansal piyasalarda da küreselleşme olgusu, özellikle Bretton Woods Sistemi ile başlayan ciddi ve kurumsal gelişmelerle, finans sektörünün dünya ölçeğinde ele alınmasını sağlayarak küresel bir boyut kazandırırken, IMF ve Dünya Bankası gibi kurum ve kuruluşlar da sektörün uluslararası ölçekte yaygınlaşmasını sağlama fonksiyonunu üstlenmişlerdir. Gerçekte gelişmiş ülkeler (GÜ) arasında sermaye hareketlerinin serbestleşmesi 1950'li yılların sonuna doğru başlamıştır. Bu ülkelerin çoğu, cari işlemlere yönelik kambiyo denetimlerini kaldırmışlardır. Ödemeler dengesinde sermaye hareketlerinin serbestleşmesi olgusu da ancak 1973 yılında Bretton Woods Sistemi'nin çöküşü ile ivme kazanmıştır. Bu sistemin çöküşüne paralel olarak 1980'li yıllardan itibaren de tüm dünya ölçeğinde gözlenen bir yapısal değişim ortaya çıkmaya başlamıştır. Finansal piyasalardaki bu yapısal değişimin özellikleri şu şekilde sıralanabilir; i) yeni piyasalar ve finansal araçların oluşumu, ii) ulusal piyasaların kendi içerisinde ve uluslararası piyasalarla kaynaşması, iii) finansal hizmetlerin uluslararasılaşması. Piyasaların uluslararasılaşmasının önemli itici güçlerinden biri de yerel finans kaynakları ile karşılanamayan ve ulusal piyasalar için gerekli yatırım ihtiyacının dış piyasalar ile karşılanmasıdır. Kısaca yurtiçi sermaye arzı ile sermaye talebi arasındaki dengesizlikler, 1973-1974 ve 1979-1980 yıllarında yaşanan petrol krizi sonrasında petrol fiyatlarının hızlı bir şekilde artmasından kaynaklanmıştır. Burada petrol ithal eden ülkeler yurtdışından kredi temin etmek zorunda kalırken; petrol ihraç eden ülkeler ise petrolden kaynaklanan kazançlarını dünya çapında plase etmek için imkan aramaktaydılar. Ortaya çıkan yapıda dış ticaretin finansmanı zorunluluğu borç krizlerini tetiklemiştir. Diğer taraftan açık bütçe uygulamalarının sağlam yurtiçi kaynaklarla finanse edilememesi de dış kaynak gereksinimine bağlılığı artırmıştır. Bütün bu gelişmeler, sermayenin küresel ölçekte hareketliliğini besleyen unsurlardan olmuştur (Akiş, 2002: 17-18). Ancak, sermaye hareketlerinin yarattığı yüksek kazanç elde etme amacıyla spekülasyon hareketliliği, özellikle gelişmekte olan ülkelerde daha sağlam kaynak arayışlarına da

neden olmuştur. Sağlam kaynak arayışında özellikle ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği olgusu, İngiltere’de Teacher ve ABD’de Reagan tarafından özelleştirmeye dayalı kaynak arayışını ve doğrudan yabancı yatırımı teşvik etmeyi amaçlarken, bu sürece daha sonraları yükselen piyasaların da iştirak ettiği gözlenmiştir. Bu tarihsel gelişim ışığında, önceleri daha çok bütçe açığı ile ödemeler bilançosu açığını finanse etmeyi amaçlayan sermaye talebi olgusu, kısa vadeli sermaye veya spekülasyonu beslemişken; spekülatif sermayenin tahrip edici unsurlarından sakınmak amacıyla bu kez de portföy yatırımları ile açılım sağlanmaya çalışılmış ve en nihayetinde daha sağlam nitelik taşıdığı gerekçesiyle doğrudan yabancı sermaye çekme çabalarının önemli bir unsur taşıdığı dikkati çekmiştir.

1.2. DYSY’lere Yönelik Yaklaşımlar

Geleneksel teorik yaklaşımlar DYSY’leri açıklamada yetersiz kalmaktadır. Bu yaklaşımlarda sermaye arzında bulunan ülkelerden sermayesi az olan ülkelere doğru sermaye akışının neden DYSY şeklinde olduğu gerçeğini açıklamada monist bakış açıları yetersiz kalmaktadır. Özellikle ülke tercihinde tarifeler ve düşük ücret düzeyleri açıklama unsuru taşırken, DYSY yapan firmaların sınır ötesi katlandıkları maliyet ve risk unsurları da dikkate alındığında, firmaların ihracat değil de, o piyasaya yönelik olarak bizzat o piyasada üretim yapma nedenlerini açıklamak, gerçek anlamda tartışma konusudur. DYSY konusunda yapılan araştırma ve değerlendirmelerde, daha önceleri portföy yatırımlarının da işin iç yüzüne dahil ediliyor olması nedeniyle bu konuda net bir belirleme yapmak için spesifik hesaplamaların yapılması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu spesifik incelemeler de genellikle üç konu üzerine yoğunlaşmaktadır. Bunlar; i) üretimin yapıldığı yer, ii) firmaya özgü avantajlar ve özellikler, iii) farklı iş süreçlerinin firma bünyesinde toparlanmasıdır (Erçakar, 2005: 37). DYSY yapma nedenleri ilk iktisat ekollerinden günümüze kadar hem farklılık arz etmekte hem de literatürün oluşumuna katkıda bulunmaktadır.

1.2.1. Merkantilist yaklaşım

Merkantilist yaklaşımda bir ülke ne kadar büyük ölçüde altın ve gümüş gibi kıymetli madenler rezervine sahipse, bu ülkenin o kadar zengin bir ülke olduğu kabul edilir. Kıymetli maden rezervlerine sahip olmak için de ülke içi sanayiye destekleyen politikalar dış satım ve dış fazlanın elde edilmesi amaçlanır. Dolayısıyla bu yaklaşımda uluslararası üretim, hammaddelerin sağlanması ve ihraç edilebilir mamul hale getirilmesi ile beraber yurtiçi istihdama da olanak sağlanabilmektedir. Merkantilistler, ulusal zenginliğin üretimden ziyade daha çok ticaretle sağlanabileceğini ileri sürmüşlerdir. Ticari faaliyetleri yürüten firmaların ise bu faaliyetleri yürütebilme becerileri bağlı oldukları ülkelerin ekonomik güçlerine bağlıdır. DYSY açısından merkantilist bakış açısında ise DYSY'lerin artması ve çok uluslu şirket (ÇUŞ)'ların genişlemesi sonucu, ekonomi içerisinde ulus devletlerin azalan rolleri üzerine vurgu yapan neoklasik teorinin aksine, ulus devletlerin artan önemine vurgu yapılmaktadır. Bu bağlamda merkantilistlere göre ulus devlet ve ÇUŞ'ların çıkarlarının kesişimi, dünya ekonomisinin gelecekteki yönünü belirleyici olacaktır. Buradaki bakış açısından hareketle, yani DYSY'ler ile ÇUŞ'ların artan önemlerine paralel olarak, ülkelerin birbirlerine bağımlılıklarının azalacağı ileri sürülmektedir. Temel bakış açılarının bu şekilde özetlenebildiği merkantilizme göre, kolonilerden alınan ucuz hammaddeler ve buradaki ticaret şirketleri dışında, ülke refahı, ülke dışında yapılacak üretimle değil, diğer ülkelerle yapılacak ticarete bağlı olacaktır ki, bu görüşten hareketle, merkantilist anlayışta dışarıda yatırım değil, içeride yatırım-üretim-ihracat ilişkileri ekonomi açısından daha da önemlidir (Ongan, 1998: 22-25).

1.2.2. Klasik yaklaşım

Uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma temeline dayalı olan Klasik yaklaşımda ülkeler arasında mal ve hizmet akımlarındaki serbestleşmenin refahı artıracığı kabul edilir. Bu yaklaşımda ülke içerisinde faktör hareketliğinin tam olduğu, ancak ülkeler arasında hareketliliğin olmadığı kabul edilir. Özellikle D. Ricardo tarafında ortaya atılan karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde ülkeler arasında farklı maliyetlerin olduğu ve emeğin hareketsiz olduğu temel varsayımı ile emek maliyetleri üzerine yoğunlaşır.

Serbest ticaret, mal akımları yoluyla ülke içerisinde üretim faktörlerini en etkin olduğu alana kanallıze ederek, faktör hareketliliğı yoluyla faktör fiyatlarının dengeleneceğı varsayması nedeniyle DYSY yapılmayacağı önsel olarak kabul edilir.

1.2.3. Neoklasik yaklaşım

Neoklasik yaklaşımda DYSY'leri açıklamada kullanılabilecek en önemli model Hecksher-Ohlin modelidir. Bu yaklaşımda her bir mal, emek ve sermaye faktörlerinin birleştirilmesiyle üretilebilmektedir. Üretim tekniğinin aynı olduğu varsayımı ile her bir mal için ihmal edilebilecek bir taşıma maliyeti söz konusudur. Faktörlerin ülke içerisinde tam hareketli, buna karşılık ülkeler arasında hareket serbestiyetinin olmadığı kabul edilir. Bu modelde emeğe daha fazla sahip olan ülkeler emek-yoğun; sermayeye daha fazla sahip olan ülkeler de sermaye-yoğun malları daha ucuza üretebilecekleri ileri sürülmektedir. Hecksher-Ohlin modeli DYSY ve çok uluslu şirket (ÇUŞ)'ların ortaya çıkışı için de kullanılabilmektedir. Ticaretin olmadığı veya engellendiğı yapıda, sermaye hareketlerindeki serbestiyet, sermayenin bol ve buna karşılık kazancının düşük olduğu ülkeden, sermayenin kıt ve buna karşılık kazancının yüksek olduğu ülkeye sermayenin hareket etmesi söz konusu olacaktır. Hecksher-Ohlin teorisinde uluslararası karşılaştırmalı maliyetlerin sağlayacağı avantajların bu ülkelerin yurtiçi faktör arzları tarafından oluşturulduğu ve ülkelerin bu ürünlerde uzmanlaşacağı ve bunları ihraç edeceği ileri sürülmektedir. Teknolojinin tüm ülkeler için eşit olduğu varsayılan ve ulaşım maliyetlerini hesaba katmayan bu teori, gelişen dünya ekonomisi koşullarında daha çok uluslararası ticaret, lisans anlaşmaları ve DYSY'leri açıklamaya yönelik olarak yeni faktör teorileri ve yeni teknolojilerin gelişimine vesile olmuştur (Ogan, 1998: 27-31).

1.2.4- Yeni faktör teorileri

Yeni faktör teorileri beşeri sermayenin önemi üzerinde durmaktadır. Burada önemli noktalardan biri, emeğin üretim faktörü olarak sınıflandırılmayacağı üzerinedir. Bu yaklaşıma göre, beşeri sermaye için yapılan yatırımlar çıktının miktarı ve kalitesini etkileyerek ülkeye avantaj sağlamakta ve nitelikli emeğin üçüncü üretim faktörü olarak

hesaba katılmasını sağlamaktadır. Ayrıca, burada sermaye miktarının ölçümünde nitelikli emek de hesaba katılır. Bu yaklaşım, kalifiye emek gücünün ürünü olan malların ihracı ile ilgili olduğu gibi, DYSY'lerin de kalifiye emeğin ülkeler arasında transferine bağlı olduğunu ileri sürmektedir (Ongan, 1998: 31). Bu yönüyle kalifiye emek veya beşeri sermaye olgusunun göçü bir sermaye hareketi iken; yatırımların kalifiye işgücünün olduğu ülkeye yönelimi de doğrudan yatırım ve sermaye hareketi olarak ortaya çıkmaktadır.

Tarihi gelişmeler ışığında özellikle sermaye bilançosu kısıtlamaları ile ekonomik büyüme, yatırım ve finansal derinleşme arasında bağlantıların olduğu iktisat literatüründe açıktır. Literatürde istikrarsızlık ile finansal açıklık arasında ilişkilerin mevcudiyetinin tartışıldığı bir ortamda, ekonomik, finansal ve siyasal yapıda bozulmalar da istikrarsızlığın temel kaynağı konumundadır. Genel anlamda ekonomik gelişmişlik düzeyi ile finansal liberalizasyon arasında güçlü ilişkilerin varlığı dikkat çekicidir. Ülke ne kadar güçlü ise, finansal kısıtlamaların o kadar az olması kuvvetle muhtemeldir. Bu görüşün temel dayanağını ekonomik gelişmeye paralel kurumsal-siyasal gelişmenin ortaya çıkması oluşturmaktadır. Dolayısıyla gelişmiş ekonomilerdeki finansal liberalizasyon, ekonomileri tahrip edici-spekülatif sermaye akımlarından korumaktadır. Oysa az gelişmiş ülke (AGÜ)'lerde sermayenin yüksek kazanç imkanları sunması, finansal hareketliliği de artırmaktadır. Diğer taraftan gelişmiş ülke (GÜ)'lerde ve AGÜ'lerde uygulanan kur sistemleri ile reel faiz farklılığı da liberalizasyonun farklı yansımalarına yol açmaktadır. Finansal liberalizasyon, sabit veya sürünen paritelere dayalı bir kur sisteminin uygulanmasına izin vermez. Çin ve Malezya gibi sabit kur sistemini uygulayan ülkelerde kur sisteminin başarısı için finansal liberalizasyon uygulamalarından kaçınılması gerekmektedir (Eichengreen, 2001: 11-12; Lipschitz vd., 2002: 11).

Ancak finansal liberalizasyonun ülkenin yatırım ortamına katkıda bulunması ve paralelinde işsizlik ile büyüyememe sorunsalına çözüm üretebildiği ölçüde önem arz ettiği söylenebilir. Özellikle 1980'li yıllarda dış borçların sürdürülemezliğinin borç krizleri ile 1990'ların ikinci yarısında ortaya çıkan Asya krizinde ülkelere fon gelmesinin (yoğun bir şekilde kısa vadeli fon girişlerinin) kredi genişleme sorunu

yarattığının kanıtlanmasından sonra, nakit akımlarına dayalı borcu borçla çevirme politikalarının sıkıntıları ön plana çıkmıştır. Bu görüşlerin yanında, 1980'li yılların başında yaşanan borç krizlerini zayıflatmada, DYSY'nin önemli etkilerinin olduğu düşünülmektedir. Yeterli düzeyde gelişmemiş ekonomilerin temel sorunlar arasında yer alan tasarruf ve döviz açığının sıcak para akımları ile karşılanmaya çalışıldığı yapıda, bu tür politikaların geçici rahatlamalar sağladığı; oysa DYSY şeklinde fon çekmenin ülke ekonomilerini rahatlatıcı etkilerde bulunduğu dikkati çekmektedir. Çünkü DYSY diğer sermaye türlerine göre daha az akışkanlık göstermektedir (Noorbakhsh vd., 2001: 1593). Bu çerçevede çoğu AGÜ ile gelişmekte olan ülke (GOÜ)'ler, kalkınmanın finansmanı için alternatif stratejiler geliştirmeye başlamışlardır. Bu stratejiler arasında en belirgin şekilde ortaya çıkan, yabancı yatırımları doğrudan ülkeye çekmeye yönelik politikalar olmaya başlamıştır. Bu bağlamda 1990'larda da AGÜ'lere doğru DYSY akımlarında önemli artışlar yaşanmıştır. Dolayısıyla AGÜ ve GOÜ'lerde DYSY'lerin sanayileşme-ekonomik büyümede dinamik bir faktör haline geldiği noktasında yaygın bir kanı ortaya çıkmıştır. Oysa 1980'lerde ise yayılma etkileri yoluyla DYSY'nin ülke kaynaklarına (hem yatırım hem de tasarruflara) katkı sağladığı inancı hakimdi. Burada DYSY akımlarının yayılma veya dolaylı etkileri özellikle iş imkanlarını artırma boyutuyla kendini gösterir. Bu çerçevede yeni iş imkanlarının bölgesel dağılımı, ücret seviyesinde iyileşme, gelir dağılımını düzeltme ve yetenek-bilgi transferi, yayılma etkileri boyutuyla ele alınabilir. DYSY transferi aynı zamanda köklü sosyal değişime de yol açabilir. İşgücünün hareketliliği ve yerli birimlerle olan bağlantılar; ortak değerleri, organizasyon yapıları ve yönetsel uygulamaları kapsayan iş ahlakının yayılmasına fırsat sağlar (Mickiewicz vd., 2000: 5). Diğer taraftan kalkınmanın finansmanı için DYSY çekemeyen ülkelerde sermaye ihtiyacının karşılanması için uygulanan yüksek faiz politikaları da reel sektörden ziyade, finansal sektöre yönelim göstermekte ve bu da borç sorununu derinleştirmektedir. Dolayısıyla DYSY, borç sorunsalı da yaratmayan güvenilir bir kaynak konumuna gelmiştir (Onyeiwu ve Shrestha, 2004: 89-90; Lipschitz vd., 2002: 3-4; Morris, 2004: 3).

Genelde yabancı yatırımlar ve özelde de DYSY'ların ülke gayri safi sermaye birikime katkıda bulunma ve borç sorunsalı yaratmadan ödemeler bilançosunu

iyileştirme fonksiyonlarının olduğu, ayrıca rekabet ortamı yaratma ve pozitif teknolojik dışsallıklar ile yayılma etkileri yoluyla ekonomide dinamik etkiler yarattığı iddiaları bulunmaktadır. Bu açıdan ülkelerin yabancı sermaye akımlarını teşvik edici politikalar uyguladıkları gözlenmektedir. Fakat 1990'lı yıllardan sonra yaşanan kriz olgularında finansal liberalizasyonun DYSY'yı içermeyen boyutuyla gerçekleştiği ortamda, sadece borç çevirimini kapsamı, ülkenin krize daha duyarlı olduğu bir yapıya gitmesine yol açtığı iddiaları da gündeme gelmiştir. Bu düşüncenin yansıması olarak George Soros, Paul Krugman ve Mahathir Mohamad, krizler açısından serbest piyasaları suçlayarak, gelecekte krizlere meydan vermemek için değişik düzenleyici müdahaleleri (yeni bir finansal yapıyı) tavsiye etmektedirler. Bu yönüyle finansal liberalizasyonun teşviki değil, daha çok düzenleyici, kontrollü girişine izin verici ve spekülasyon amaçlı gelen sermayeyi caydırıcı önlemler tartışılmaya başlanmıştır (Emsen ve Değer, 2005: 8-9).

Diğer taraftan literatürde sermaye hareketliliğine bakış açısından DYSY akımlarının yatırım alan ülke (host) ile yatırım veren ülke (home) açısından ortaya çıkacak bir takım yararlardan bahsedilmektedir. Bunların içerisinde yatırımı alan ülkede DYSY akımlarının doğrudan etkileri arasında istihdam yaratma ile sermaye transferi ve ihracat artışı yoluyla ödemeler bilançosunu iyileştirme sayılabilir (Narula ve Wakelin, 1997: 1). İstihdam ve üretim yaratma fonksiyonunda DYSY akımı, yönetsel yetenek ve teknoloji transferine (daha kalifiye işgücü ve daha iyi altyapı imkanlarına) katkıda bulunarak yeni imkanlar yaratır ve GOÜ'lerin ekonomik kalkınması için gereksinim duyulan ve diğer sermaye türlerine göre daha az hareketlilik (DYSY'nın uzun vadeli niteliği nedeniyle) gösteren sermayeyi sağlar (Quazi ve Mahmud, 2004: 2).

Temelde DYSY'lar, istihdam artışı ve ödemeler bilançosunu iyileştirmesinin yanı sıra reel ücretleri artırma, üretim maliyetlerini düşürme ve kaliteyi yükseltme veya piyasalara yeni mal getirme, dışsal ekonomiler yaratma ve devletin vergi gelirlerini artırma yönünde etkilere de sahiptir (Savaş, Han ve Kaya, 1999: 120-121). DYSY akımı sonucu ekonomideki ilave yatırımlar, emek talebinde artışa yol açarak ücret düzeyini yükseltir ve böylece DYSY emeğin ulusal hasıladan aldığı payı artırır. Tersine önemli miktarlarda DYSY veren ülkelerde istihdam düzeyinde olumsuzluklar, sermaye eksilmeleri ve ödemeler bilançosunda kötüleşmeler ortaya çıkar (Narula ve Wakelin,

1997: 1). Yatırım alan ülkede sergilediği bu avantajlarının yanında, literatürde DYSY'nın olumsuz etkileri de sıralanmaktadır. Bunlar; yabancı sermayeyi özendirme maliyetleri, yerli yatırımların kârlılığını azaltarak ulusal gelirden düşüşler ve buna bağlı olarak yerli tasarrufları olumsuz etkileme, ihracatı artırıcı veya ithalatı kısıcıcı boyutu olmayan DYSY'nın kâr transferleri yoluyla ödemeler bilançosunu bozma etkisi, gelir dağılımı ile sosyal dengeyi tahrip etme ve yerli faktör donanımını dikkate almama şeklinde sayılabilir (Savaş, Han ve Kaya, 1999: 123).

Genel olarak DYSY akımlarının belirleyicileri üzerine oluşmuş literatürün orijininde ise Dunning (1981)'in çalışması bulunmaktadır. Dunning, DYSY akımının doğuşuna temelde üç etkenin yol açtığını ileri sürer. “OLI” teorisi olarak adlandırılan Dunning'in teorisi, ileri derecede endüstrileşmiş ülkelere özellikle de ABD'den gelen büyük çok uluslu şirket (ÇUŞ)'lerin davranışlarına dayanır (Zhang, 2000: 84). DYSY akımı yurtiçinde ve dışında tüketici ihtiyaçlarının karşılanmasını-tatminini hedefleyen firmalara diğer kurumsal mekanizmalar seti ile yararlar sağlamaktadır. Bu mekanizma DYSY akımı açısından Dunning (1981)'in “eklektik (eclectic) teorisi” olarak da adlandırılmaktadır. Dunning, firmaların özellikle de büyük ÇUŞ'ların, “O” (Ownership: sahiplik), “L” (Locational: yerleşme) ve “I” (Internalisation: içselleştirme) avantajları nedeniyle yurtdışında yatırım yaptıklarını ortaya koyar. Sahiplik üstünlüğü, ÇUŞ'ların rakipleri ile rekabet edebilme yeteneğini ima eder. Bu üstünlük, belirli şekillerde ortaya çıkabilir ve bilgiye dayalı veya firmaya ait özel varlık kavramına dayanır. Söz konusu üstünlükler, AR-GE, bilimsel ve teknik işgücü, beşeri sermayesi ve ürün farklılaştırması yanında, patent, şöhret ve marka adı gibi diğer pazarlama varlıklarıyla da ilişkilidir. Bu soyut veya somut firmaya ait özel varlıklar, yurtdışında üretim maliyetlerini karşılamada firmaya piyasa gücü ve maliyet üstünlüğü verebilir. Yerleşme üstünlüğü, diğerlerinden ziyade, ev sahibi ülkede ÇUŞ'ların yatırım yapma istekliliği ile ilişkilidir. Bu üstünlüğün kaynakları, ÇUŞ'ların türlerine bağlıdır. Yatay ÇUŞ'lar, ülkeler arasında aynı mal ve hizmetleri üretirler. Bu tür ÇUŞ'lar, yabancı piyasalara ana ülke fabrikalarından ihracat yapma nedeniyle ortaya çıkan ticari maliyetlerden (taşıma maliyetleri, tarifeler ve kotalar gibi) kaçınmak amacıyla yurtdışına yatırım yaparlar. Ölçek ekonomileri açısından yatay DYSY'lar, ticari maliyetler artığında ve ev sahibi

ülke piyasası çok büyük olduğunda, artış gösterir. Yerleşme üstünlükleri, üretimlerini coğrafi olarak farklı aşamalara ayıran dikey ÇUŞ'larda ise farklılaşmaktadır. Dikey ÇUŞ'lar, üretimin bir bütün olarak maliyetlerini azaltmak için yurtdışına yatırım yaparlar. Böylece dikey DYSY'ların, üretim aşamalarının farklı faktör yoğunluklarının kullanıldığı ve ülkelerin farklı faktör donatımlarına ve/veya faktör fiyatlarına sahip olduğu durumlarda ortaya çıkması kuvvetle muhtemeldir. Ayrıca, düşük ticari engeller de bu tür DYSY'ları teşvik eder. Son olarak, içselleştirme üstünlüğü O ve L üstünlüklerini kendi çıkarı için kullanmak isteyen ÇUŞ'ların yeteneğine işaret eder ve ürün lisansını koruma, sermaye ihraç etme, teknik yardım gibi konuları içerir. O ve I tipi üstünlükler, DYSY'ların firmaya özgü belirleyicileri iken; yerleşme üstünlüğü, ülkeye özgü niteliktedir (Resmini, 2000: 668). Literatürdeki gelişmelerle birlikte Dunning tarafından yapılan bu sınıflandırmayı “kaynak arama”, “pazar arama”, “etkinliği sağlama” ve “stratejik varlık veya kapasite arama” şeklinde geliştirmek de mümkündür (Emsen ve Değer, 2005: 10-12).

Özetle genelde sermaye işlemleri ile özelde DYSY'ların liberalizasyonu lehinde ve aleyhinde geliştirilmiş bir takım argümanlara karşılık, sermaye işlemlerinin liberalize edilip edilemediğinin ölçümünde de bir takım güçlükler bulunmaktadır. Genel anlamda bu güçlüklerin üç temel sebebi vardır. Bunlar; yasal ölçütler, cari akımlara dayalı ölçütler ve varlık fiyatlarına dayalı ölçütlerdir. Yasal temele bağlı olarak sermaye hesabı kısıtlamalarının varlığını veya yokluğunu tanımlama çabaları, en belirgin biçimde IMF tarafından ve yıllık olarak yayınlanan “döviz kuru anlaşmaları ve döviz kuru kısıtlamaları” ile belirlenir. Araştırmaların çoğu, sermaye hesabı işlemleri üzerindeki kısıtlamalar üzerine yoğunlaşır. Sermaye hesabının liberalizasyonunu, yılın belirli bir döneminde GSYİH'ya benzer şekilde ekonomik performansın bir ölçütü olduğunda; yıllık gözlemler, ülkenin kısıtlamaya gittiği yılların oranını ölçen bir değişkene dönüştürülür. Böyle bir ayırımda sermaye işlemlerinin tümü veya bir kısmı için anlaşmalı olan ülkelere bağlı olarak ikili kur uygulamaları bulunur. Ayrıca sermaye transferi izinlerinde yerli ve yabancı ayırımına bağlı olarak ikili kur uygulamalarının söz konusu olduğu söylenebilir (Eichengreen, 2001: 4-6).

Diğer taraftan sermaye işlemlerinde serbestiyetin bir diğer ölçütü, sermaye giriş ve çıkışlarının GSYİH'ya oranıdır ki, buna aynı zamanda IMF'nin dışa açıklık ölçütü de denilmektedir. DYSY/GSYİH oranı, ekonomide yabancı yatırımların nispi önemi hakkında bir fikir verir. Bu açıdan ülkenin sermaye hareketlerine tamamen kapalı olduğu, dolayısıyla sermaye girişleri ve çıkışlarının olmadığı durumda, sermaye bilançosu sıfır olacaktır. Ayrıca güvenli piyasaların entegrasyonunun bir ölçütü olarak ülkeler arasında borsa ilişkileri de kullanılmaktadır. Ancak yasal getirilerin ilişkisi, piyasa entegrasyonu hakkında çok az bilgi vericidir. Çünkü getiriler, varlıkların çıkartılma koşulları ve özelliklerinin fonksiyonuna bağlı olarak değişir (Eichengreen, 2001: 7-8).

1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Tanımı, Kapsamı ve Sınıflandırılması

OECD (1996) ve IMF'nin (1993) tanımına göre doğrudan yatırım, bir ekonomide yerleşik (mevcut) olan yatırım faaliyetinde (doğrudan yatırım teşebbüsünde) diğer bir ekonomide yerleşik sakinler tarafından sürekli bir kazanç elde etme amacını yansıtır. Buradaki “sürekli kazanç” ifadesi, hem doğrudan yatırımcı ile doğrudan yatırım faaliyeti arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin varlığını hem de doğrudan yatırım teşebbüsü üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmanın derecesini de ima etmektedir. Daha açık bir ifadeyle yatırımcının amacı, yatırım yaptığı teşebbüsün yönetiminde daha etkin-güçlü olmaktır. Doğrudan yatırım, teşebbüs ile doğrudan yatırımcı arasında tesis edilen ilk-kurulum işlemlerinin yanı sıra hem doğrudan yatırımcı ile teşebbüs arasında hem de birleştirilmiş (anonim) olsun olmasın bağlı girişimler arasında daha sonra ortaya çıkacak bütün sermaye işlemlerini kapsar. Burada, bağlı şirketlerin paylarındaki bir değişme gibi herhangi bir oluşuma sebebiyet vermeyen sermaye işlemlerinin ödemeler bilançosunda ve uluslararası yatırım pozisyonunda kaydedilmiş olması gerektiğine de dikkat edilmelidir (Duce, 2003: 2-3).

DYSY'lar, portföy yatırımına göre yatırımı finanse etmenin daha güvenilir bir yoludur. DYSY'lar, tesis, ekipman ve altyapıya yönelik reel yatırımlara doğrudan bağlı iken; bir tür ödünç alma-borçlanmayı ifade eden portföy yatırımı, daha çok tüketimin

finansmanına yönelik olabilir. Tüketicinin finansmanı için yapılan borçlanma, gelecekte borcu servis etmek için ihracat kazançları yaratmada gerekli verimli kapasitenin elde edilmesine fazla katkıda bulunmaz. Oysa sosyo-ekonomik yapıdaki kırılganlıklar ise DYSY yatırımlarını ani bir şekilde kesintiye uğratmaz. Ayrıca portföy yatırımları finansal piyasa koşullarındaki değişikliklere duyarlı iken, DYSY akımları küresel üretimin entegrasyonu gibi yapısal faktörlerden etkilenir. Daha geniş bir perspektifte bakılacak olduğunda, IMF'nin Ödemeler Bilançosu El Kitabı'nın beşinci baskısında doğrudan yatırımcı, şirket sermayesinin %10 veya daha fazlasına sahip olması şeklinde tanımlanır. Daha küçük yüzdelerin şirket yönetiminde önemli bir rolü üstlenebildiği (ve tersine %10'dan daha büyük payların kontrol anlamına gelmediği) gerçeği dikkate alındığında, bu genel ifade kesin bir kural niteliği taşımamaktadır. Fakat teknik işlem olarak IMF, doğrudan yatırım ve portföy yatırımı arasındaki temel ayrım olarak bu yüzdelerin kullanılmasını önermektedir (IMF, 1993: 86): Mevcut (yerleşik) bir teşebbüste önceden herhangi bir paya (sermayeye) sahip olmayan dış yatırımcı, yerleşik birisinden bu teşebbüse ait hisselerin %10 veya daha fazlasını satın aldığı anda, elde edilen bu hisselerin fiyatı değerinde doğrudan yatırım ortaya çıkabilmektedir. Böylece bu iki şirket arasındaki daha ileri sermaye işlemleri doğrudan yatırım olarak kaydedilir. Eğer dış yatırımcı portföy yatırımı olarak yerleşik teşebbüsün %10'dan daha az hissesini elinde tutarsa ve sonradan doğrudan bir yatırımla sonuçlanacak ilave hisseleri (%10'dan daha fazla) ele geçirirse, o zaman sadece ilave satın alınan hisseler ödemeler bilançosunda doğrudan yatırım olarak kaydedilir. Daha önceden elde edilen değerler ise ödemeler bilançosunda, portföy yatırımlarından doğrudan yatırımlara doğru yeniden sınıflandırılma gerekliliğini ortaya çıkarır. Ancak bütün elde tutulan değerlerin uluslararası yatırım pozisyonlarına göre yeniden sınıflandırılması gerekliliği de vardır (Emsen ve Değer, 2005: 13).

Doğrudan yatırımcı ve doğrudan yatırım teşebbüsü terimleriyle ilgili olarak OECD ve IMF tarafından aşağıdaki tanımlamalar da yaygın olarak kullanılmaktadır. Doğrudan yatırımcı, bir birey, anonim veya anonim olmayan özel veya kamu girişimi, hükümet, ilişkili bireylerin bir grubu veya yabancı yatırım veya yatırımcının vatandaşı olduğu ülke veya ülkelerin dışında başka bir ülkede faaliyette bulunan doğrudan yatırım

girişimine sahip ilişkili anonim ve/veya anonim olmayan girişimlerin bir grubu olabilir. Doğrudan yatırım teşebbüsü ise, yabancı yatırımcının normal hisselerin %10'u veya daha fazlasına veya anonim bir teşebbüsün oylama gücüne veya anonim olmayan bir teşebbüsün denginde teşebbüs olarak tanımlanmaktadır. Doğrudan yatırım teşebbüsleri, bir yan kuruluş ve ortaklık gibi anonim şirket niteliğinde olabileceği gibi şube şeklinde anonimleştirilmemiş nitelikte de olabilir. Yan kuruluş, yabancı yatırımcının hissedarların oylama gücünün %50'den daha fazlasını doğrudan veya dolaylı olarak (diğer bir yan kuruluş vasıtasıyla) kontrol ettiği anonim bir teşebbüstür. Ortaklık, yabancı yatırımcı ve onun yan kuruluşlarının oylama paylarının %10 ila %50 arasındaki değeri kontrol eden bir teşebbüs olarak tanımlanır. Şube ise, tamamıyla veya ortaklaşa sahip olunan anonim olmayan bir teşebbüstür (Emsen ve Değer, 14-15).

Burada yabancı bir ülkede hem bir yan kuruluş/ortaklık hem de bir şube tesis etme arasındaki tercihe yöneltten etken, diğer faktörler arasından öncelikle ev sahibi ülkede (ve bazen kendi ülkesinde) var olan yasal düzenlemelerdir. Ulusal düzenlemeler genellikle şubelerden ziyade, yan kuruluşlar için çok daha sınırlandırıcıdır. Ayrıca bağlı bankalar ile menkul kıymet satıcıları gibi bağlı finansal araçlar için doğrudan yatırım başlığında kayıt altına alınan işlemler, sürekli borç ve öz-sermaye (pay sermayesi) veya şube durumunda sabit varlıklarla ilişkilendirilen işlemleri kapsar. Emanetçi (depository) kurumlar ve diğer finansal araçların olağan bankacılık işlemleri ile ilişkili depozitolar, ödünç vermeler ile diğer hak ve yükümlülükleri doğrudan yatırım olarak değil, portföy yatırımları veya diğer yatırımlar başlığı altında sınıflandırılır. Bankalar ve diğer finansal araçların yabancı varlık ve yükümlülüklerin değeri de benzeri sınıflandırmaya tabidir (Duce, 2003: 4-5): Doğrudan yatırımlar üç şekilde sınıflandırılır. Birincisi hem varlık hem de yükümlülükler açısından yatırımın yönetimine göre sınıflandırılması, ikincisi kullanılan yatırım aracına (hisse senedi, borç vb.) göre sınıflandırılması ve üçüncüsü yatırımların sektörel dağılımına göre sınıflandırılmasıdır. Yönetim açısından konuya yatırımcının ülkesi ve yatırımın yapıldığı ülke perspektifinden bakılır. Yatırımcının geldiği ülke açısından, yerleşik ana şirket tarafından yerleşik olmayan bağlı teşebbüse verilen finansman, yurtdışına doğrudan yatırım olarak isimlendirilirken; tersine yerleşik olmayan yan kuruluş, ortaklık veya şubeler tarafından yerleşik ana şirkete verilen

herhangi bir türün finansmanı, yabancı doğrudan yatırım olmaktan ziyade yurtdışı doğrudan yatırımlarda bir azalma olarak tanımlanır. Ev sahipliği açısından, yerleşik olmayan ana şirket tarafından yerleşik yan kuruluş, ortaklık veya şubelere verilen finansman, bağlı şirketlerin yerleşik bulunduğu ülkede doğrudan yabancı yatırımı olarak kayıt altına alınabilir. Bununla birlikte, yerleşik yan kuruluş, ortaklık ve şubeler tarafınca yerleşik olmayan ana şirkete verilen finansman, yurtdışına doğrudan yatırım olmaktan ziyade, yabancı doğrudan yatırımlarda bir azalış olarak sınıflandırılabilir. Bu yönetsel prensip, ana şirket ve onun yan kuruluşları, ortaklıkları ve şubelerinin her biri diğerinin pay sermayesinin %10'dan daha fazlasına sahip olduğunda uygulanmamaktadır. Yatırımın gerçekleştirildiği araç açısından, doğrudan yatırım sermayesi, doğrudan yatırım teşebbüsüne doğrudan bir yatırımcı tarafından (hem doğrudan hem de diğer ilişkili girişimler vasıtasıyla) sağlanan sermaye ile doğrudan bir yatırım teşebbüsünden gelen doğrudan bir yatırımcı tarafından kabul edilen sermayeyi kapsamaktadır. Doğrudan yatırım sermaye işlemleri üç temel unsurdan oluşur: i) Özsermaye: şubelerdeki öz sermayeyi, yan kuruluş ve ortaklıklardaki bütün payları ve araç-gereç hazırlığı gibi diğer sermaye katkılarından oluşur. ii) Yeniden yatırılmış kazançlar: doğrudan yatırımcıya gönderilmeyen şube gelirleri ve yan kuruluş veya ortaklıklar tarafından sağlanan kâr payları gibi doğrudan yatırımcıya ait dağıtılmayan kazanç paylarından oluşmaktadır. iii) Diğer yatırım sermayesi (veya şirketler arası borç işlemleri): doğrudan yatırımcı ve doğrudan yatırım teşebbüsü ile aynı yatırımcının pay sahibi olduğu iki doğrudan yatırım teşebbüsü arasındaki ticari krediler ve borç teminatlarını (emanetlerini) kapsar. Daha önce ifade edildiği gibi bağlı depozito kurumları arasındaki depozito ve ödünç verme işlemleri doğrudan yatırım olmaktan ziyade diğer yatırım olarak kaydedilir. Son olarak DYSY akımlarının ve uluslararası yatırım pozisyonlarının belirli *sektörel yoğunlaşmaları* söz konusudur. IMF dört yapısal sektörlü sınıflandırmayı dikkate alır. Bununla birlikte bu sektörel sınıflamayı kullanmak, IMF'nin Beşinci El Kitabı'nda zorunlu tutulmamıştır. Ulusal istatistiklerde İspanya gibi bazı ülkeler sektörel yoğunlaşmalara dayalı kendi DYSY verilerini yayınlamaktadır. Bununla birlikte, uygulamada yararlı yoğunlaşma, sadece bankalar ve diğer sektörlerde görülmektedir. Ancak ulusal bankaların genellikle yerleşik

banka dışı şirketler vasıtasıyla yabancı girişimlere yatırım yaptığı gerçeği dikkate alındığında, bu durum oldukça belirsizdir. Bu tür işlemler, bankalardan çok, diğer sektörlerin de kayıt altına alınmasını gerektirir.

Tablo 1. DYSY Yatırımları ve Sektörel Yoğunlaşmaları

Yapısal Sektörler (IMF)	Ekonomik veya Endüstri Sektörleri (OECD)
1. Para Otoritesi 2. Bankalar 3. Genel Hükümet 4. Diğer Yerli Sektörler	1. Tarım, Avcılık, Ormancılık ve Balıkçılık 2. Madencilik 3. İmalat Sanayi 4. Elektrik, Gaz ve Su 5. İnşaat 6. Toptan ve Perakende Ticaret ile Resturant ve Otelcilik 7. Taşıma, Depolama ve İletişim 8. Finans, Reel Varlıklar ve İşletme Hizmetleri 9. Toplumsal, Sosyal ve Kişisel Hizmetler

Kaynak: Duce, 2003:6.

Yapısal sektörler göre bu sınıflandırmanın aksine OECD Benchmark tanımlaması, 9 ekonomik sektörü içeren bir endüstriyel dağılımı tercih etmektedir. OECD özellikle bu sınıflandırmanın amacına uygun olarak ana şirketin ait olduğu endüstriyel sektörler göre sınıflandırılmış olan yerleşik şirket vasıtasıyla yapılan DYSY'ları tavsiye etmektedir. Bu kriter altında, ana şirket bir banka ise, banka dışı şirket tarafından yapılan DYSY işlemleri, bankalara atfedilebilir.

İKİNCİ BÖLÜM

2. DYSY'LARIN OLASI ETKİLERİ

DYSY literatürü temelde iki kategoride ele alınmaktadır. Bunlardan birincisi, büyüme, teknoloji ve emek verimliliği gibi makroekonomik değişkenler üzerine DYSY'nın etkilerine yoğunlaşır. Bu noktada DYSY'lar, finansal sermaye, yönetim becerileri, teknoloji ve ihracat pazarlarına girişe bağlı olarak sürdürülebilir ekonomik büyümeyi ve emek verimliliği üzerine yaratacağı pozitif etkiler yoluyla ortaya çıkan teknolojik yayılma etkilerini teşvik eder. İkincisi ise, DYSY akımlarının belirleyicileri üzerinedir. Belirleyiciler olarak pazarın büyüklüğü, korumacılık düzeyi, yatırımın gideceği ülkenin coğrafi konumu ve ekonominin dışa açıklık derecesi gibi değişkenler ele alınmaktadır (Onyeiwu ve Shrestha, 2004: 93).

DYSY akımlarının ortaya çıkmasında veya bu akımların desteklenmesinde ise en önemli unsurun üst ölçekte küreselleşme, alt ölçekte ise bölgeselleşmeye dayalı olduğu bilinmektedir. Ekonomik entegrasyon ile ticari engellerin kaldırılmasını ifade eden statik etkiler, üretim ve tüketim etkileri olarak ikiye ayrılmaktadır. Ekonomik entegrasyon süreci, piyasalar arasında yer avantajı ile üye ülke piyasalarının yer avantajını artırabilir ve bu artış da entegre olmuş alanda üretim yoluyla daha fazla gelir elde etmek için yeni imkanlar sağlayabilir. Ölçek ekonomileri, maliyet-düşürme, ticareti artırma ve ürün verimliliği şeklinde sıralanan ekonomik entegrasyonun dinamik etkileri; daha büyük bir pazar hacminden, daha fazla fırsatlardan ve daha büyük ölçeklerden elde edilen yararlar üye ülkeler arasında rekabeti artırır. Bu etkiler daha yüksek bir gelir seviyesine ve daha fazla AR-GE yatırımlarına neden olur ve sonuç olarak bölgesel firmaların sahiplik avantajlarını çoğaltır (Kim, 2003: 387). Kürselleşmenin en önemli etkileyicileri arasında ise ÇUŞ'ların bulunduğu dikkat çekmektedir. ÇUŞ'lar da daha çok savaş sonrası dönemde yaygınlaşmışlardır (Narula ve Wakelin, 1997: 3). Bunların temel amaçları arasında daha etkin bir şekilde mal üretmek ve DYSY ile uzun dönemde kârlılıklarını artırmak bulunmaktadır. ÇUŞ'lar açısından doğrudan yatırıma yönelimde etkin olan faktörler; güvenilir ve daha ucuz kaynak temini, yabancılara sundukları mal ve hizmetleri artırma ve pazar payını koruma, dünya piyasalarına açılımla birlikte etkin bir üretim ağını geliştirerek rasyonel üretim yapma arzusu ve firmanın uluslararası

pozisyonunu dikkate alarak bir kısım stratejiler geliştirme olarak sayılabilir (Jenkins ve Thomas, 2002: ii). Bu çerçevede DYSY teorisi, farklı ülkelerdeki firmaların rekabet avantajları üzerine uluslararası ekonomik entegrasyonun etkilerini rekabet avantajı yanında, yer seçimi avantajlarını ve yer seçimi ile firmaların rekabet avantajlarını uluslararasılaştırmanın farklı türlerini ele alır (Kim, 2003: 385). Burada GATT'ın Uruguay Anlaşması çerçevesinde yatırım ve dış ticarete ilişkin engellerin azaldığı bir ortamda, iletişim ve bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, uluslararası üretim ağlarının koordinasyonunu da kolaylaştırmıştır. Sonuçta yatırım yerinin seçiminde piyasanın büyüklüğünün etkisi azalmıştır. Yatırımların yer seçiminde hükümetler tarafından sağlanan kolaylıklar ise DYSY akımlarında artışları beraberinde getirmiş ve bu da yatırımların sanayi sektöründen hizmetler sektörüne kaymasını tetiklemiştir (Addison ve Heshmati, 2003: 1). Özetle DYSY, entegrasyonun ÇUŞ'lara yer ve rekabet avantajları sağladığına dair rasyonelleri ortaya koyar. DYSY akımlarının temel kaynağının ÇUŞ'ların olması ve ÇUŞ'lar üzerine DYSY'ların olumlu (temelde pazar genişletme ve yeni pazarlar yaratma ile üretim maliyetlerinin minimizasyonu olarak özetlenebilecek) etkiler yaratmasının yanında, DYSY'ların ülke ekonomilerine olası etkileri ise, yatırımın geldiği ülke ve yatırımın yapıldığı ülke açısından farklılaşmaktadır.

2.1. DYSY'lerin Yatırımcının Geldiği Ülke Açısından Etkileri

DYSY'ların geldiği ülke ekonomisi üzerinde ortaya çıkaracağı etkiler, genellikle ülke ihracatı, ana ülke faktör talebi ve faktör fiyatları ile ÇUŞ'ların ana ülkeden yaptıkları ihracat gibi değişkenler üzerine yoğunlaşmaktadır.

2.1.1. DYSY'lerin dışa akımı ve ana ülke ihracatı

II. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde ABD dışa yönelik doğrudan yatırımcı ülkelerin başında geldiği için DYSY'ların ana ülkedeki etkileri hakkındaki tartışmaların çoğu öncelikle bu ülkede ortaya çıkmıştır. ABD ihracatı yerine, ABD firmalarının dışarıdaki üretimlerinin olası ikamesi üzerine yapılan tartışmalar, ödemeler dengesi hakkındaki kaygıların yoğunlaştığı 1960'larda oldukça yüksek boyutlara ulaşmıştır.

ABD'nin yabancı yatırımlarını dikkate alan ilk çalışmalar, 1930'lardaki Büyük Buhran sonrası yüksek işsizlik düzeylerine rağmen, ihracat ikamesi konusu üzerinde durmamışlardır. Bununla birlikte, 1960'larda yurt dışına doğrudan yatırımlara karşı sendikalar tarafından desteklenen ve yerli istihdam ile ABD ihracatı üzerine etkileri hakkındaki endişeleri ön plana çıkaran bir kampanya başlatılmıştır. Bu kampanyanın etkisiyle öncelikle 1965'den 1967'ye kadar, "Gönüllü Sermaye Kısıtlama Programı" uygulamaya konulmuştur. Adı geçen programı, ABD'nin ödemeler dengesini iyileştirmek amacıyla doğrudan yatırımları hedef alan ve ABD sermayesinin dışa akımını azaltmayı amaçlayan "Yabancı Sermaye Ofisi" yasal düzenlemeleri izlemiştir. 1974'e kadar süren bu düzenlemeler, ABD firmalarının yurtdışında yaptığı üretiminin artmasını engellemekten ziyade, dışarıya yönelecek yeni sermaye akımlarını caydırmaktı. Bu nedenle gerçekleştirilen yasal düzenlemeler, ABD dışından finanse edilen yurt dışı üretim artışlarını kısıtlamak gibi bir amacı taşımıyordu (Lipsey, 1994: 15-16).

Bu dönemde yapılan tartışmalar, ana ülke ihracatı ile dışa yönelik DYSY ilişkilerini ele almıştır. Çalışmalar, genellikle firma içi ilişkiler üzerine yoğunlaşmış olup, tamamen firma stratejisiyle ilgilidir. Bu ilişkiler şu şekilde özetlenebilir: i) Ana firmanın ev sahibi ülkedeki üretimi ile bu ülkeye ilgili firmanın yaptığı ihracat arasında bir ilişki var mıdır? ii) Diğer ülkelerdeki bağlı şirket ihracatının ana firma piyasasını etkileyebilme olasılığını dikkate alarak, ev sahibi ülkedeki firmanın üretimi ile ülke dışına ihracatı arasında bir ilişki söz konusu mudur? iii) İhracat ve yurtdışındaki üretim arasındaki karşılıklı ilişkileri hesaba katarak, bütün yabancı ülkelerdeki bir firmanın üretimi ile ihracatı arasında ilişki var mıdır?

Soruların ikinci grubu, ana ülke veya endüstri istihdamının veya da farklı işgücü türlerinin istihdamının yurt dışı üretimde bulunan bir ülke firmaları tarafından alınan kararların bir araya getirilmesi hakkındadır. Dolayısıyla bir araya getirilmiş bu kararlar, bir ülkedeki diğer firmaların faaliyetlerine ilgili firmanın tepkilerini yansıtır.

Soruların üçüncü grubu, üretim, ticaret ve istihdamın dünya çapındaki modeli üzerine bütün ülkelerden gelen firmalar tarafından yapılan üretimin yeri veya belirli bir ülkenin durumu üzerine kararlar arasındaki ilişkiler hakkındadır. Çok az gündemde

tutulan bu soruların nedeni, çoğu ülkenin firmalarının kendi ülke sınırlarının dışında olma nedenini araştırmamasından dolayı, dünyadaki doğrudan yatırımcıların çoğu veya yarısının dışarıdaki DYSY faaliyetleri hakkında kısıtlı bilgiye sahip olmalarından kaynaklanır.

Bu soruları içeren çalışmalarda temel problem, firma ihracatını ve aynı firmanın yabancı doğrudan yatırımlarını etkileyen faktörler arasındaki yakın ilişkiyi belirleyen etkenleri ortaya koymaktır. Bir ülkenin yetenekli ve başarılı firmalarının ihracat yapmasına ve yurtdışında üretimi artırmaya yönelten saik belirsizdir. Araştırmalar, ihracatta bulunma veya yurtdışında üretim yapma arasındaki sınır ortaya koymayı hedeflerken, bu konu ile ilgilenen araştırmacılar da belirtilen iki uç yapıya tatmin edici cevap bulmayı amaçlamaktadır.

Çalışmaların yaygın bir türü, yukarıda tanımlanan birinci tip sorular üzerine dayanmaktadır. Daha açık bir ifadeyle çalışmalar, firma veya firmalar grubu tarafından yabancı piyasalara yapılan ihracatı, bu piyasalardaki bağlı şirketlerce yapılan yatırımı, üretimi veya istihdamı ele alır. İhracat ve yatırım arasındaki bu karşılıklı ilişkiler, belirli bir piyasada yurtiçi-sahipli fabrikanın olmamasına alternatif olarak aynı endüstride aynı büyüklükte yabancı sahipli bir fabrika olduğu varsayımına dayanır. Böylece bu varsayım, bir firmanın ihracatı ve yabancı üretimi arasındaki pozitif veya tamamlayıcılık ilişkisini gösterir. ABD verilerine dayanarak yukarıda ifade edilen ilk iki soruyu baz alan uygulamalı çalışmalar, ana ülke ihracatı ile DYSY'lar arasındaki genellikle anlamlı ve tamamlayıcılık ilişkilerinin bulunduğu dair bulgular sunar.

ABD Ticaret Departmanı tarafından tutulan firma verilerine dayalı çalışmalardan ikisi, Brainard (1997) ile Brainard ve Riker (1997) tarafından yapılmıştır. Brainard, ÇUŞ'ların üretim yeri kararlarının tüketicilere yakınlığı sağlama ve ölçek ekonomilerinden faydalanma arasındaki bir uzlaşma ile açıklanabildiği yakınlık-yoğunlaşma hipotezinden hareket etmiştir. Çalışmada, yabancı üretim faaliyetlerinin yerinin açıklamasında faktör fiyat farklılıklarının önemi test edilerek, diğer açıklayıcı faktörler arasında piyasaya olan yakınlığın önemli faktör olduğuna dair sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca Brainard, "ticaret ve bağlı şirket satışları arasındaki anlamlı

tamamlayıcılığın, piyasa büyüklüğü ve entelektüel mülkiyet üstünlüklerindeki artışlara” bağlanabileceğini de ileri sürmektedir (Brainard, 1997: 520-539).

Brainard ve Riker (1997) ise, ihracattan ziyade istihdam üzerine yoğunlaşmıştır. Yazarlara göre, ana ülkedeki (ABD) bir imalat sanayi firmasının istihdamı ile yurtdışındaki firmanın istihdamı arasındaki ikame derecesinin düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada işgücü ikame derecesinin, benzer kalkınma düzeyindeki ülkelerde faaliyette bulunan yabancı yatırımcıların bağlı şirketlerinde daha büyük olduğu bulunmuştur. Farklı GOÜ’lerde, özellikle de düşük katma değerli endüstrilerde, işçiler arasındaki daha büyük rekabetin böyle bir sonucun ortaya çıkmasında etkili olduğu belirlenmiştir. Benzer derecede endüstrileşmiş ülkelerde faaliyet gösteren bağlı şirketlerdeki işgücü, diğer endüstrileşmiş ülkelerdeki bağlı şirketlerde istihdam edilen işgücü ile çok daha ılımlı derecede rekabet eder. Aksine, batı yarımkürede farklı kalkınma düzeylerindeki bağlı şirket çalışanları arasındaki ilişki tamamlayıcı nitelikte görünürken, doğu yarımkürede farklı kalkınma düzeylerindeki bağlı şirketler, oldukça zayıf şekilde ilişkilidirler (Brainard ve Riker, 1997: 1, 17).

İsveç ÇUŞ verilerine dayanan benzer doğrultudaki bir başka çalışmada Braconier ve Ekholm (2000) ise farklı sonuçlar bulmuştur. Çalışmada, “... İsveç’teki ana firma istihdamı ile yüksek gelirli ülkelerde faaliyette bulunan bağlı şirketlerdeki istihdam arasında ikame ilişkisi”nin varlığına dair bazı bulgular elde edilirken, “ana firma istihdamı ve düşük gelirli mekanlardaki bağlı şirket istihdamı arasında her iki yönde de bir ilişkinin bulunmadığı bulgusuna” ulaşılmıştır. Kısaca çalışmadan elde edilen bulgular, esasen farklı yerlerdeki bağlı şirket istihdamları arasında tamamlayıcılık ilişkisini ortaya koymaktadır (Braconier and Ekholm, 2000: 459).

Japon çok uluslaşma verileri son yıllarda araştırmalar için mevcut olmaya başladıkça, bağımlı değişken olarak hem ana ülke ihracatı hem de Japon endüstri ihracatını dikkate alan benzer çalışmalar ortaya çıkmıştır. Lipsey vd. (2000) tarafından yapılan çalışmada, Japonya firmalarının ihracatı ve denizaşırı üretimleri arasında herhangi bir anlamlı ilişkinin bulunduğu endüstrilerde ilişkinin genelde ABD ve İsveç’tekine benzer şekilde pozitif olduğu bulunmuştur. İhracat ve yurtdışı üretim arasındaki ilişki, zaman içerisinde daha güçlü hale gelmeye başladığını ve belirli bir

bölgede 1 milyon yen’lik üretimde bulunan bir firmanın belirli bir ana firma büyüklüğü, bölge büyüklüğü ve gelir düzeyinde Japonya’dan bu bölgeye yapılan ihracatın 1 milyon yen’den daha fazla olacağını ima eder. Çalışmada üç ülke için ihracat ve DYSY ilişkileri karşılaştırılmış ve ana firma ihracatı üzerine bağlı şirket üretiminin etkisinin Japon firmaları için daha büyük olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Lipsey vd., 2000: 17).

Firma veya endüstri ihracatı ile firma veya endüstrilerin yabancı üretimi arasındaki ilişkileri açıklamak için diğer ülkeleri de dikkate alan birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların bir kısmında negatif ilişkiler söz konusu iken, çalışmaların büyük çoğunluğu pozitif bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Bununla birlikte, son çalışmaların incelenmesinde kendini gösteren belirgin özellik, her iki yönde de herhangi bir ilişkiye rastlamayan çalışmaların sıklığıdır.

Genel olarak ihracat ve yurtdışı üretim arasındaki ilişkileri ele alan çalışmalardan elde edilen bulgulardaki bu çok yönlülük, bir firma veya bir ülke firmaları tarafından yurtdışında yapılan üretim ile yatırım yapan firma, endüstri ve bir bütün olarak ülkeden yapılan ihracat arasında tek bir ilişkinin bulunmadığına işaret etmektedir (Lipsey, 2002: 13). Yabancı üretimin ihracatı artırdığı ve azalttığı durumlar da söz konusudur. Bu etki, Markusen ve Maskus (2001) tarafından vurgulanan ayrım da olduğu gibi ana ülke işlemleri ile yabancı işlemler arasındaki ilişkinin “yatay” veya “dikey” olup olmasına bağlıdır. Yazarlar, ülkeler arasındaki farklılıklardan ziyade, benzerliklerin daha fazla ÇUŞ faaliyetlerine neden olacağına inanarak, ÇUŞ faaliyetlerinin dikey olmaktan çok, yatay nitelik arz ettiğini düşünmektedirler. Ayrıca ihracat ve yurtdışı üretim arasındaki ilişkilerin varlığı, yabancı işlemlerin mal veya hizmet endüstrilerinde “gelişmiş veya GOÜ’lerde” yada fabrika veya firma düzeyinde “ölçek ekonomilere sahip endüstrilerde” olup olmadığına da bağlıdır (Emsen ve Değer, 2005: 24-25).

2.1.2. DYSY ve ana ülke faktör talebi

Doğrudan yatırımlar, üretimin yerini etkilemese ve ana ülke ihracatı üzerine herhangi bir etkiye sahip olmasa da, firma içi üretim türlerinin dağılımındaki değişimler vasıtasıyla faktör fiyatlarını ve ana ülke faktör talabini etkileyebilir. Örneğin zengin

ülkelere dayalı çokuluslaşma, sermaye veya kalifiye (uzmanlık gerektiren) işgücü yoğun işlemlerini ana ülkede yoğunlaştırırken; fakir ülkelerdeki bağlı şirketlerine de emek yoğun üretimlerini dağıtabilirler. ABD'deki (anaülke) ana firma üretim faaliyetleri ile GOÜ'lerdeki bağlı şirketler arasındaki sermaye yoğunluklarındaki büyük farklılıklar, Lipsey vd. (1978) tarafından ortaya konulmuştur. Fakat bu çalışmada, işgücü maliyetlerine sermaye yoğunluğunun tepkisi, sadece bağlı şirketler arasında test edilmiş ve her bir GOÜ'deki ABD sahipli imalat sanayi bağlı şirketlerinin sermaye yoğunluklarının ülkelerarası ücret maliyeti farklılıklarına anlamlı bir şekilde tepki verdiği sonucuna ulaşılmıştır (Lipsey vd., 1978: 24). Çokuluslulaşmalar bu yolla kendi üretimlerini yeniden tesis etmeye yönelirlerse, ana üretim başına işgücü girdisi, çokuluslu olmayan firmalarınkine oranla daha düşük olabilir. Bir endüstrideki çokuluslu firmaların ana üretime nispeten daha büyük bağlı şirket üretimi, ana ülke üretiminde yüksek kalifiye işgücü yoğunluğu ve düşük kalifiye olmayan işgücü yoğunluklarıyla ilişkilendirilebilir. 1988 verilerine dayalı olarak yaptığı araştırmasında Lipsey (1995), belirli bir ana ülke üretim düzeyinde, ana ülke istihdamı ve bağlı şirket net satışları arasında da aynı negatif ilişkiyi bulmuştur. Daha açık bir ifadeyle, ABD ÇUŞ'ları üretimin sermaye yoğun kısımlarını ABD'de gerçekleştirirken, emek yoğun nitelikteki üretimi ise GOÜ'lerdeki bağlı şirketlerine kanallı etmektedirler. Dolayısıyla bağlı şirketlerde gerçekleştirilecek daha büyük üretimler, ana ülkedeki istihdamı olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bağlı şirket faaliyeti, imalat sanayi ve imalat sanayi olmayan işlemler olarak ayrıldığında, ana ülke istihdamı ile negatif ilişki imalat sanayinde ortaya çıkarken; imalat sanayi olmayan bağlı şirketler tarafından yapılan yüksek net satışlar, ana ülkenin belirli üretim düzeylerinde daha yüksek ana ülke istihdamına yol açar (Lipsey, 1995: 28, 38).

ABD ve İsveç'i içeren diğer bir çalışmada Blomström vd. (1997), ABD firmaları tarafından GOÜ'lerde yapılan daha büyük üretimin ana ülkede daha düşük emek yoğunluğu ile ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Buna göre ÇUŞ'ların üretimlerinin emek yoğun aşamalarını düşük ücretli ülkelerdeki bağlı şirketlerine yaptırdıklarına veya üretimi bölerek emek yoğun kısımlarını bu ülkelere kaydardıklarına dair firma stratejisinin geliştirilmiş olduğu ileri sürülür (Blomström vd., 1997: 1795). Bu verilerin

daha ileri bir analizini yapan Lipsey (1999a) de ABD firmaları için de aynı sonuca ulaşmıştır. ÇUŞ'ların üretimlerinin emek yoğun kısımlarını GOÜ'lerdeki bağlı şirketlere ve sermaye yoğun kısımlarını ana ülkeye dağıtması, ana ülke işgücü yoğunluğunu ve böylece ana ülke üretiminin belirli bir düzeyine kadar olan kısmı için işgücü talebi azalır. Bununla birlikte ücret ve uzmanlık etkisi bakımından ise bulguların oldukça zayıf olduğu belirlenmiştir (Lipsey, 1999a: 24).

İsveç firmalarının ise yurtdışında daha fazla üretimde bulundukça, ana ülkede çıktı başına daha fazla işgücü kullanmaya yöneldikleri gözlemlenmiştir. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasında, yurtdışı üretimin ana ülkedeki üretim faaliyetlerini gerçekleştirmek için yönetici ve diğer yardımcı eleman istihdamına ihtiyaç duymasından veya yabancı üretimin varlığının büyük çaplı araştırma hizmetlerini desteklemek ve geliştirmek için İsveç gibi küçük bir piyasadaki firmalara imkan sağlamasından kaynaklanabilir. İsveç ve ABD firmaları arasında ortaya çıkan farklılığın bir başka açıklaması da, GOÜ'lerdeki İsveç yatırımlarının ithal ikamesi faaliyetlerde yoğunlaştığı ve ABD'ye göre İsveç'in bağlı şirketlerinin üretimlerinin düşük bir kısmını ihraç etmelerine dayandırılır. Bu nedenle İsveç bağlı şirketleri, faktör fiyat farklılıklarını hesaba katan dünya çapındaki bir işbölümünü dikkate alacak şekilde kurulmamış olduğu ileri sürülebilir (Lipsey, 2002: 16).

Bir başka çalışmada da Lipsey vd. (2000), ülke karşılaştırmalarına Japonya firmalarını da ilave etmişlerdir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre İsveç firmalarında olduğu gibi Japon firmalarının dışarıdaki üretim artışları, ana ülke üretim birimi başına daha yüksek istihdama yol açmaktadır. Daha önce ifade edildiği üzere yabancı üretimin ana ülke üretiminde ihtiyaç duyulmayan yardımcı hizmetler veya gözetim-denetim faaliyetleri için ana ülke istihdamına ihtiyaç duyulabilmesi, belirli bir üretim miktarında ana ülke istihdamında artışlara yol açabilir (Lipsey vd., 2000: 13-14).

Endüstri ve firma düzeyindeki bulgular arasındaki tezatlık, sadece faaliyet türleri arasındaki ikamenin bir firmanın yurtiçi ve yabancı işlemleri arasında ortaya çıkmadığı, aynı zamanda ana ülkedeki aynı endüstrideki ebeveyn firmalar ve çokuluslu olmayan firmalar arasında da ortaya çıktığı olasılığını da gündeme getirmiştir (Lipsey, 2002: 18).

2.1.3. Ana ülke ihracatı ve ana ülke ÇUŞ ihracatı

ABD'nin ve ABD menşeli ÇUŞ'ların ihracat payları arasında bir tezatlık söz konusudur. 1966'dan 1987'yi kapsayan dönem boyunca, ABD imalat sanayi ürünlerinin dünya ihracatı içinde payının %17'den %11'e düştüğü, yani yaklaşık üçte bir oranında azaldığı görülmüştür. Bununla birlikte aynı dönemde, ABD kökenli ÇUŞ'ların payı ise oldukça istikrarlı kalmıştır (sırasıyla %15.5 ile %18). Sağlanan bu istikrarlı durum, ebeveyn firmalar tarafından yapılan ihracatın dünya payı %11'den %7.5'e düşerken, kendi yatırım yaptığı ülkeden ihracat yapan şirketlerin deniz aşırı bağlı şirketlerinin payının %5'ten %8'in de üzerine çıkmasından kaynaklanmıştır. ABD, ihracat payının büyük bir kısmını kaybederken, ABD kökenli ÇUŞ'ların dünya ihracat paylarını istikrarlı bir şekilde sürdürmeleri, ÇUŞ paylarının firmaya özgü üstünlüklere dayalı olmasına ve ÇUŞ'ların diğer ülkelerde üretim yapmalarından kaynaklanan üstünlükleri kendi çıkarlarına kullanabilmelerine bağlıdır (Lipseý, 1994: 9-11).

Ana ülke ihracatı ile ana ülke firmalarının ihracat payları arasındaki bu farklılaşma, ABD ile sınırlı değildir. Örneğin Japonların ihracat payları 1985'deki revalüasyondan sonra düşerken, Japon kaynaklı şirketlerin ihracat payı, ülkenin payındaki azalmayı telafi edecek ölçüde artmıştır. Dünya imalat ürünleri ihracatında İsveç'in payı 1965-1990 arasında üçte bir oranında azalmışken, İsveç ÇUŞ'larının dünya ihracatındaki payı, istikrarlı bir şekilde kalmış, hatta az da olsa artmıştır (Lipseý, 1994: 12-14).

Bütün bu ülkelerin ÇUŞ'ları için yabancı üretim, görünüşe göre sadece yabancı piyasalardaki firmaya özgü varlıkları kendi çıkarı için kullanmanın bir yolu değil, aynı zamanda ana ülkedeki olumsuz gelişmelere karşı piyasa paylarını korumanın da bir yöntemidir. Ana ülkede ortaya çıkabilecek gelişmeler, döviz kuru yükselmeleri, ana ülke ücret düzeyi artışları, vergilerdeki artışlar ve üretim yeri olarak kendi ana ülkesinin coğrafi avantajlarını azaltan diğer değişimlere tepki olarak kendini gösterebilir (Lipseý, 2002: 19).

2.2. DYSY'lerin Yatırımın Yapıldığı Ülke Açısından Etkileri

DYSY'ların yatırımın yapıldığı ülke ekonomisi üzerinde ortaya çıkaracağı etkiler, faktör fiyatları (özellikle ücretler), faktör verimlilikleri, bilgi ve teknoloji transferi, ev sahibi ülke ihracatı ve büyümesi üzerine yoğunlaşmaktadır.

Yabancı firmaların varlığının veya piyasaya girişlerinin faaliyette bulunan ülkelerdeki ücret düzeyini etkileyebilmesinde birkaç faktörün etkili olduğu kabul edilir. Bunlardan birincisi, yabancı firmaların yurtiçi firmalar tarafından ödenen düzeyden daha yüksek düzeyde ücret önermeleridir. Bu olasılık, “yabancı firmaların daha yüksek ücret ödeyip ödemedikleri” sorusunu gündeme getirir. Yabancı firmalar yüksek ücret ödemelerinde bulunsalar bile, eğer yüksek ücretler, işçiler, fabrikalar ve yerler arasında yabancı firmalar tarafından yapılan seçimi basit bir şekilde yansıtırsa, yabancı yatırımın ücret düzeyi üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı ileri sürülebilir. Yabancı firmalar, işverenden yüksek ücretler elde edebilen veya yüksek ücretli fabrika veya firmalarda çalışan veya ülkenin yüksek ücretli endüstri veya bölgelerinde faaliyetlerini yoğunlaştırabilen üstün nitelikli işçileri tercih edebilir. Böylece ikinci soru, “yabancı sahipli firmalar tarafından yapılan yüksek ücret ödemelerinin, yerel firmalarda veya ücret yayılmalarında yüksek ücretlerle sonuçlanıp sonuçlanmayacağı”nı gündeme getirir. Üçüncü soru ve politik açıdan da en önemlisi, “yabancı orijinli firma faaliyetlerinin gerçekleştirildiği yerde ortalama olarak ücretlerin yükselmesine neden olup olmadığıdır”. Bu durum, yabancı sahipli fabrikalardaki yüksek ücretler ve yerli sahipli fabrikalardaki ücret yayılmalarının kombinasyonunun bir sonucu olabilir. Bununla birlikte, eğer yerli sahipli firmalara herhangi bir ücret yayılımı olmaz veya negatif yayılım söz konusu olursa, yabancı sahipli firmalar tarafından ödenen ücretlerde yükselmeyle sonuçlanabilir. Ayrıca, eğer işgücü piyasası yeterli derecede rekabetçi nitelikteyse ve yabancı sahipli işlemlerden kaynaklanan işgücü talebi eşit bir şekilde ücret düzeylerini yükseltmede bütün firmalar üzerinde baskı oluştursa, yerli ve yabancı sahipli işlemler arasında herhangi bir ücret farklılığı ortaya çıkmayabilir.

Ücret düzeylerinin ölçümü, verimlilik düzeylerinin ölçümünden daha basit bir takım yöntemlerle gerçekleştirilir. Bununla birlikte ücret düzeylerinin ölçülmesinin kendine özgü problemleri söz konusudur. Verilerin çoğu, ödenen bedel/işçi sayısı olarak

hesaplanır. Hesaplamaların çok azı, imalat sanayi dışında daha önemli olabilen çalışma saatlerini dikkate alır. Fakat bu durum, bütün endüstrilerdeki yanlış ölçümün olası kaynağıdır. Belki de çok daha önemlisi, işçilerin özellikleri üzerine bilgileri içeren veri kaynaklarının yetersiz olmasıdır. Böylece benzer işçiler için ücret oranlarındaki farklılıklar ve işgücü kalitesindeki farklılıklar arasında ayırım yapmak birçok durumda imkansız olacaktır (Lipsey, 2002: 19-20).

Yatırımın yapıldığı ülkedeki ücretler ve DYSY'ların ilişkisi üzerine yapılan ve yabancı sahipli firmaların ortalama olarak, en azından özel mülkiyetli yerli firmalardan daha yüksek ücret ödediğini ortaya koyan birçok çalışma bulunmaktadır. Bu durum, GOÜ'lerde değil, aynı zamanda yüksek ücretli Gelişmiş Ülke (GÜ)'lerde söz konusudur. Bazı durumlarda bu farklılıklar, DYSY'ların endüstri kompozisyonu ile açıklanabilir (nispeten yüksek ücretli endüstri sektörlerine yönelik ağırlık verilmesi gibi). Bununla birlikte, bu farklılıklar ülkeye özgü olmasının yanında, çoğu endüstrilerde de gözlenir.

Ücret farklılıkları konusunda iki temel sorgulama söz konusudur. Birincisi, “işgücü piyasasının yatırım yapıldığı ülkelerde nasıl işlediği, özellikle de yabancı firmaların aynı kalitedeki işçiler için daha yüksek ücret ödeyip ödemediği”dir. İkincisi, “DYSY'ların işgücü piyasasını nasıl etkilediği ve bu etkinin firma büyüklüğü, endüstri, sermaye yoğunluğu, AR-GE yoğunluğu veya yabancı firmalarda olduğu kadar yerli firmalara ait olabilen diğer özelliklerle ilişkilendirilip ilişkilendirilemeyeceği” hususudur (Lipsey, 2002: 21).

Yabancı sahipli bir firma, belirli bir kalitedeki işgücü için niçin yerli bir firmadan daha fazla fiyat öder? Yabancı sahipli firma, tahminen kaliteli teknolojisinin daha yüksek marjinal işgücü verimliliğini sağlaması durumunda, yerli bir firmaya göre daha fazla ücret ödeyebilir. Fakat beklenen bu tepki, ücretleri artırmaktan ziyade üretimin genişletilmesini amaçlar. Yabancı firmaların aynı kalitedeki işgücü için daha fazla ücret ödemeleri konusunda bir takım sebepler ileri sürülür. Bunlar: i) Yabancı firmalar yatırımın yapıldığı ülke yasal düzenlemeleri veya ana ülke baskıları nedeniyle böyle davranmak zorunda kalabilirler. Diğer bir deyişle yabancı firmalar, kamu ile iyi ilişkiler kurmak amacıyla aynı kalitedeki işgücü için daha fazla ücret ödeyebilirler. ii)

İşçilerin yerli firmaları tercih etme eğiliminde bulunması halinde yabancı firmalar, işçileri kendilerine çekebilmek için daha fazla ücret ödemek durumunda kalabilirler. iii) Yabancı firmaların bazı patentli teknolojileri satın almalarından dolayı işçi hacmini azaltma karşılığı olarak bir pirim ödeyebilirler. iv) Yerel firmalar, yabancı firmalara göre kendi işgücü piyasalarında daha fazla bilgiye sahip oldukları için işçilere fazla ücret ödemedi bulunmaksızın daha kalifiye işçi temin etme ve çalıştırma imkanına sahiptir. Buna karşılık yabancı firmalar, eksik bilgi nedeniyle kalifiye işçi çekebilmek için daha yüksek ücret ödeme zorunluluğu ile karşı karşıya bulunurlar (Lipsey, 2002: 21-22).

Bir ülkedeki yabancı sahipli firmaların yerli firmalara oranla daha yüksek ücret ödemeleri, yerli sahipli firmalardaki ücret düzeyini etkileyebilmektedir ve bu tür etkiler, yerli firmalara ücret yayılımı olarak tanımlanır. Yurtiçine yönelik yatırımlardan kaynaklanan yerli firma ücret etkileri, işgücü arzı eğrisinin yatay olmadığı bir durumda ortaya çıkar.

Ücretlerin yerli sahipli fabrikalardan ziyade yabancı sahipli fabrikalarda daha yüksek olup olmaması ve daha yüksek ücretlerin olduğu yerde yüksek ücretlerin yerli fabrikalara yayılıp yayılmamasına bağlı olarak yabancı sahipliliğin yüksek olması, endüstri veya ülkedeki ortalama ücret düzeyini etkileyebilmektedir. Bu durum, hem işgücü talebindeki artıştan hem de yabancı fabrikaların yaptığı yüksek ücret ödemelerinden kaynaklanmaktadır.

Yabancı yatırımcıların işgücü talebinin yurtiçi firmaların ödediği ücretler üzerine herhangi bir yayılma etkisi olmadığı durumda, ortalama ücret üzerine etki, tamamen yabancı firmalar tarafından teklif edilen yüksek ücretlerden kaynaklanabilir veya bu etki, toplam işgücü talebi üzerinde yabancı firmaların etkisini yansıtabilir. Eğer pozitif yayılım etkileri söz konusu ise, yurtiçi firmalar üzerindeki pozitif yayılımlar, yabancı firmaların etkisine ilave güç kazandırır. Negatif yayılım etkilerinin söz konusu olduğu durumlarda bile, yurtiçi ücret düzeyi üzerindeki negatif yayılım etkisi, yabancı firmaların ödediği yüksek ücret etkisini veya artan işgücü talebi etkisini ortadan kaldırmak için yeterince büyük olmadığına işaret eder (Lipsey, 2002: 34).

2.2.1. Yatırım yapılan ülke verimliliği

DYSY'nın yatırım yapılan ülkedeki ücretler üzerine etkilerini ölçmeyle ilgili yaşanan sıkıntılar, verimlilik etkilerini ortaya koymada da geçerlidir. Ev sahibi ülke verimlilik düzeyi üzerine yoğunlaşan çalışmalar, genellikle bir takım sorular üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu sorulardan birincisi, yabancı sahipli firma veya kuruluşların yurtiçi firmalara oranla daha fazla etkin olup olmadığıdır. Sorunun cevabı olumlu ise, bu durumda sorulabilecek ikinci soru, yabancı firmaların verimlilik üstünlüklerini, kendi endüstrilerindeki yerli firmalara veya bölgelerindeki endüstrilere veyahut da bağlantılı endüstrilere yayıp yayamadıklarıyla ilişkilidir. Yerel firmalar, yabancı orijinli firmaların üretim şekillerini taklit ederek kendi etkinliklerini artırabilir veya hayatlarını devam ettirmek için etkinliklerini artırmada yabancı sahipli firmalardan kaynaklanan rekabet baskısı altında kalabilirler. Daha açık bir ifadeyle, yabancı firmalardan kaynaklanan rekabet, verimsiz yerli firmaların fiziksel ve beşeri sermayeye yatırım yaparak veya yeni teknolojiler ithal ederek çok daha verimli hale gelmelerine yol açabilir (Blomström ve Wolff, 1989: 4). Bununla birlikte yerel sahipli daha az etkin firmaları dışlamalarından veya yabancıların çok daha etkin yerel firmaların yönetimlerini ele geçirmelerinden dolayı, yabancı sahipli işlemlerin çok daha fazla etkin oldukları da düşünülebilir. Bunun dışında yabancı yatırımlar yerel firmaların piyasalarını ele geçirerek, üretimin daha az etkin kısımlarının gerçekleştirilmesinde yerel firmalar üzerine baskı kurabilirler. Üçüncü ve daha önemli sorun, yabancı sahipli firmaların toplam endüstri etkinliğinde iyileşme sağlayıp sağlamayacağına ilişkindir. Eğer yabancı firmaların endüstriye girişi, hayatlarını devam ettirmede yerli sahipli rakipler üzerine baskı kurmasını sağlayan etkin bir rekabet söz konusu ise, bu durumda bireysel anlamda yerli ve yabancı sahipli firmalar arasında gözle görülebilir verimlilik farklılıkları olmaksızın, toplam verimlilikte artışlar ortaya çıkabilir (Lipsey, 2002: 34-35).

Bu soruların her biri için etkinliğin tanımlanmasına ihtiyaç vardır. Verimlilik ölçüsü olarak işgücü başına katma değer, emek ve sermaye girdisi başına ilave edilen değer ve emek, sermaye ve aramalı girdileri başına üretim değerlerini dikkate alır. Bazı çalışmalarda ölçek ekonomilerini içeren üretim fonksiyonları kullanılır. Bununla birlikte

araştırmaların çoğunda sermaye girdisini içeren etkinlik ölçülerinin tercih edildiği görülmektedir. Bu açıdan verimliliğin incelenmesi, teknolojiideki değişimleri ve teknolojik eksiklikleri ölçme çabası olarak da görülebilir (Lipsey, 2002: 35).

2.2.1.1. Verimlilik karşılaştırmaları

Yerli ve yabancı firmalar arasındaki verimliliğin karşılaştırılması, ücret düzeylerinin karşılaştırılmasına göre daha kullanışlıdır. Verimlilik literatürünün çoğu, yerli firmalara yayılımın olup olmadığı sorusuna yönlendirilmiştir. Dolayısıyla bu soru, yabancı firmaların çok daha etkin olduğu beklentisini zaten önsel olarak kabul etmektedir. Çalışmalarda ele alınan açıklayıcı değişkenler, sermaye yoğunluğunu, uzmanlık yoğunluğunu ve işlemlerin ölçeğini içermektedir. Bu karşılaştırmalar, yerli firmalardan farklılaşan yabancı firmaların farklı üretim fonksiyonunda üretimde bulunmaları veya aynı fonksiyonlarda farklı noktalarda işlem yapmalarından dolayı farklılık arz edip etmediklerini su yüzüne çıkarır (Lipsey, 2002: 35).

Verimlilik karşılaştırmalarının çoğu, GOÜ’lerdeki imalat sanayi üzerine yapılmıştır. 1970 yılı için Meksika imalat sanayi verilerini ele alan Blomström ve Wolff (1989), istihdam başına katma değer ve toplam çıktı ile ölçülen verimliliğin ortalama olarak özel yerli firmalara oranla ÇUŞ’larda iki kat daha yüksek olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca firmaların sermaye-emek oranları dikkate alınarak, sermaye yoğunluklarının hem özel hem de kamu sahipli firmalarda yabancı firmalara oranla 2.5 kat daha az olduğu tespit edilmiştir (Blomström ve Wolff, 1989: 4-4).

Lipsey’e göre, ölçü ne olursa olsun, verimlilik üzerine elde edilen bulgular, hem gelişmiş hem de GOÜ’lerdeki yabancı sahipli fabrikalarda daha yüksek verimlilik düzeylerinin bulunduğu işaret etmektedir. Yüksek verimliliğin büyük bir kısmı da yabancı fabrikalardaki yüksek sermaye yoğunluğuna veya daha büyük üretim ölçeğine dayandırılabilir (Lipsey, 2002: 37-40).

2.2.1.2. Yerli firmalara bilgi ve teknoloji transferi

Yatırımın yapıldığı ülke üzerine doğrudan yatırımların etkisini ele alan çalışmalar, genellikle yabancı sahipli firmaların üstün teknolojilere sahip olduğunu ve

bu teknik bilginin de zamanla yatırımın yapıldığı ülkeye yayılacağına dikkatleri çekmektedir. Çalışmalarda, genelde gerisel bağlantılı firmalara teknik etkinliğin değişim oranının, ileri teknolojiye yabancı firma faaliyetlerinin yerel ekonomiye hakim olmasının artan bir fonksiyonu olduğu varsayılır. Ayrıca yerli ve yabancı firmalar arasındaki daha büyük teknolojik farklılıklar, daha hızlı iletim anlamına gelebilmektedir. İletim hızının açıklaması da yatırım yapılan ülke ve firma özelliklerine bağlıdır. Teknolojinin iletimine, çok daha rekabetçi işletme çevresi ile rekabetçi yatırım yapılan ülke firmaları tarafından gerçekleştirilen öğrenme ve taklitçiliğe daha fazla yatırım yapılmasının ivme kazandırabileceği ileri sürebilir.

Yabancı yatırımlardan sağlanan verimlilik yayılmasıyla ilgili çalışmaların çoğu, yabancı firmaların faaliyette bulundukları endüstrilerde yayılımın ortaya çıkacağını varsaymaktadır. Blomström ve Kokko (1998), üretici konumundaki endüstrilerin dışında yayılmanın örnekleri olarak geriye doğru bağlantılar üzerine yazılan literatüre atıfta bulunmaktadır. Geriye doğru yayılım etkisi, çok uluslu firmaların baskı altında tuttıkları yerel piyasalardan satın aldıkları ara malların kalitesini iyileştirmek için gösterilen çabalardan kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte bu etkiler, ÇUŞ'lara mal ve hizmet sunan yerel firmalar arasındaki rekabettin de sonucu olabilir. Çalışmada, DYSY'ların yayılım etkilerinin ülkeler ve endüstriler arasında oldukça farklılaştığı ve DYSY'ların pozitif etkilerinin yerel rekabet ve kapasite düzeyiyle birlikte artış gösterdiği ifade edilmiştir (Blomström ve Kokko, 1998: 270).

Venezüella için yapılan çalışmada Aitken ve Harrison (1999), yabancı öz-sermaye katılımlarındaki artışların 50'den daha az işçi çalıştıran üretim yerleri için verimlilikte daha fazla artışlara yol açacağını bulmuşlardır. Bununla birlikte yabancı sahiplikteki artışların aynı endüstride tamamen yerli sahipli firmaların verimliliğini olumsuz bir şekilde etkilediği de tespit edilmiştir. Diğer çalışmalarda bulunan pozitif ilişkilere rağmen, bu çalışmada bulunan negatif ilişkilere çok uluslu firmaların daha verimli sektörlerle yerleşme ve daha verimli firmalara yatırım yapma davranışları ile açıklama getirilmektedir. Çalışmadan elde edilen bulgular, genel olarak ekonomi üzerindeki yabancı sahipliğin net etkisinin oldukça küçük olduğunu göstermektedir (Aitken ve Harrison, 1999: 616-617).

Lipsey (2002)'e göre yabancı firmaların teknolojik üstünlükleri açıkça görülebilenken, teorik beklentilerde olduğu gibi bilgi ve teknolojilerin yayılım etkileri üzerine bulgular farklılaşmaktadır. DYSY'ların yurtiçi faktör verimliliği üzerine genel kabul görmüş evrensel bir ilişki söz konusu değildir. Bununla birlikte DYSY'ların, bağlı yabancı şirketlere yakın bir şekilde tesis edilen yerel firmalara oldukça büyük faydalar sağladığını gösteren bulgular da vardır (Lipsey 2002: 50).

2.2.1.3. Yeni endüstrilerin oluşumu ve ihracatı

Bazı durumlarda doğrudan yatırımların temel katkılarından biri, üretimin yapısındaki şiddetli değişim veya bir ülkeye yeni endüstrilerin girmesidir. Lipsey (1999b), Güney Doğu Asya'da elektronik endüstrisinde, özellikle bu endüstrinin ilk gelişiminde ABD bağlı şirketlerinin büyük rolü olduğunu ortaya koymuştur. Mevcut veriler, bazı durumlarda zaman içerisinde azalan payıyla ihracatın %75'ini ABD şirketlerinin yaptığını göstermektedir. İhracatta makine ve kimya endüstrilerinin payı, yarıdan fazla artış gösterirken; ayakkabı, tekstil, giyim ve düşük AR-GE yoğun endüstrilerin esasen emek yoğun ürünlerini içeren diğer imalat sanayi ürünlerinin ihracat payları, %68'lerden %38'lere düşmüştür (Lipsey, 1999b: 17).

İhracat verilerinin birçok ülkede üretim verilerine göre daha detaylı olması nedeniyle, yeni endüstrilerin ve alt endüstrilerin gelişimi veya yeni ürün çeşitlerinin ihracat büyümesi üzerindeki etkileri açık bir şekilde görülebilmektedir. Yatırımın yapıldığı ülke ihracatına DYSY'ların etkisini inceleyen çalışmaların çoğu, genellikle bağlı şirketlerin yerli sahipli firmalara oranla daha fazla ihracata yönelik olduklarını tespit ederek, bağlı şirket davranışlarına açıklama getirmektedir. Bu açıdan yabancı firmaların yerli sahipli firmaların ihracat eğilimini artırdığına dair bir takım sinyallerin varlığından söz edilebilir. Aitken vd. (1997), 1986-90 dönemi için 2104 Meksika imalat sanayi kuruluşunu dikkate alarak, ihracatçı firmalara (özellikle yabancı firmalara) yakın bir şekilde yerleşmenin ihracat yapabilme yeteneğini artırıp artırmadığına açıklama getirmeye çalışmışlardır. Çalışmada, yerli firmalar için yabancı firmaların "katalizör" görevini gerçekleştirdiğine dair bulgular elde edilmiştir. Daha açık bir ifadeyle yerli firmaların ihracat yapma olasılığının ÇUŞ'lara yakın olarak tesis edilmeye pozitif bir

şekilde ilişkili olduğu bulunmuştur. Bununla birlikte firma ihracat kararlarının bütün ihracatçıların yerel yoğunlaşmasıyla ilişkili bulunmadığına dair elde edilen bulgular, ihracat yayılımının ÇUŞ faaliyetleri ile sınırlı kaldığına işaret etmektedir (Aitken vd., 1997:128).

Çin'deki ticaret ve DYSY'lar arasındaki ilişkileri araştıran çalışmada da Liu ve diğ. (2001), 1984-1998 dönemini dikkate alarak 19 ana ülke/bölgeyi içeren panel verilere dayalı nedensellik testlerini kullanmışlardır. Çalışmada ana hatlarıyla elde edilen bulguları şu şekilde sıralamak mümkündür: i) Çin ithalatının büyümesinden ana ülke/bölgeden gelen DYSY'ların büyümesine doğru tek yönlü tamamlayıcı nedensellik vardır. ii) Çin'deki DYSY stoklarındaki büyümeden ana ülke/bölgeye Çin'den yapılan ihracat artışına doğru tek yönlü tamamlayıcı nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. iii) Çin'in ihracat büyümesinden ithalata doğru tek yönlü tamamlayıcı nedensellik ilişkisi söz konusudur. Çalışmadan elde edilen bulgular, Çin kalkınmasının sürdürülebilirliğine işaret eder: Çin'e daha fazla ithalat, ana ülkeden daha fazla DYSY akımlarına yol açacak ve daha sonra artan DYSY'lar, ana ülkeye Çin'den yapılan ihracatı artıracaktır. İlaveten daha fazla ihracat, daha fazla ithalatı beraberinde getirecektir. Bu süreç vasıtasıyla yaratılan sinerjiyle Çin'in DYSY'ları ve ticareti son 20 yılda çok hızlı bir artış göstermiştir (Emsen ve Değer, 2005: 39-40).

2.2.2. Yatırım yapılan ülke büyümesi

Yabancı sahipli firmalardan yerli firmalara verimlilik yayılmasını açıklamada kullanılan ana nedenlerden birisi, DYSY'ların yatırımın yapıldığı ülke ekonomik büyümesi üzerine yaratacağı olumlu etkilere dayanmaktadır. İktisat yazınında yer alan teorik ve uygulamalı çalışmalarda, ülkeler arasındaki ekonomik büyüme farklılıklarının temelinde teknolojik yayılma ve sermaye birikiminin yattığı vurgulanmaktadır. Teknoloji transferi, değişik kanallar yoluyla gerçekleşir ve DYSY'lar, gelişmiş teknolojilere ulaşmada temel kanallardan biri olarak değerlendirilir. Dolayısıyla gelişmiş bir teknoloji düzeyine ulaşmanın temel yollarından birisi de DYSY'ların teşvikidir. Bu noktada sermaye birikiminin ekonomik gelişmeyi teşvik edeceğine dair literatür dikkate alındığında, DYSY'ların sermaye birikiminin oluşumuna ve gelişimine

katkıda bulunacağı düşünülür. Eğer yabancı firmaların yüksek verimliliği, yerli firmalardaki düşük verimlilik pahasına ortaya çıkıyorsa, DYSY'ların yurtiçi ekonomik büyüme ve toplam üretim düzeyi için hiçbir çıkarımı söz konusu olamamaktadır. Yabancı firma faaliyetlerinden kaynaklanan yayılma etkisi olmaksızın, büyüme etkilerinden bahsetmek de mümkün değildir (OECD, 2003:14). OECD, DYSY'ların yerel endüstrilere katkılarını 5 ana başlıkta toplamıştır: 1) bilgi ve teknoloji transferi, 2) girişim kültürünün gelişmesi ve yeniden yapılanma, 3) uluslararası ticari entegrasyona katkı, 4) yerel işletmelerin sektör içerisindeki rekabetini güçlendirme, 5) beşeri sermaye birikimine katkı.

DYSY'ların büyüme üzerine etkileri hakkındaki iyimser bir bakış açısı, GÜ'lerden kazanç elde etme veya GÜ'leri yakalama çabasındaki GOÜ'lerin ekonomik kalkınmasındaki temel engelin fiziksel sermayeden ziyade, bilgi ve/veya düşünce düzeyindeki eksiklik veya "bilgi açığı" olduğu Romer (1993) tarafından ileri sürülmektedir. GOÜ'lerdeki bilgi açığının, özellikle çokuluslu firmalarda mevcut olan insan veya organizasyonel sermaye yapılarından kaynaklandığı görülür. Yabancı yatırımlar, bilgi açığının bulunduğu fakir ülkelere teknoloji ve işletme bilgisi transferini kolaylaştırabilir. Bu transferler, ekonominin tamamı için doyurucu etkilere sahiptir. Böylece yabancı yatırım, sadece yabancı sermayenin bulunduğu sektörlerde değil, ekonomideki bütün firmalarda verimliliği artırabilir. Bu nedenle, GOÜ'lerde daha hızlı büyümeyi gerçekleştirmek için en etkili ve en kolay uygulanabilen politika araçlarından birisi, ÇUŞ'ların dünyanın geri kalanından elde ettikleri fikirleri getirmeleridir. Ayrıca bu bilgilere yerli kaynaklar vasıtasıyla işlerlik kazandırmaları için de yeterli düzeyde bir teşvik sağlayan ekonomik yatırım ortamı yaratması gerekmektedir. Böylece yabancı firmaların kâr elde etmesine olanak sağlanarak, yerel ekonomideki bilgi eksikliğini giderecek yabancı firmalar ekonomiye çekilmiş olunacaktır (Romer, 1993: 548).

Özetle, DYSY'ların ekonomik büyüme üzerine olası etkileri iki boyutta değerlendirilir. Birincisi, yurtiçi tasarrufların ekonomik genişlemeyi finanse etmede yetersiz kalması durumunda, DYSY'lar bu eksikliğin giderilmesine yardımcı olur. İkincisi, yabancı şirketlerin varlığının yurtiçi ekonomide pozitif dışsallıkları ortaya çıkarmasıdır. Mümkün olabildiğince fazla DYSY çekebilmede birçok ülkenin aşırı

abalaları, DYSY'ların olumlu etkilerine ilişkin teoriyi dolaylı olarak destekler görünmektedir. Bu nedenle, ekonomik büyüme üzerine yabancı yatırımlarının etkisinin incelenmesi, politika çıkarımları için önem arz etmektedir. Eğer DYSY'lar, içsel ve diğer büyüme determinantları kontrol edildikten sonra ekonomik büyüme üzerine pozitif bir etkiye sahipse; bu durum, yabancı yatırımların sınırlandırılmasını isteyen araştırmacı ve politikacıların argümanlarını zayıflatır. Aksine DYSY'lar, büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip değilse; o zaman DYSY çekebilmek için ülkeler tarafından uygulanan vergi teşvikleri, altyapı sübvansiyonları, ithalat vergi muafiyetleri ve diğer özendirici uygulamaların yeniden gözden geçirilmesi gerekir (Carkovic ve Levine, 2002: 3).

DYSY ve büyüme üzerine uygulamalı çalışmaların teorik temelleri, hem içsel büyüme teorileri hem de neo-klasik büyüme modellerinden çıkarılır. Neo-klasik büyüme modelinde DYSY'lar, yatırım miktarını ve/veya yatırımın etkinliğini artırır ve büyümede uzun dönemli etkilere ve orta vadeli geçici artışlara yol açar. Yeni içsel büyüme teorileri, teknolojik süreçlerin bir fonksiyonu olarak uzun dönemli büyümeyi dikkate alır ve DYSY'ların teknoloji transferi, yayılımı ve dağılım etkileri vasıtasıyla ev sahibi ekonomide büyüme oranını sürekli olarak artırabildiği bir kurumsal ortam yaratır.

Yatırımın yapıldığı ülke büyümesi zerine DYSY'ların etkisini incelemenin bir diğer yolu, reel GSYİH veya kişi başına GSYİH'nın büyüme oranının, DYSY akımı veya stokuyla ilişkilendiren kapsamlı ülke çalışmaları aracılığıyla gerçekleştirilebilir. Genellikle bu çalışmalardan elde edilen sonuçlar, GSYİH'ya nispeten DYSY akımı miktarı ile stokunun büyüklüğünün ev sahibi ülke büyüme oranlarına herhangi bir etkisinin bulunmadığına işaret etmektedir. Bununla birlikte çoğu çalışma, ülkelerin bazı alt grupları için bir takım faktör veya faktörlerle birleştirilebilen DYSY'ların büyümeyle pozitif bir şekilde ilişkili olduğunu ortaya koymuştur (Lipsey, 2002: 55). Kısaca DYSY-ekonomik büyüme ilişkileri sağlıklı sonuçlar vermezken, bu tür araştırmalara tamamlayıcı değişkenlerin eklenmesiyle anlamlılıklar elde edilebilmiştir.

Bu faktörler, GO'lerdeki DYSY'ların farklı motivasyonlarıyla yakından ilişkilidir. Örneğin ilksel mal sektöründe kaynağa yönelik veya kaynak araştıran DYSY'lar, teknoloji, bilgi ve sermaye transferini gerçekleştirmeye ve yüksek yabancı

döviz kazancı yaratmaya yönelirler. Diğer taraftan, kaynak araştıran DYSY, yerel ürün ve işgücü piyasalarına az sayıdaki bağlantıyla yabancı ağırlıklı alanlarda yoğunlaşırlar. Ayrıca, DYSY'nın makroekonomik faydası, rüşvetçi yerel belirli bir sınıf nedeniyle kolayca israf edilebilir veya zimmete geçirilebilir. Ekonomik büyümenin arttırılmasından ziyade, ilksel sektördeki kaynak araştıran DYSY'lar, "Hollanda Hastalığı"nın (Dutch Disease) bazı şekillerini de bu ülkeyi götürebilir (Nunnenkamp and Spatz, 2003: 6). "Hollanda Hastalığı", bir ülke ulusal parasının reel değer kazanımına neden olacak şekilde, belirli bir endüstri ihracatının aşırı şekilde artmasının diğer ulusal endüstriler üzerinde ortaya çıkardığı ters etkiler olarak tanımlanır. Daha açık bir ifadeyle "Hollanda Hastalığı", ulusal paranın değer kazanmasının imalat sanayi ürünlerinde diğer ülke ekonomilere oranla daha az rekabetçi konuma gelmesine neden olarak, ithalatı artırması ve ihracatı azaltması sonucunda, ülke ekonomisinin sanayileşme sürecini sekteye uğratmasıdır. Bu terim, Kuzey Denizi gazının keşfedilmesinden sonra Hollanda'da ortaya çıkmış ve imalat sanayinde doğal kaynak işleyen endüstrilerden yapılan ihracatın etkilerini tanımlamada yaygın bir şekilde kullanılmıştır.

Kaynağa yönelik DYSY'ların aksine, imalat sanayinin bazı kısımlarında etkinlik araştıran veya verimlilik amaçlı DYSY'lar, ev sahibi ülkenin yerel varlıkları ve nispi faktör donatımları üzerine yoğunlaşır (UNCTAD, 1998: Chapter IV). DYSY'ların bu tipi, büyük olasılıkla ev sahibi ülkenin kalkınma düzeyine uygun bilgi ve teknolojiyi beraberinde getirir ve uyarılma-taklit yoluyla bu bilgi ve teknolojilerin yayılımından yerel üreticiler ile rakiplerin faydalanmasına imkan verir. Ek olarak, etkinlik araştıran DYSY'ların dünya piyasalarına yönelmesi, ev sahibi ülkenin yabancı döviz gelirlerinde artışa yol açar. Sonuç olarak, etkinlik araştıran DYSY'ların yerleştiği endüstrilerdeki yabancı firmaların ekonomik büyüme üzerinde nispeten daha güçlü etkilere sahip olması beklenilir (Nunnenkamp ve Spatz, 2003: 6-7).

Hizmetler sektöründe ve imalat sanayinin diğer kısımlarında pazar araştıran veya pazara yönelik DYSY'lar, yeni ürün ve hizmetlerin getirilmesi, modern yerel üretim ve pazarlama teknikleri ve ev sahibi ülkedeki rekabet düzeyini artırmasıyla yatırım yapıldığı ülke tüketicilerine fayda sağlayabilir. Bununla birlikte şiddetli rekabet,

özellikle yabancı yatırımcının daha büyük piyasa gücüne sahip olması durumunda, yerel rakiplerin piyasadan dışlanmasına da yol açabilir. Ayrıca uzun dönemde ev sahibi ülke ödemeler bilançosu, eğer yerel piyasaların korunması ihracata karşı ayırım yaparsa, pazar araştıran DYSY'lar genellikle ihracat kazancı yaratması sonucunu doğurarak, fonların ilerleyen dönemlerde kendi ülkesine geri dönmesine bağlı olarak bozulur. DYSY'ların bu tipinin büyüme etkisi, etkinlik araştıran DYSY'ların büyüme etkisine oranla daha zayıf olmaktadır (Nunnenkamp ve Spatz, 2003: 7).

Son zamanlarda yapılan çalışmalarda DYSY'ların büyüme etkilerinin endüstri ve ev sahibi ülke özellikleri arasındaki karşılıklı etkileşime bağlı olacağı da ileri sürülmüştür. Literatürde bu iki farklı görüşe dayalı olarak iki karşıt hipotez ortaya çıkmıştır. Standart Heckscher-Ohlin modeli üzerine inşa edilen ve uluslararası teknoloji akımlarıyla modeli genişleten birinci hipotez, GOÜ'lerdeki DYSY'ların daha fazla emek yoğun ve daha az teknoloji yoğun endüstrilerde ortaya çıkması koşuluyla büyüme artırıcı etkilere neden olacağını ileri sürer. Bu endüstrilerdeki yabancı yatırımcının şirketi ile yerel girişimciler arasındaki teknolojik farklılıkların, nispeten küçük olacağı düşünülür. Dolayısıyla yerel girişimlerde teknolojik yayılmanın ortaya çıkması kuvvetle muhtemeldir. Bu sonuç De Mello (1997)'nin bulguları ile tutarlılık göstermektedir. Teknolojik yayılma hipotezinin aksine, sermaye ve teknolojinin uluslararası transferi (fakat yerel teknolojik yayılım olmaksızın) içeren Keynesyen modeli dikkate alan ikinci hipotez, DYSY akımlarının teknolojik olarak ilerlemiş endüstrilere yönelmesi durumunda, GOÜ'lerde ekonomik büyüme üzerinde DYSY'ların etkisinin daha büyük olması gerektiğini ileri sürer. Bu önermenin arkasındaki rasyonel, teknolojik olarak geri kalmış endüstrilerdeki sermaye stokundaki bir artışın GOÜ'lerdeki ihracat fiyatlarını düşürmesi ve böylece ticaret hadlerinde bir bozulmaya yol açmasıdır (Nunnenkamp ve Spatz, 2003: 7). Bu iki hipotez arasında uygulamalı bir şekilde ayırım yapmaya yönelik ilk çaba Dutt (1997) tarafından yapılmıştır. Her iki modelin aksine, Dutt (1997), yüksek ve düşük teknolojiler arasında DYSY'ların büyüme etkilerinde herhangi bir farklılık bulamamıştır (Emsen ve Değer, 2005:47).

Ayrıca Nunnenkamp ve Spatz (2003), GOÜ'lerin büyük bir kısmındaki ABD kaynaklı DYSY'lara dayanan analizlerde, DYSY'lar hakkında politikacılar ve yabancı

danışmanlar arasında mevcut hüküm süren saadetin zayıf uygulamalı temeller üzerine dayandığını ileri sürmüşlerdir. Yazarların böyle bir yargıya varmalarında şu bulgular etkili olmuştur:

a) Ev sahibi ülke ekonomik büyümesi ve DYSY'lar arasındaki bağı açıklayıcı DYSY değişkeni, stok verilere dayandığı sürece anlamsız olduğu sonucuna ulaşan daha önceki çalışmaları teyit edici bulgular bulunmuştur.

b) Ev sahibi ülkenin kişi başına GSYİH'sı, okullaşma oranı, yapısal kalkınma ve ticarete açıklık gibi yerel özelliklere göre ülkeler sınıflandırıldığında, DYSY'lar ve büyüme arasındaki ilişki, gözle görülebilir bir şekilde farklılaşmaktadır. İstenmeyen özelliklerin olduğu ev sahibi ülkelerde daha yüksek DYSY stoku, daha düşük büyümeyle sonuçlanır.

c) Ev sahibi ülkelerin alt grupları arasında ortanca büyüme oranlarının mukayesesi, DYSY'lar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin imalat sanayi sektörlerinden çok, hizmetler sektöründe daha güçlü olduğunu gösterir.

d) DYSY'ların büyüme etkileri, imalat sanayi endüstrileri arasında da farklılaşır. Bu farklılıklar, faktör gereksinimleri, ihracata yönelme ve firma içi ticaret nedeniyle ortak ağ içine entegrasyon gibi endüstri özellikleriyle ilişkilendirilir. İmalat sanayindeki pazar araştıran DYSY'lardan etkinlik araştıran DYSY'ları ayırt etmek için bu özellikler dikkate alındığında, DYSY'ların pozitif büyüme etkileri etkinlik araştıran DYSY'lar için bulunmuştur.

e) Yazarlar, ev sahibi ve ana ülke arasındaki büyük teknolojik açığın bulunmasının GOÜ'lerde DYSY'lar vasıtasıyla yakalama süreçlerini artıracak yönündeki hipotezi reddederler. Çalışmada, ev sahibi ülke ve endüstri özelliklerinin karşılıklı etkileşiminin ve DYSY'ların büyüme etkilerinin teknolojik açığın nispeten küçük olduğu durumlarda ortaya çıkma olasılığının daha yüksek olduğu belirlenmiştir (Nunnenkamp and Spatz, 2003: 38-40).

Sonuç olarak, ücret ve verimlilik yayılması çalışmalarında olduğu gibi, ekonomik büyüme üzerine DYSY'ların etkilerini inceleyen çalışmalar arasında da görüş birliği yoktur. Bazı dönemlerde veya ülkelerin bazı gruplarında bir takım şartlar altında pozitif etkiler söz konusu iken, DYSY'ların ekonomik büyüme üzerine etkileri hakkında

bu çalışmalara bakılarak evrensel bir ilişkinin varlığını ortaya koymak mümkün değildir. Bununla birlikte, DYSY'ların büyüme üzerine etkilerini ele alan çalışmalar, DYSY'ların büyüme üzerindeki artırıcı etkilerinin ortaya çıkarabilmesi için GOÜ'lerin uygun-destekleyici yatırım ortamını hazırlaması ve minimum bir kalkınma düzeyine erişmiş olması gerektiğini ileri sürer.

2.3. DYSY'lerin mekansal dağılımına etki eden faktörler

DYSY akımlarının belirleyicileri üzerine yapılan çalışmalarda, ana hatlarıyla iki temel motifin etkili olduğu gözlenmektedir. Bunlardan birincisi, Helpman (1984), Helpman ve Krugman (1985) ile Krugman ve Obstfeld (1994) tarafından geliştirilen “dikey DYSY akımı formatı” (Blonigen and Wang, 2004: 4) veya “ortodoks ticaret teorisi”dir. Bu yaklaşımda sermaye akımlarının yönü ve büyüklüğünü dış ticareti teorisinin belirleyemediği, ancak ülkeler arasındaki faktör oranlarındaki farklılıkların bu tür akımları belirlediği varsayılır. Ortodoks ticaret teorisine göre iki ülke arasındaki faktör oranlarındaki farklılıklar, ülkeler arasındaki reel kur ayarlamalarını teşvik eder ve sonuçta sermayenin kıt, buna karşılık emeğin bol olduğu ülkeye DYSY akımlarının yönelimi gerçekleşir. Bu durum da sermaye arz ve talebi arasındaki geçici açıkların sermayenin kıt olduğu GOÜ'lerde üretim olanakları eğrisini sağa kaymasına, yani üretimin artmasına neden olur. Fakat faktör donanımı açısından sermayenin daha yüksek bir geçişkenliğe sahip olduğu günümüz dünyasında faktör oranlarındaki farklılıklar, DYSY belirleyicisi olmaktan uzaktır ve sermaye hareketleri daha çok faiz ve döviz kurlarından etkilenir niteliktedir. Özellikle uygulamalı çalışmalara ilişkin son literatür, DYSY üzerine döviz kuru hareketlerinin güçlü bir etkiye sahip olduğunu gösterir. Döviz kurundaki değişimler doğrudan faktör (emek) fiyatlarını etkilediğinden, yani dikey akımda GÜ ile AGÜ arasındaki akımın belirleyicilerinin ücret maliyetleri olduğundan, döviz kurları temel DYSY belirleyicisi konumunda bulunmaktadır (Nakamura and Oyama, 1998: 3).

DYSY belirleyicileri üzerine yoğunlaşan ikinci motif ise Markusen (1984) tarafından geliştirilen “yatay DYSY akımı formatı” veya ÇUŞ'ların portföy yatırımını da içeren “heteredoks ticaret teorisi”dir. Burada DYSY akımlarının çoğunlukla ÇUŞ'lar

tarafından gerçekleştirildiği dikkate alınmaktadır. Markusen'in yaklaşımında GÜ ile GÜ arasında, yani iki benzeşik ülke arasındaki DYSY akımı incelenmekte ve bunda da temel belirleyicilerin gümrük tarifeleri ile taşıma maliyetlerinin olduğu ifade edilmektedir. Diğer taraftan DYSY akımlarının genellikle ÇUŞ'lar tarafından yapılması, DYSY yöneliminde bu şirketlerin diğer şirketleri kontrol etme amacı da ön plana çıkmaktadır (Nakamura and Oyama, 1998: 3).

Kısaca GÜ ve GÜ arasındaki DYSY akımında pazar arama rol oynarken, GÜ ve AGÜ arasındaki DYSY akımında ise düşük faktör maliyeti ile doğal kaynaklara ulaşma ve ülke riskinin dominant olması dikkat çekmektedir. Özellikle Latin Amerika ülkelerine Almanya kökenli doğrudan yatırımlarda, bu ülkelerin kriz risklerinin de etkili olduğu gözleminden hareketle, politik risk unsuruna ekonomik risk faktörünün de eklendiği, dolayısıyla risk unsuruna göre sıralamada yüksek riskli ülke veya bölgelerin DYSY çekemediği, yani risk ile DYSY çekme arasında belirgin bir şekilde ters yönlü ilişkilerin olduğu gözlenmektedir.

Başlangıçta DYSY akımının temelde yukarıda belirtilen motiflerle ortaya çıktığı, ancak DYSY akımlarının tarihsel gelişimine bakıldığında, DYSY akımlarında yerel belirleyicilerin nispi önemi kadar sektörel bileşenlerdeki önemli değişiklikleri içerdiği, yani bir tür evrim geçirdiği, dolayısıyla literatürde DYSY belirleyicilerinin daha da arttığı söylenebilir. Örneğin 1950'lere kadar DYSY, ilksel sektörler ile kaynağa dayalı imalat sektöründe (girdisi veya hammaddeyi büyük, buna karşılık çıktısı küçük üretim alanlarında) yoğunlaşmaktaydı. Dolayısıyla bir ülkenin doğal kaynaklara sahipliği, DYSY çekmesinde önemli etken konumundaydı. Bu faktörün nispi önemi 1960'lardan sonra azalmaya başlamıştır. 1960'lı yıllarda ülkeler arasında dış ticareti kısıtlayıcı politikaların yaygın bir şekilde uygulanmasıyla birlikte GOÜ'ler piyasasına girebilmek için DYSY akımında imalat sanayi önemli yer tutmaya başlamıştır. Dolayısıyla piyasanın büyüklüğü ve ekonomik büyüme, DYSY belirleyicisi olmuştur. 1980'lere gelindiğinde ise DYSY akımları hizmetler sektörü ile teknoloji-yoğun imalat sanayi sektörüne kaymıştır. 1990'lara gelindiğinde, dünya DYSY stoku içerisinde hizmetler sektörünün payı %50'lere ve yıllık akım içerisindeki payı ise %60'lara ulaşmıştır. Günümüzde gelinen noktada, geleneksel DYSY belirleyicileri olarak ifade

edilen doğal kaynaklara sahip olma ve dış ticaret engelleri, yine DYSY akımının temel sebepleri arasında yer almaktadır. Bunun dışında düşük emek maliyetleri ve kalifiye işgücü de önemli belirleyiciler arasında kabul edilmektedir (Narula and Wakelin, 1997: 2).

Ana hatlarıyla incelenen DYSY'ların belirleyici faktörlerinin üç setinin eşanlı olarak mevcut olduğu durumlarda ortaya çıktığı yaygın bir şekilde kabul görmektedir (Dunning, 1981: 30-31). Bunlar: i) ÇUŞ'lardaki sahiplik-özel rekabetçi üstünlükler, ii) yatırımın yapıldığı ülkedeki mekansal üstünlükler, iii) firma içindeki etkin ticari faydalar şeklinde sıralanabilir.

Bir firmanın sahiplik-özel karşılaştırmalı üstünlüğü (örneğin patentli teknoloji), yabancı bir çevrede üretim faaliyetlerinin tesis edilmesi nedeniyle ortaya çıkan ilave maliyetlerini karşılayabilir ve yerel firmalarla karşılaştırıldığında, yabancı firmaların bir takım dezavantajların üstesinden gelmesine yardımcı olabilir. Firmaların sahiplik-özel üstünlükleri, yatırım yapılan ülkenin mekansal üstünlükleri (büyük piyasa veya kaynakların düşük maliyetleri veya kaliteli altyapı gibi faktörler) ile birleştirilmelidir. Son olarak firma, içselleşme nedeniyle hem sahip-özel hem de mekansal üstünlükleri kendi çıkarına kullanmayı daha kârlı bulabilir.

Buradaki birinci ve üçüncü koşul, DYSY'ların firmaya özgü belirleyicileri konumunda iken; ikincisi, alana özgü niteliktedir ve DYSY'lar yatırım yapılan ülkeye akımı üzerine hayati bir etkiye sahiptir. Eğer şartlardan sadece birincisine rastlanırsa, firmalar yabancı bir piyasaya hizmet etmek için ihracatta bulunmayı, patent satışı veya lisans vermeyi daha güvenilir bulacaklardır. Eğer üçüncü şart ilkinin ilavesiyle, DYSY'lar mekansal üstünlüklerin varlığında, yabancı piyasalara hizmet etmenin tercih edilen yolu olacaktır. DYSY'ların ortaya çıkma şartlarının bu üçlemesi dikkate alındığında, yatırım yapılan ev sahibi konumundaki ülke hükümetleri doğrudan sadece mekansal determinantları etkileyebilme gücüne sahip olabilir.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD), DYSY'lar için yatırım yapılan ülke determinantlarını üç ana başlık altında sınıflandırmaktadır. Bunlar: i) politik yapılar, ii) ekonomik determinantlar ve iii) sağlanan kolaylıklardır. UNCTAD, ekonomik determinantları analitik kolaylık için yabancı ülkelerde yatırım yapan

ÇUŞ'ların temel motivasyonlarını yansıtacak şekilde üç grup içerisinde (kaynağa yönelik, piyasaya yönelik ve etkinliğe yönelik) sınıflandırmaktadır. Tablo2, DYSY'ların yatırım yapılan ülke determinantlarını özet bir şekilde vermektedir.

UNCTAD'ın DYSY belirleyicileri sınıflandırmasına benzer şekilde Ioannatos (2004), DYSY determinantlarına ekonomik, sosyal ve politik modeller yardımıyla açıklama getirirken; Moosa ve Cardak (2003), yukarıdaki sınıflamalara birebir sadık kalmışlardır. Ioannatos (2004)'ın ekonomik modeli, UNCTAD'ın ekonomik değişkenleri ile birebir örtüşürken, sosyal model altında, önemli sosyal göstergelerden olan ev sahibi ülkenin kentleşme süreci, yaşam kalitesi ve sağlık sistemi gibi değişkenleri de dikkate almıştır. Ayrıca politik model kapsamında, ev sahibi ülkelerin siyasal sistemi, hükümet yolsuzlukları, yatırım iklimi ve ülkeler arası politik koordinasyonu temsilen ana DYSY kaynağı konumundaki ABD'ye olan coğrafi yakınlık değişkenleri de kullanılmıştır. Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, DYSY'ların mekansal dağılımı üzerine etki eden birçok ekonomik, politik ve sosyo-kültürel faktör söz konusudur. Nunnenkamp (2002), yukarıdaki sınıflamadan farklı olarak, DYSY'ların mekansal dağılımında etkiye sahip faktörleri *geleneksel faktörler* ve globalleşmeyle birlikte önemleri giderek artan *geleneksel olmayan faktörler* olarak ikili bir tasnife tabi tutmuştur (Emsen ve Değer, 2005: 52).

Tablo 2. DYSY'lerin Yatırım Yapılan Ülke Determinantları

Yatırım Yapılan ülke Determinantları	ÇUŞ Motivasyonlarına Göre DYSY'lerin Türleri	Yatırımın Yapıldığı Ülkedeki Temel Ekonomik Determinantlar
DYSY'lar İçin Politik Yapılar • Ekonomik, politik ve sosyal istikrar • Piyasaya giriş ve işlem yapmayla ilişkili kurallar • Yabancı kaynaklı kuruluşların işleyiş standartları • Piyasaların yapısı ve fonksiyonlarına yönelik politikalar • DYSY'lara yönelik uluslararası antlaşmalar • Özelleştirme politikaları • Dış ticaret politikası ve bu politikaların DYSY'lar ile uyumu • Vergi politikası	Piyasa Araştıran	• Piyasa büyüklüğü ve kişi başına gelir • Piyasa büyümesi • Global ve bölgesel piyasalara erişim • Ülkeye özgü tüketici tercihleri • Piyasaların yapısı
Ekonomik Determinantlar	Kaynak/Varlık Araştıran	• Hammadde • Düşük maliyetli kalifiye olmayan işgücü • Uzmanlaşmış işgücü • Teknoloji, yenilikçi ve diğer yaratılmış varlıklar • Fiziksel altyapı (havaalanı, yollar, enerji ve iletişim gibi)
Sağlanan Kolaylıklar • İmaj yaratımı, yatırım yaratan faaliyetler ve yatırım kolaylaştıran hizmetleri içeren Yatırım Promosyonları • Yatırım teşvikleri • İdarinin etkinliği ve rüşvet gibi ekstra maliyetler • İki dilli okullar ve yaşam kalitesi gibi sosyal imkanlar • Yatırım sonrası hizmetler	Etkinlik Araştıran	• İşgücü kaynaklarının verimliliği için ayarlanmış varlıkların ve kaynakların maliyeti • Yatırımın yapıldığı ülkedeki taşıma ve iletişim maliyetleri ve diğer aramalı maliyetleri gibi diğer girdi maliyetleri • Bölgesel şirket ağının tesisine yardımcı olan bölgesel entegrasyona üyelik

Kaynak: UNCTAD, World Investment Report 1998: Trends and Determinants, p. 91.

Bu bilgiler ışığında, DYSY'ların ev sahibi ülke determinantlarının çeşitli boyutları bulunmasına rağmen, DYSY'ların mekansal dağılımının nedenleri üzerine yoğunlaşan çalışmaların oluşturduğu literatür; piyasa büyüklüğü, işgücü maliyetleri, doğal kaynaklar, altyapı imkanları, ticari engeller, büyüme oranları, dışa açıklık derecesi, dış ticaret açığı (ödemeler bilançosu açığı), coğrafi yakınlık, döviz kurları ve vergi oranlarını dikkate almaktadır. Burada değişkenlerin doğası ele alındığında, genel anlamda değişkenlerin UNTACD'ın tasnifine uygun olarak ekonomik, politik ve kurumsal değişkenler statüsünde ele alınıp sınıflandırıldığı dikkati çekmektedir (Emsen ve Değer, 2005: 53-54).

Sonuç olarak, DYSY akımlarının belirli ülke ve bölgeleri tercih etmesinde ev sahibi ülkelere özgü ekonomik, politik ve sosyo-kültürel faktörler söz konusudur. Bununla birlikte, çalışmalarda kullanılan DYSY belirleyicileri genel olarak iki ana başlık altında ele alınmaktadır. Birinci grupta yer alanlar “geleneksel değişkenler” olarak tanımlanmaktadır ve pazarın büyüklüğü ve gelir düzeyi, ücret rekabeti, ticari engeller, dışa açıklık ve dış borçluluk gibi değişkenler başlığı altında toparlanır. İkinci grupta yer alan değişkenler ise “geleneksel olmayan değişkenler” olarak adlandırılır ve ülke riski ve politik risk, yığılma etkileri, ortak finansman koşulları, reel kur değişkenliği ve yapısal reformlar olarak alt başlıklar halinde ele alınır. Çalışmanın takip eden kısmında ise, DYSY'ların özellikle ekonomik boyutu baz alınmış ve bunun dışında politik ve sosyo-kültürel belirleyicileri de bireysel ülke değişkenleri olarak değerlendirilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. ÜST ORTA GELİRLİ LATİN AMERİKA ÜLKELERİ İLE TÜRKİYE'DE DYY'LERİN BELİRLEYİCİLERİ: PANEL VERİ ANALİZLERİ (1980-2004)

3.1. Dünya ve örnek ülkeler kapsamında DYY hareketleri

Çalışmada Latin Amerika ve Türkiye bağlamında bir gruplandırma arayışı söz konusu olmuştur. Bilindiği gibi değişik kriterlere ve bu doğrultuda yapılacak ortak tasniflendirmelerle ülkeler gruplandırılabilir. Bir örnek teşkil etmesi babından ülke sınıflandırmaları şu şekilde yapılmıştır (Taylor, 2004: 50):

1. Sürekli büyüme ekonomileri: Çin, Hindistan, Singapur ve Vietnam
2. Asya Kriz ekonomileri: Endonezya, Kore, Malezya ve Tayland
3. Döngüsel durgunluk ekonomileri: Filipinler ve Türkiye
4. Enflasyona istikrar kazandırmada öncelikli ekonomiler: Brezilya ve Rusya
5. Sosyalizm sonrası geçiş ekonomileri: Macaristan ve Polonya

Bir diğer tanımlama da ülke ekonomilerinin sahip olduğu güce göre yapılan sınıflandırmadır. Böyle bir tanımlamayı futbol ligleri kategorisinde ele almak mümkün olabilir. Bu yönüyle (Eğilmez, 2008b)

1. Süper Lig: G7 Ülkeleri (ABD, Japonya, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Kanada)
2. Birinci Lig: Geri kalan 23 gelişmiş ülke (İspanya, Belçika, Hollanda, Danimarka, İsveç, Norveç, vs.)
3. Terfi Ligi: Yeni yükselen pazar ekonomileri¹ (Rusya, Türkiye, Çin, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Romanya, Arjantin, Brezilya, Tayland, vs.)

¹ Emerging markets deyimini Türkçeye çok farklı çevirilerle aktarılsa da genellikle gelişme yolundaki ülke statüsüyle gelişmiş ülke statüsü arasındaki bazı ülkeleri ayırt etmek için kullanılmaktadır. Yeni yükselen pazar ekonomileri deyiminin tam bir tanımının da söz konusu olmadığı söylenebilir. Yapılan değişik tanımlamalar içinde; "Reform programları uygulayarak ve ekonomik iyileştirmeler konusunda ilerleyerek küresel pazara katılma yolunu izleyen ekonomiler" tanımı genel kabul gören tanım olarak nitelendirilmektedir. Morgan Stanley'in hazırladığı MSCI Emerging Market indeksi 26 ülkeyi kapsamaktadır. Bunlar: Arjantin, Brezilya, Şili, Çin, Kolombiya, Çek Cumhuriyeti, Mısır, Macaristan, Hindistan, Endonezya, İsrail, Ürdün, Malezya, Meksika, Fas, Pakistan, Peru, Polonya, Filipinler, Rusya, Güney Afrika, Güney Kore, Tayvan, Tayland, Türkiye ve Venezüella. Bazıları bu listeyi daraltırken; bazıları da genişletilmektedir. Örneğin The Economist Dergisi bu listedeki ülkelerden Ürdün'ü listeye katmazken; buna karşılık Hong Kong, Singapur ve Suudi Arabistan'ı gelişmiş ülkeler kategorisinden alıp bu listeye dahil eder. Bazıları da bu listeye Avrupa'dan Romanya, Bulgaristan gibi

4. İkinci Lig: Gelişme yolundaki ülkelerin daha iyi durumda olanları (Cezayir, Tunus, Arnavutluk, Azerbaycan, vs.)

5. Üçüncü Lig: BM'nin en az gelişmiş sınıflamasına giren 50 ülke (Afganistan, Bangladeş, Nijerya, Kamerun, Gana, vs.)

Gerek Taylor, gerekse Eğilmez tarafından yapılan sınıflandırma benzeri olacak şekilde ülke gruplandırmaları için değişik noktada ortak karakteristikler belirlenebilir. Bunların içerisinde cari açık ve büyüklüğü, bütçe açığı ve büyüklüğü, tasarruf yapabilme yetisi ve büyüklüğü, demokratikleşmeye olan inanç ve derecesi vb. faktörlere göre sınıflama yapılabilir. Yapılan sınıflandırmalar doğrultusunda Konfüçyen felsefeye sahip ve göreceli olarak daha disipline olmuş ekonomiler ile göreceli olarak daha az disipline niteliğindeki Latin ekonomileri şeklinde bir sınıflandırma yapmak mümkündür.

Bu bağlamda 1950-1970 yılları arasında bir çok ülkede olduğu gibi Latin Amerika ülkelerinde, içe dönük, ağırlıklı olarak ithal ikamesine dayalı strateji uygulanmıştır. Ancak, Latin Amerika Komisyonu çalışmaları içinde yer alan Singer ve Prebish, uluslararası ilksel mallar ve hammadde fiyatlarındaki bozulmaların AGÜ'lerin endüstrileşmesinde sorun yaşamalarına, zengin ve fakir ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının artmasına sebep olduğunu vurgulamışlar; bu bağlamda endüstrileşmek için küçük ülkelerin yeni gelişen sektörlerini korumaya gerek duydukları tezini ileri sürmüşlerdir. Bu argüman, daha çok bebek endüstriler teziyle çok yakından ilişkilidir. Prebish dışa dönük kalkınmanın Latin Amerika ülkelerinde kapasite yetersizliği sebebiyle başarısız olacağını belirtmiştir ki, bu durum, Feder (1982)'in asgari kalkınmışlık ölçütüyle de örtüşmektedir. Ekonomik gelişmenin sanayileşmeyi gerektirdiğini ve ithal ikamesiyle, ılımlı ve seçilmiş koruma politikalarıyla bunun olabileceğini ifade etmiştir (Prebish, 1984: 179). Ancak, ilk dönemlerde ılımlı koruma uygulamaları, daha sonraları ekstra gümrük tarifesi ve devlet desteği gibi ek korumaları gerektirmiştir.

ülkeleri ve Orta Asya'daki ülkelerin bazılarını (Türkmenistan, Ukrayna gibi) katarak sayıyı artırmaktadır. Bazıları ise bu sayının 10 dolayında olduğuna vurgu yapmaktadır (Eğilmez, 2008b).

Bu bağlamda Little, Scitovsky ve Scott (1970) tarafından yapılan çalışmada, Latin Amerika ülkeleriyle ilgili olarak imalat sektöründe yüksek derecede korumanın, ihracat sektörlerine karşı çok ciddi ayrımcılığa, kaynakların yanlış tahsisine, verimsiz yatırımlara ve gelir dağılımında kötüleşmeye yol açtığı ortaya konulmuştur (Edward, 1994: 4). Daha sonraki çalışmalarda korumacı politikalar Latin Amerika kalkınma stratejileri formülasyonlarında merkezi yer almıştır. Ayrıca lobi ve çıkar gruplarının baskısı, Latin Amerika'da koruyucu yapının dengesizleşmesinin başında gelen etken olmuş; bir grup korumanın keyfini sürerken, başka bir grup ise koruma politikalarından zarar görmüştür (Edwards, 1992: 38). Dolayısıyla Latin Amerika ülkeleri, 1980'lerin başında içine düştükleri ekonomik problemlerden kurtulmak ve ekonomik gelişmeyi sağlamak amacıyla yeni formüller aramaya başlamışlardır. Uluslararası mali kuruluşların tavsiyeleri doğrultusunda ve dünyada yükselen trendi takip ederek dışa açılmaya başlamışlar ve ihracata karşı olan önyargının giderilmesine yönelik çabalar sarfetmişlerdir.

Latin Amerika'da dışa yönelimle birlikte, özellikle ihracatın gelişmesi için çaba sarfedilmediği dikkati çekerken; ihracata dönük faaliyetlerde iki temel faktörün bu yönelimi olumsuz yönde etkilediği söylenebilir. Birincisi, ithal ikameci dönemden kalma gümrük vergileri ve kotaların ihracat sektörü için gerekli olan ara malların maliyetlerini yükseltmeye devam etmesidir². İkincisi ise, koruma politikaları sonucunda oluşan aşırı değerlenmiş döviz kurlarının ihracatta rekabet edebilirliği azaltmasıdır. Ayrıca ihracatçı sektörlerle karşı var olan önyargı, bu ülkelerde uzun süren dış borç krizlerine de yol açmıştır (Edwards, 1994: 5). Bu bağlamda 1982 yılında, dünyadaki toplam borç yoğunlaşmasının yüzde dağılımında Latin Amerika ve Karayip ülkelerinin payının %51.3 olması, bu ülkelerin borç krizi yaşamalarının en önemli göstergelerinden birisi olmuştur. Söz konusu dönemde, örneğin Brezilya, ihracat gelirlerinin %81'ini borç ödemesinde kullanmıştır. Borç yükünün fazla olması bu ülkelerdeki yatırımlar üzerinde de ciddi anlamda olumsuz etkiler yaratmıştır. Çünkü borç tuzağında kısır bir

² Kore ve Tayvan ile Arjantin'deki ticaret politikaları kıyaslandığında ise, 1970'li yıllarda, koruma oranlarının Kore'de %10, Tayvan'da %5 Arjantin'de ise %47 olduğu; bu farkın imalat sektöründe daha da büyüdüğü ve sırasıyla Kore'de %-1, Tayvan'da %19, Arjantin'de ise neredeyse %100 olduğu görülmüştür (Lin, 1988: 163).

döngü bulunmaktadır; yavaş büyüme, bir ülkenin borç sorununu çözmek için uzun vadeli bir çözüm stratejisi oluşturmalarını zorlaştırır. Borcu ödeme zorunluluğu, bu yavaş büyümenin arkasında yatan temel bileşenlerden birisi konumundadır (Gibson ve Tsakalatos, 2001: 177, 202).

Diğer taraftan Latin Amerika'da ihracata yönelik büyüme stratejisinin neden Asya'daki gibi başarılı olmadığı konusunda bazı karşılaştırmalar da yapılmıştır. Bunlardan birisinde, Latin Amerika'da, özellikle de Brezilya özelinde ücretlerin yüksek olması sebebiyle³, ihracatın Asya'daki gibi bu ülkelerin büyümesinde motor olamadığı ifade edilmiştir. Ayrıca, ihracat için gerekli olan döviz kısıtlamalarının birçok ülkede ihracatın başarısızlığına neden olduğu belirtilmiştir (Edwards, 1994: 7). Bunun yanı sıra Doğu Asya'nın başarılarının detayları konusunda yapılan çalışmada, başarının, devletin özel firmaları organize etmesi ve performanslarını çeşitli kriterlerle ölçerek kredi ve diğer biçimlerde ödüllendirmelerde bulunmasında yattığı ifade edilmiştir (World Bank, 1993: 128). Latin Amerika'da ihracata yönelik gelişme stratejisi, ihracat potansiyeline sahip olduğu varsayılan seçilmiş endüstrilerin sübvansede edilmesine dayanırken; Asya'da ise devlet politikası nihai malın dünya piyasasında etkili olup olmamasına dayandırılmıştır (Edwards, 1994: 9). Dolayısıyla, Asya'da üretilen ürünün dış piyasada rekabet edilebilirliği ve başarısına dayanan bir strateji izlenmiştir.

Makroekonomik göstergeler açısından da önemli farklılıklar söz konusudur. Latin Amerika yüksek enflasyondan ve döviz kurlarındaki istikrarsızlıktan büyük ölçüde etkilenmiştir. Sachs'ın belirttiği gibi; gelişmekte olan ülkelerde, ticaretin liberalize edilmesi öncesinde, daha uygun bir makroekonomik istikrara ulaştıracak düzenlemeler önem arz etmektedir (Sachs, 1988: 5). Latin Amerika'da makroekonomik istikrar sağlanmadan gerçekleşen liberalleşme, onların başarısızlığını etkileyen bir unsur olmuştur. Benzer adımlarla ilerlemiş olan Türkiye'de de ekonominin ve alt yapının hazır olmadığı bir dönemde finansal liberalleşme maalesef krizleri beraberinde getirmiştir.

³ 1973-85 yılları arasında işgücü verimliliği Kore'de yıllık %8.7 artmışken; bu oran, Arjantin'de %0.5 olarak gerçekleşmiştir (Lin, 1988: 164).

Ticaret reformu konusunda yapılmış olan çalışmaların ışığında, başarılı reform için bazı unsurların dikkate alınması gerektiği vurgulanmıştır. Bu unsurlar şunlardır (Edwards, 1994: 32): i-) İhracatta, özellikle geleneksel olmayan ihracatta geçmiş yıllardaki oranları aşan bir büyüme, ii-) Verimlilik artışı ve bütün ekonomide hızlı bir büyüme, iii-) Dış ticarete aşırı açıkların giderilmesi, iv-) Reel ücret.

Diğer taraftan, Latin Amerika ticaret reformlarının dört temel unsur ile karakterize etmek mümkündür. Birincisi, kota ve yasakları da içeren tarife dışı engellerin kapsamlı biçimde azaltılması; ikincisi, ithalat tarifelerinin indirilmesi; üçüncüsü, tarifenin yaygın olan yapısında indirim ve dördüncüsü, ihracat vergisini düşürme (Edwards, 1994: 35).

Latin Amerika'da ticaret reformlarının en önemli amacı, ihracata olumsuz bakış önyargısını azaltmak ve ihracatı yükseltmek olmuştur. Belirtilen amacı gerçekleştirmek için, dış ticarete rekabeti sağlayabilir reel kurlar, ihracat için gerekli olan ara malları ve sermaye malları ithalatında maliyet indirimleri ve desteklenen ihracatta göreceli fiyatlarda direkt kayma şeklinde üç kanaldan uygulamalara gidilmiştir. Bu çabalar sonucunda ihracat 1970-80 yılları arasında ortalama %2, 1980-85 yılları arasında ortalama %5.5, 1986-90 arasında ise ortalama %6.7 oranında artış göstermiştir (Edwards, 1994: 35). Latin Amerika ülkelerinde reel kurların değerlendirilmesi ve rekabet gücünün azalmasına da iki faktör neden olmuştur; birincisi, enflasyonla mücadelede döviz kurlarının kullanılması ve ikincisi, bu ülkelere giren büyük miktarda sermaye akımlarının yerli paranın aşırı değerlendirilmesine sebep olması.

Ancak, bütün bu uygulamalara karşılık, Latin Amerika'nın dışa yönelim uygulamalarından çıkarılabilecek temel sonuç, bu ülkelerde liberalizasyon-dışa açılmaya yönelik politika uygulamalarının konunun özünü taşımaktan ve amacına uygun olmaktan uzakta olmasıdır. Daha açık bir deyişle, bu ülkeler dışa açık-ihracata yönelik politikalara yönelirken, dışa açılımı gerektirecek gerekli kurumsal ve altyapı bağlamında desteklere ve değişimlere gidilmeden bir dönüşüm süreci yaşanmaya çalışıldığı söylenebilir.

Bu ülkelerin temel makroekonomik yapıları özetlenmeye çalışılırken, kurumsal yapıları gerektiği ölçüde oturtamamanın bir diğer olumsuz yansımalarının da DYSY

çekememede başarısızlıklar şeklinde kendini gösteren olumsuzluklara dikkatler çekilebilir. Bu bağlamda Türkiye ile Latin Amerika’da benzeşik gelir yapılarıyla seçilen ekonomilerde DYSY’larını belirleyen unsurların araştırılması ana temayı oluşturmuştur.

3.2. Veri ve metodoloji

Çalışmanın bu kısmında, çalışmanın amacı ortaya konulduktan sonra çalışmanın uygulama kısmını oluşturacak olan metodolojik bilgilere yer verilecektir. Bu çerçevede çalışmadaki örnek ülke grubu verildikten sonra bu ülkeleri ele alan panel veri tahminleri ve Granger nedensellik testlerinde kullanılacak değişkenler irdelenecektir.

3.2.1. Çalışmanın amacı ve örnek ülkeler

Bu çalışmada, son yıllarda küreselleşme ile birlikte önemi ve değeri giderek artan DYY'lerin GOÜ'lerdeki belirleyicilerinin araştırılması amaçlanmıştır. Çalışma kapsamında Latin Amerika kıtasında yer alan ve Türkiye ile üst orta gelirli ülkeler grubunda yer alan ülkeler ele alınmıştır. Bu çerçevede Türkiye’nin yanında Arjantin, Brezilya, Şili, Kosta Rika, Panama, Uruguay ve Venezüella'ya yer verilmiştir. Çalışma dönemi olarak GOÜ'lerin ağırlıklı ticari liberalizasyon faaliyetlerine yönelmeye başladıkları 1980 sonrası dönem alınmış ve bu bağlamda 1980-2004 arası dönem analizlere tabi tutulmuştur.

3.2.2. Çalışmanın yöntemi ve değişkenlerin seçimi

Çalışmanın daha önceki kısımlarında ayrıntılı bir şekilde ele alındığı üzere DYY'lerin belirleyicisi olarak çok sayıda ekonomik faktörler söz konusudur. İktisat yazınında genel anlamda bu ekonomik faktörleri mikroekonomik bazdaki faktörler ve makroekonomik bazdaki faktörler olmak üzere ikili bir tasnife tutulduğu bilinmektedir. Mikroekonomik bazdaki faktörleri, daha çok işletme ölçeğinde DYY yapılmasının belirleyicileri olarak ele alırken; makroekonomik bazdaki faktörleri ise arz ve talep yönlü faktörler şeklinde sınıflandırmak mümkündür. Örneğin bir ülkenin satınalma gücünü yansıtan GSMH ile ülke nüfusu talep yönlü faktörler iken, ülkedeki enflasyon

oranı, sabit sermaye birikimi ve ülkenin dış ticarete olan açıklığı arz yönlü önemli faktörler arasındadır. Dolayısıyla bu çalışmada DYY'lerin önemli determinantları arasında sayılan ve verisine sağlıklı bir şekilde ulaşılabilen GSMH, nüfus, enflasyon oranı, sabit sermaye birikimi ve ülkenin dışa açıklık derecesi değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmada ulaşılabılır veri seti kısıtlı olduğundan, zaman serisi analizleriyle sağlıklı tahminlerde bulunmak mümkün olamamaktadır. Ancak yine de bir fikir vermesi açısından zaman serisi analizleri ile ilgili olarak da bireysel ülke tahminleri yapılmıştır. Bunun dışında çalışmada temel olarak panel verilere dayalı analizlere gidilmiş ve buradan hareketle politika çıkarımları yapılmaya çalışılmıştır (Greene, 1993: 458). Gerek panel veride, gerekse zaman serisinde gerçekleştirilecek olan regresyon analizleri için tahmin eşitliği ise aşağıda biçimde verilmiştir.

$$DYY_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 GSMH_{ij} + \alpha_2 ENF_{ij} + \alpha_3 NUF_{ij} + \alpha_4 SERP_{ij} + \alpha_5 TICP_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

Bu tahmin eşitliğindeki değişkenler sırasıyla DYY, doğrudan yabancı yatırımı; GSMH, ülke üretim düzeylerini temsilen kullanılan Gayri Safi Milli Hasılayı; ENF, ülkelerdeki ekonomik belirsizliklerin bir göstergesi olarak Enflasyon Oranını; NUF, ülkelerin talep gücünü yansıtmaları açısından ülkelerin Nüfus Büyüklüğünü; SERP, ülkelerdeki sermaye birikiminin GSMH oranını; TICP, ülkelerdeki toplan dış ticaretin (ithalat+ihracat) GSMH oranını; ε hata terimini temsil etmektedir. i ve j ise sırasıyla ülke ve zamanı temsil etmektedir. Çalışmada kullanılacak bu eşitlik, çift logaritmik kalıpta tahmin edilecektir. Böylece ilgili açıklayıcı değişken ile bağımlı değişken arasındaki esneklik katsayılarına ulaşılabilecektir. Çalışmada regresyon analizlerine ek olarak değişkenlerin logaritmik değerlerine dayalı olarak Granger nedensellik testlerine de yer verilecektir.

Eşitlik 1'de verilen model kapsamındaki değişkenlere ait panel veri durağanlık sınama sonuçları EK 2'de verilmektedir. Değişkenlerin seviye düzeylerinden durağan oldukları EK'teki birim kök test sonuçlarından anlaşılmaktadır. Dolayısıyla çalışmada sahte regresyon ilişkilerinin ortaya çıkması, yapılan birim kök testleri ile engellenmiştir.

3.3. Analiz sonuçları

Çalışmanın analiz sonuçları yukarıda da belirtildiği gibi iki kısımda ele alınmıştır. Bunlardan ilki, zaman serisi analizleri çerçevesinde regresyon tahminlerinden ve ikincisi de, panel veri analizlerinden oluşturulmuştur.

3.3.1. Zaman serisi analizleri

Zaman serisi analizlerinde serilerin durağan olmaması halinde sahte regresyon sorunsalı ortaya çıkması kuvvetle muhtemeldir. Bu nedenle bireysel ülkelere özgü regresyon analizlerine yönelmeden önce durağanlık analizleri yapılmış ve Ek 1’de sonuçlar gösterilmiştir. Seriler durağan hale getirildikten sonra yapılan analizler 8 ülke için ayrı ayrı verilmiştir. Ancak, buradaki analizlerde serilerin yeterince uzun olmaması nedeniyle tahmin sonuçlarının sağlıklı olamayacağı bilinmektedir. Burada yapılan analizler, bireysel ve ülkeye özgü olarak yine de yapılmasının altında yatan temel düşünce, bir ön fikir edinme amacını taşır.

Tablo 3’de Arjantin için tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 3. Arjantin İçin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	-6.303	32.206	-0.196	0.848
LOG(GDP)	11.535	23.779	0.485	0.636
LOG(ENF)	-0.021	0.066	-0.318	0.756
LOG(NUF)	0.568	1.866	0.304	0.766
LOG(SERP)	-1.208	1.111	-1.088	0.298
LOG(TICP)	1.405	1.428	0.984	0.345
R2	0.214	F-İstatistiği		0.653
Düzeltilmiş R2	-0.114	Olasılık (F-İstatistiği)		0.665
Durbin-Watson	2.318			

Arjantin için yapılan tahmin sonuçlarının istatistiki açıdan anlamlılık taşımadığı görülmektedir. Değişkenlerin işaretler açısından taşıdığı değerler dikkate alındığında, teorik beklentilerle paralellik arz eden sonuçların elde edildiği gözlenmektedir. Burada ilgi çekebilecek sonuç, NUF ve SERP değişkenlerinin aldığı işaretlerdir. Bu

değişkenlerin aldığı işaretlerde NUF'un pozitif, SERP ise negatif değerler aldığı; bunun da ülkenin faktör donanımı olarak nitelendirilebilecek yapıya uygun şekilde sermaye hareketliliğinin olduğu ileri sürülebilir.

Tablo 4'de Brezilya için tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 4. Brezilya İçin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	-0.647	0.838	-0.772	0.451
LOG(GDP)	2.253	1.005	2.243	0.039
LOG(ENF)	-0.198	0.100	-1.977	0.065
LOG(NUF)	32.153	47.124	0.682	0.504
LOG(SERP)	1.674	1.354	1.236	0.233
LOG(TICP)	4.135	2.081	1.987	0.063
R ²	0.322	F-İstatistiği		1.614
Düzeltilmiş R ²	0.122	Olasılık (F-İstatistiği)		0.210
Durbin-Watson	2.450			

Brezilya için yapılan tahmin sonuçlarının istatistiki açıdan anlamlılık taşıyanlarının GDP, ENF ve TICP değişkenlerinin olduğu görülmektedir. Bu değerlerden Brezilya'da DYY yöneliminin daha çok iç pazara yönelim motifi taşıdığı ileri sürülebilir.

Tablo 5'de Şili için tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 5. Şili İçin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	-99.605	28.561	-3.487	0.003
LOG(GDP)	1.072	0.451	2.379	0.029
LOG(ENF)	-0.173	0.296	-0.585	0.566
LOG(NUF)	5.743	2.318	2.478	0.023
LOG(SERP)	-0.804	0.616	-1.306	0.208
LOG(TICP)	0.214	1.231	0.173	0.864
R ²	0.885	F-İstatistiği		27.736
Düzeltilmiş R ²	0.853	Olasılık (F-İstatistiği)		0.000
Durbin-Watson	0.844			

Şili için yapılan tahmin sonuçlarının istatistiki açıdan anlamlılık taşıyan değişkenleri ise GDP ve NUF olduğu görülmektedir. Değişkenlerin işaretler açısından taşıdığı değerler dikkate alındığında, teorik beklentilerle paralellik arz eden sonuçların elde edildiği gözlenmektedir. Buradaki sonucun da, NUF ve SERP değişkenleri açısından Arjantin ile paralellik arz ettiği aldığı işaretlerdir.

Tablo 6’da Kostra Rika için tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 6. Kostra Rika İçin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	-1.398	16.559	-0.084	0.934
LOG(GDP)	1.651	0.443	3.726	0.002
LOG(ENF)	-0.037	0.164	-0.228	0.822
LOG(NUF)	-1.360	1.798	-0.756	0.459
LOG(SERP)	0.056	0.271	0.207	0.838
LOG(TICP)	0.775	0.540	1.434	0.169
R2	0.957	F-İstatistiği		80.996
Düzeltilmiş R2	0.946	Olasılık (F-İstatistiği)		0.000
Durbin-Watson	2.316			

Kostra Rika için yapılan tahmin sonuçlarının istatistik açıdan anlamlılık taşıyan tek değişken GDP değişkenidir. Değişkenlerin işaretler açısından taşıdığı değerler dikkate alındığında, teorik beklentilerle paralellik arz eden sonuçların elde edildiği gözlenmekte ve özellikle içi ekonomik istikrarın göstergesi olan ENF değişkenini yükselmesinin sorunlu olduğu söylenebilir.

Tablo 7’de Panama için tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 7. Panama İçin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	2.959	3.821	0.774	0.454
LOG(GDP)	8.643	2.714	3.185	0.008
LOG(ENF)	-0.127	0.267	-0.475	0.643
LOG(NUF)	-174.036	185.845	-0.936	0.368
LOG(SERP)	1.298	1.062	1.222	0.245
LOG(TICP)	0.536	2.604	0.206	0.841
R2	0.397	F-İstatistiği		1.579
Düzeltilmiş R2	0.145	Olasılık (F-İstatistiği)		0.239
Durbin-Watson	2.970			

Panama için yapılan tahmin sonuçlarının istatistiki açıdan anlamlılık taşıyan tek değişkenin, GDP olduğu görülmektedir. Değişkenlerin işaretler açısından taşıdığı değerler dikkate alındığında, Arjantin'in aksine NUF ve SERP değişkenlerinin aldığı işaretlerde, ülkenin sermaye yoğun bir yapıya uygun şekilde sermaye hareketliliğinin olduğu ileri sürülebilir.

Tablo 8'de Türkiye için tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 8. Türkiye İçin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	26.485	0.449	58.957	0.000
LOG(GDP)	3.437	0.824	4.170	0.001
LOG(ENF)	0.358	0.191	1.871	0.078
LOG(NUF)	-333.317	22.102	-15.081	0.000
LOG(SERP)	-4.236	0.793	-5.342	0.000
LOG(TICP)	-0.043	0.802	-0.054	0.958
R2	0.941	F-İstatistiği		57.393
Düzeltilmiş R2	0.925	Olasılık (F-İstatistiği)		0.000
Durbin-Watson	1.793			

Türkiye için yapılan tahmin sonuçlarında TICP değişkeni dışında, tüm değişkenlerin istatistik açıdan anlamlılık taşıdığı görülmektedir. Değişkenlerin işaretler açısından taşıdığı değerler dikkate alındığında, NUF ve SERP değişkenlerinin her

ikisinin de negatif işaret taşıması, teorik yapıyla örtüşmediği, yani faktör donanımına uygun olmayan (ne emek yoğun, ne de sermaye yoğun) boyut taşıdığı söylenebilir. Diğer taraftan yurtiçi istikrarsızlığı ifade eden ENF değişkenini pozitif değer taşıması da DYY belirleyicileri literatürüyle örtüşmemektedir.

Tablo 9’da Uruguay için tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 9. Uruguay İçin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	-259.992	67.906	-3.829	0.005
LOG(GDP)	3.338	1.343	2.486	0.038
LOG(ENF)	0.823	0.364	2.259	0.054
LOG(NUF)	17.345	4.530	3.829	0.005
LOG(SERP)	1.451	1.631	0.890	0.400
LOG(TICP)	-0.095	0.046	-2.061	0.073
R2	0.683	F-İstatistiği		3.446
Düzeltilmiş R2	0.485	Olasılık (F-İstatistiği)		0.059
Durbin-Watson	2.274			

Uruguay için yapılan tahmin sonuçlarının ise Türkiye tahmininde olduğu gibi bir değişken dışında bütün değişkenlerin istatistiki açıdan anlamlılık taşıdığı görülmektedir. Değişkenlerin işaretler açısından taşıdığı değerler dikkate alındığında, teorik beklentilerle uyuşmayan sonuçların elde edildiği gözlenmektedir.

Tablo 10’da Venezüela için tahmin sonuçlarına yer verilmiştir.

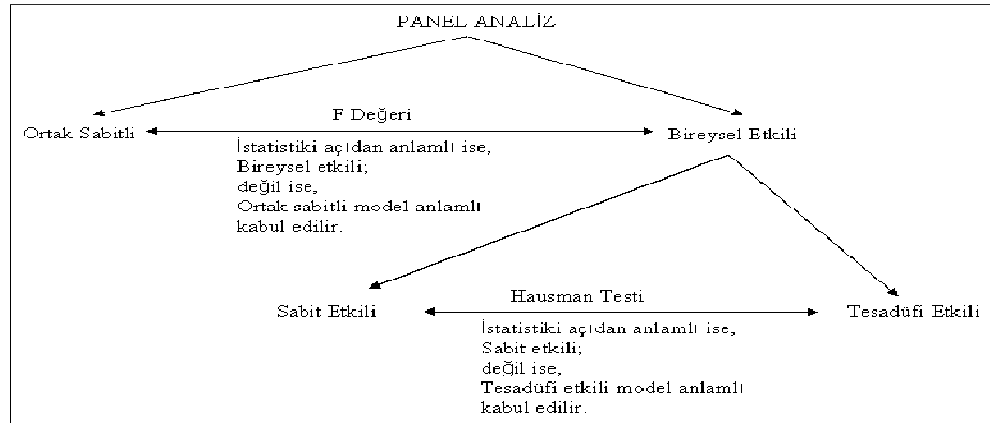
Tablo 10. Venezüela İçin Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	14.026	23.731	0.591	0.563
LOG(GDP)	3.889	1.683	2.311	0.035
LOG(ENF)	0.904	0.722	1.252	0.228
LOG(NUF)	-0.863	1.447	-0.596	0.559
LOG(SERP)	0.157	0.912	0.172	0.865
LOG(TICP)	0.128	1.728	0.074	0.942
R2	0.191	F-İstatistiği		0.758
Düzeltilmiş R2	-0.061	Olasılık (F-İstatistiği)		0.593
Durbin-Watson	2.768			

Venezüela için yapılan tahmin sonuçlarının istatistik açıdan anlamlılık taşıyan değişkenini GDP olduğu görülmektedir. Değişkenlerin işaretler açısından taşıdığı değerler dikkate alındığında, enflasyon dışındaki tüm değişkenlerin teorik beklentilerle paralellik arz ettiği gözlenmektedir.

3.3.2. Panel veri analizleri

Zaman serisi analizlerinin yeteri uzunluk taşımaması nedeniyle, sağlıklı ve güvenilir sonuçlar vermeyeceği savından hareketle, çalışmada bu kez de panel veri analizlerine yönelinmiştir.

**Şekil 1.** Panel Veri Analiz Süreci

3.3.2.1. Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon matrisi

Çalışmanın bu kısmında Eşitlik (1) kapsamındaki değişkenlere ait bir takım tanımlayıcı istatistikler verildikten sonra değişkenler arası korelasyon ilişkileri irdelenecektir.

Aşağıdaki tablo değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikleri resmetmektedir.

Tablo 11. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Tanımlayıcı İstatistikler	DYY Milyar \$	GSMH Milyar \$	ENF (%)	NUF (Kişi)	SERP (%)	TICP (%)
Ortalama	2,250	114,000	121.50	35645673	20.19	58.19
Medyan	0,608	58,500	19.89	15775677	20.24	47.86
Maksimum	32,800	808,000	3079.81	184000000	30.66	198.77
Minimum	-0,595	2,610	-1.17	1949358	6.15	11.55
Standart Sapma	5,100	160,000	413.06	48320058	4.77	43.07
Olasılık	0.000	0.000	0.000	0.000	0.193	0.000
Gözlem Sayısı	199	199	199	199	199	199

Tablo 11'den açıkça görüleceği üzere, araştırma kapsamındaki 8 ülkenin ortalama GSMH büyüklüğü 114 Milyar dolar olup, bu ülkelere giren ortalama DYY miktarı sadece 2,25 Milyar dolarda kalmıştır. Bu 8 ülkede 808 Milyar dolar ile 1997 yılında Brezilya en büyük GSMH rakamına ulaşmış ülke iken, 1982 yılında Kosta Rika 2,610 Milyar dolar ile en düşük GSMH'ya sahip ülke olmuştur. Öte yandan bu ülkeler içerisinde 32,8 Milyar dolarlık DYY girişi ile 2000 yılında Brezilya en fazla yabancı yatırım çeken ülke olmuş iken, 1988 yılında Panama 595 Milyon dolarlık yabancı yatırım çıkışı ile dikkatleri çekmektedir. 8 ülke içerisinde Panama, yatırım sermayesi kaçışı ile dikkatleri çeken ülke konumundadır.

Yıllık %3079 enflasyon oranı ile 1989 yılında Arjantin hiperenflasyonu yaşarken, yine Arjantin 1999-2001 döneminde deflasyonu yaşar konuma gelmiştir. 2004 yılında 184 Milyon kişilik bir nüfusla Brezilya, en kalabalık ilke iken, 1,9 Milyon kişi ile 1980 yılında Panama en düşük nüfusa sahip ülkedir. Araştırma kapsamındaki ülkelerdeki sabit sermaye birikiminin GSMH içindeki payı ortalama %20.2 gibi bir değerde iken, %58,2 gibi bir dışa açıklık değeri ile bu ülkelerin dış ticarete açık ülkeler olduğu ileri sürülebilir.

Tablo 12, değişkenler arası korelasyon katsayılarını yansıtmaktadır.

Tablo 12. Değişkenler Arası Korelasyon Katsayıları

	DYY	GSMH	ENF	NUF	SERP	TICP
DYY	1.000					
GSMH	0.715	1.000				
ENF	-0.050	0.269	1.000			
NUF	0.570	0.909	0.322	1.000		
SERP	0.073	0.090	-0.057	0.087	1.000	
TICP	-0.247	-0.461	-0.243	-0.470	0.195	1.000

Tablo 12'den açıkça görüleceği üzere DYY değişkeni ile en yüksek korelasyon ilişkisine sahip değişkenler, sırasıyla GSMH (pozitif) ve Nüfus (Pozitif) değişkenleridir. Bu iki değişkenin ülkelerin talep gücünü yansıtmaları açısından ele alınan ülkeler için DYY girişlerinin yoğunlukla iç talebi hedef alan yatay nitelikte yatırımlar olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca ülkelerin dışa açıklık derecesi ile DYY girişi arasındaki negatif korelasyon ilişkisi, yukarıdaki yorum teyit edici şekilde yorumlanabilir. Daha açık bir ifadeyle negatif korelasyon ilişkisi, ülkelerin dışa açıklıkları azaldıkça DYY girişinin artacağı anlamına gelir ki bu da Pazar araştıran ve tarife vb. gümrük engellerinden kaçınmak isteyen DYY davranışına işaret etmektedir. Dolayısıyla elde edilen bu bulgulardan hareketle, Latin tipi ve Türkiye'deki DYY girişlerinin ağırlıkla iç pazarı hedef alan yatırımlardan oluştuğu ileri sürülebilir.

3.3.2.2. Panel veri analizleri

Çalışmada son yıllarda sıklıkla kullanılmaya başlanan panel veri analizleri gerçekleştirilerek DYY'lerin determinantları belirlenmeye çalışılacaktır. Bu amaç doğrultusunda öncelikle panel veri regresyon analizleri gerçekleştirilecektir. Daha sonra ise panel verilere dayalı Granger nedensellik testlerine yer verilecektir.

3.3.2.2.1. Regresyon analizi sonuçları

Panel verilere dayalı regresyon analizleri, Ortak Sabitli, Sabit Etkili ve Tesadüfi Etkili Model tahminleri şeklinde üç farklı yöntemle tahmin edilmektedir. Panel veri

analizlerine dayalı bu model tahminlerinde Eviews 5.1 paket programından yararlanılmıştır. Aşağıdaki tablo, çift logaritmik kalıpta ortak sabitli modelin tahmin sonuçlarını yansıtmaktadır.

Tablo 13. Ortak Sabitli Model Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	-14.162	2.869	-4.936	0.000
LOG(GSMH)	1.734	0.200	8.678	0.000
LOG(ENF)	-0.125	0.060	-2.077	0.039
LOG(NUF)	-0.739	0.204	-3.626	0.000
LOG(SERP)	0.630	0.322	1.953	0.052
LOG(TICP)	0.644	0.211	3.047	0.003
R²	0.640	F-İstatistiği		63.330
Düzeltilmiş R²	0.630	Olasılık (F-İstatistiği)		0.000
Durbin-Watson	0.478			

Ortak Sabitli Model tahmin sonuçlarında bütün değişkenlerin istatistiki açıdan anlamlı oldukları ilgi değişkenlere ait t değerleri ve olasılıklarından anlaşılmaktadır. Ayrıca elde edilen regresyon analiz sonuçlarında nüfus değişkeni hariç diğer değişkenler beklenen teorik işaretleri taşımaktadırlar. Elde edilen bu bulgular arasında dikkate çeken en önemli nokta, DYY girişleri ile GSMH arasındaki 1.74 gibi bir esneklik katsayısının bulunmasıdır. Bu katsayıya göre ülke GSMH'larındaki %1'lik bir artış DYY girişlerini %1.74 oranında artıracaktır. Dolayısıyla elde edilen bu sonuç, Latin tipi ülkeler ve Türkiye'de DYY'lerin pazara yönelik bir eğilim içerisinde olduklarının işareti olarak yorumlanabilir.

Sabit etkili model (SEM) sonuçları ise Tablo 14'de sunulmaktadır.

Tablo 14. Sabit Etkili Model Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	-78.692	9.053	-8.692	0.000
LOG(GSMH)	0.550	0.229	2.397	0.018
LOG(ENF)	-0.106	0.046	-2.285	0.024
LOG(NUF)	4.849	0.816	5.942	0.000
LOG(SERP)	0.991	0.256	3.866	0.000
LOG(TICP)	0.623	0.295	2.110	0.036
R²	0.828	F-İstatistiği		68.719
Düzeltilmiş R²	0.816	Olasılık (F-İstatistiği)		0.000
Durbin-Watson	0.920	F Değeri		26.754 ^a

Not: (a) %1'de, (b) %5'de ve (c) %10'da anlamlılığı ifade eder.

SEM sonuçları, bütün değişkenlerin istatistiki açıdan anlamlı katsayılar olduğunu gösterirken, ortak sabitli modelde teori ile tutarsız sonuç veren nüfus değişkeninin pozitif katsayı aldığı dikkatleri çekmektedir. Böylece gerek GSMH değişkeni gerekse nüfus değişkeninin pozitif ve istatistiki açıdan anlamlı katsayı vermesi, daha önceki yorumlara önemli destek vermektedir. Öte yandan enflasyon değişkeninin her iki modelde de negatif katsayı alması, ekonomik belirsizliklerin bir yansıması olan ve makroekonomik istikrarsızlığa işaret eden enflasyon oranının DYY girişlerini caydırıcı etki yaptığını ortaya koymaktadır. Son olarak ele alınan ülkelerdeki sabit sermaye birikimi ve dış ticarete açıklık derecesi arasındaki pozitif katsayılar, DYY'lerin dünya ile entegre olmuş ve yeteri düzeyde bir sermaye birikimine sahip ülkelere yöneleceğine işaret teşkil etmektedir.

Ele alınan ülkelerde ortak mı yoksa bireysel etkilerin olup olmadığı ortaya koyan F değeri, istatistiki olarak %1 önem düzeyinde bireysel etkilerin olduğuna işaret etmektedir. Dolayısıyla ele alınan ülkelerin bireysel sabit katsayılar taşıdığı anlaşılmaktadır. Ülkelerdeki bu farklı sabit katsayıların modeldeki açıklayıcı değişkenlerden bağımsız olarak yani tesadüfen ortaya çıkıp çıkmadığını bulmak için yapılan Tesadüfi Etkili Model (TEM) tahmin sonuçları aşağıdaki tabloda verilmektedir.

Tablo 15. Tesadüfi Etkili Model Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
Sabit	-25.011	3.007	-8.317	0.000
LOG(GSMH)	1.548	0.169	9.162	0.000
LOG(ENF)	-0.066	0.045	-1.460	0.146
LOG(NUF)	-0.022	0.261	-0.085	0.932
LOG(SERP)	0.578	0.247	2.345	0.020
LOG(TICP)	1.573	0.213	7.375	0.000
R²	0.634	F-İstatistiği		61.692
Düzeltilmiş R²	0.624	Olasılık (F-İstatistiği)		0.000
Durbin-Watson	0.710	Hausman ist.		47.651 ^a

TEM tahmin sonuçları ortak sabitli model sonuçları ile büyük ölçüde paralellik arz etse de bireysel etkilerin tesadüfen ortaya çıkmadığı, Hausman istatistiğinden anlaşılmaktadır. Daha açık bir ifadeyle modeldeki bireysel etkiler, açıklayıcı değişkenlerden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla SEM tahminleri TEM sonuçlarına göre daha güvenilirirdir.

3.3.2.2.2. Granger nedensellik testi sonuçları

Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri test eden en yaygın yöntemlerden birisi, Granger nedensellik testleridir. Eşitlik (1) kapsamındaki bağımlı ve açıklayıcı değişkenler arasındaki Granger nedensellik test sonuçları Tablo 16'da sunulmaktadır.

Tablo 16. Granger Nedensellik Test Sonuçları

Sıfır Hipotezi	Gecikme Uzunluğu: 1			Gecikme Uzunluğu: 2		
	Gözlem Sayısı	F-İstatistiği	Olasılık	Gözlem Sayısı	F-İstatistiği	Olasılık
LOG(GSMH), LOG(DYY) neden olmaz	175	8.523	0.004	162	2.390	0.095
LOG(DYY), LOG(GSMH) neden olmaz		1.781	0.184		6.116	0.003
LOG(ENF), LOG(DYY) neden olmaz	169	0.479	0.490	156	0.554	0.576
LOG(DYY), LOG(ENF) neden olmaz		5.029	0.026		6.322	0.002
LOG(NUF), LOG(DYY) neden olmaz	175	6.702	0.010	162	2.612	0.077
LOG(DYY), LOG(NUF) neden olmaz		41.638	0.000		3.149	0.046
LOG(SERP), LOG(DYY) neden olmaz	175	0.174	0.677	162	1.286	0.279
LOG(DYY), LOG(SERP) neden olmaz		0.000	0.994		0.414	0.662
LOG(TİCP), LOG(DYY) neden olmaz	175	0.927	0.337	162	0.330	0.719
LOG(DYY), LOG(TİCP) neden olmaz		0.901	0.344		1.159	0.316

Tablo 16'da verilen bulgulara göre gecikme uzunluğunun 1 olarak belirlenmesinde GSMH değişkeninden DYY girişine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi söz konusu iken, nüfus ve DYY girişi arasında ise iki yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca gecikme uzunluğunun 2 olarak seçilmesi durumunda ise hem GSMH ile DYY girişleri arasında hem de nüfus ile DYY girişleri arasında iki yönlü nedensellik ilişkilerine rastlanmıştır. Elde edilen bu bulgular, genel olarak Latin tipi ülkeler ile Türkiye'deki DYY yatırımların pazar arayan yatay DYY olduklarına işaret etmektedir.

SONUÇ

Yeni gelişen ve/veya gelişmekte olan ve az gelişmiş ekonomiler açısından iktisadi kalkınmada gereksinim duyulan yurtiçi tasarruf ve döviz açığını gidermede sıcak para akımlarına göre daha sağlam bir araç olarak değerlendirilen DYSY'ler, teknoloji girişlerini, ihracatı ve dünya ekonomisine genel entegrasyonu teşvik ederek, uluslararası ekonomik ilişkilerde çok önemli rol oynar. DYSY çoğu ülkede toplam yatırımın nispeten küçük bir oranını oluştururken, gelişmiş veya dışa açık ülkelerde önemli bir paya ve role sahiptir. Bu açıdan DYSY, rekabette önemli faktörleri birleştirir; bunlar, ülkenin finansman ihtiyacının karşılanması, teknoloji, bilgi ve uluslararası piyasalara geçişi sağlama, dünya piyasalarıyla rekabet edebilme gücüne ulaşma (transnasyonel şirketler) vb. şeklindedir. 1990'lardan sonra ise DYSY'lar, giderek daha fazla önem kazanmaya ve yaygınlaşmaya başlamıştır. Diğer taraftan DYSY'ların giriş yaptığı ülke ekonomisinde başta istihdam fırsatları yaratarak, ortalama ücret düzeylerinin artması, verimlilik artışı, yeni teknoloji ve bilgilerin yayılımı, yeni endüstrilerin oluşumu ve ihracatı ile toplam ülke ekonomik büyümesi üzerinde olumlu etkilerini ortaya çıkaracağını ileri süren önemli bir literatür söz konusudur.

Literatürdeki çalışmaların inceleme dönemlerinin, değişkenlerinin, ülke ve/veya ülke gruplarının ve kullanılan yöntemlerinin önemli farklılıklar sergilediği gözlenmektedir. Dolayısıyla bu farklılıklar, çalışmalar arasında karşılaştırmalar yapmayı güçleştirmekte ve yapılan çalışmalardan hareketle DYSY determinantlarına ait evrensel geçerliliğe sahip bulgular ortaya konulamamaktadır. Bununla birlikte, uygulamalı çalışmalardan elde edilen bulgulara göre, DYSY determinantları DYSY'ların yatırım türüne göre farklılaşmaktadır. Ayrıca son zamanlarda yapılan çalışmalarda, küreselleşmeyle birlikte ekonomik determinantların önemlerini koruması yanında, DYSY'ların daha önemli belirleyicileri olarak, ticaret ve finansal piyasalarda liberalizasyon ve DYSY'lara yönelik uygun yatırım ortamı yaratıcı-teşvik edici hükümet politikalarının önem kazandığı anlaşılmaktadır. Günümüzde ülke kalkınması için ihtiyaç duyulan finans-tasarruf açıklarını DYSY'lar aracılığıyla kapatmaya çalışan birçok GOÜ'nin yabancı yatırımcı çekme konusunda gösterdikleri çabalar ve rekabet,

DYSY determinantları konusunda hükümet politikalarının önemi üzerinde yoğunlaşmanın önemini vurgulamaktadır.

Literatür incelemelerinde yabancı sermaye için uygun iklim hazırlayan ülkelerin yeterince yabancı çekme konusunda başarı sağladıkları bilinmektedir. Dünyada DYSY'nın gelişim trendinde, trendin ileri düzeyde gelişmiş ABD ekonomisinin yanında yeni gelişen ekonomiler ve bu bağlamda Çin'e yönelimli olduğu gözlenmektedir. Türkiye'nin de yer aldığı bir kısım orta gelirli ülkelerde de son zamanlarda popüler hale gelen bir eğilimin olduğu dikkat çekmektedir. Bu çalışmada Türkiye'nin de içinde yer aldığı bir kısım orta gelirli Latin Amerika ülkelerinde DYSY çekme dinamikleri araştırma konusu yapılmıştır. Latin Amerika'da bir kısım ülkeler ile Türkiye'nin inceleme konusu yapılmasının temel gerekçesi de bu ülkelerde iç talebi, yani iç tüketimi karşılamaya yönelik bir yabancı sermaye girişi olgusunun ortak paydayı teşkil etmesi yatmaktadır.

Çalışmada veri dönemi liberalizasyon ve dışa açık politikaların izlenmeye başlandığı 1980'li yıllar alınarak, ulaşılabilir veri seti çerçevesinde trend 2004 yılına kadar getirilmiştir. 1980-2004 dönemi bireysel ülke değerlerini tahmin etmede zaman serileri açısından yeterli olmadığından, DYSY'larının belirleyicilerini tespit etmek amacıyla son dönemde popüler hale gelen panel veri analizleri kullanılmıştır. Daha sonra ise panel verilere dayalı Granger nedensellik testlerine yer verilmiştir.

Çalışmada panel veri analiz sonuçlarına göre, DYY girişleri ile GSMH arasındaki 1.74 gibi bir esneklik katsayısının bulunmasıdır. Bu katsayıya göre ülke GSMH'larındaki %1'lik bir artışın DYY girişlerini %1.74 oranında artıracığı söylenebilir. Dolayısıyla elde edilen bu sonuç, Latin tipi ülkeler ve Türkiye'de DYY'lerin iç pazara yönelik hipotezin doğruluğunu teyit etmektedir. Diğer taraftan sabit etkili model tahmin sonuçlarında ise nüfus değişkeninin pozitif katsayı aldığı dikkati çekmektedir. Yani ülke nüfusu arttıkça, diğer bir ifadeyle tüketimi ifade eden en önemli göstergelerden nüfus arttıkça, DYSY'larının arttığı söylenebilir. Böylece gerek GSMH değişkeni, gerekse nüfus değişkeninin pozitif ve istatistiki açıdan anlamlı katsayı vermesi, iç pazara yönelik DYSY'larının gerçekleştiğine dair hipotezi önemli ölçüde desteklemektedir. Diğer taraftan enflasyon değişkeninin her iki modelde de negatif

katsayı alması, ekonomik belirsizliklerin bir yansıması olan ve makroekonomik istikrarsızlığa işaret eden enflasyon oranının DYY girişlerini caydırıcı etki yaptığını ortaya koymaktadır. Son olarak ele alınan ülkelerdeki sabit sermaye birikimi ve dış ticarete açıklık derecesi arasındaki pozitif katsayılar, DYY'lerin dünya ile entegre olmuş ve yeteri düzeyde bir sermaye birikimine sahip ülkelere yöneleceğine işaret teşkil etmektedir.

Son olarak Latin tipi ekonomilerde DYSY'larını araştırmada kullandığımız Granger nedensellik testlerine göre genel olarak Latin tipi ülkeler ile Türkiye'deki DYY yatırımların pazar arayan yatay DYSY oldukları tespit edilmiştir. Bir bütün olarak çalışma sonuçları ele alındığında, Latin Amerika ve benzeşikliğe sahip Türkiye'de doğrudan yabancı sermaye akımının temelinde iç piyasayı masnetme eğiliminin yüksek olduğu söylenebilir. Bu bağlamda, adı geçen ekonomilerde Veblen etkisine bağlı tüketim eğilimlerinin yüksekliği, iç talebi karşılama motifıyla yabancı sermaye akımlarının oluştuğu; dolayısıyla yabancı sermayenin ihracatçı olma eğiliminden ziyade, iç talebe yönelik yatırım yapmayı tercih ettiği ileri sürülebilir.

KAYNAKÇA

- Addison, Tony and Almas Heshmati (2003) “The New Global Determinants of FDI Flows to Developing Countries: The Importance of ICT and Democratization”, **World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER)**, Discussion Paper No. 2003/45.
- Aitken, Brian J. and Ann E. Harrison (1999) “Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela”, *American Economic Review*, 89 (3), pp. 605-618.
- Aitken, Brian J., Gordon H. Hanson, and Ann E. Harrison (1997) “Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior”, *Journal of International Economics*, 43 (1-2), pp. 103-132.
- Akiş, Elif. (2002), **Küreselleşme Sürecinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye’deki Gelişimi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Politikası Anabilim Dalı (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2002.
- Blomström, Magnus and Ari Kokko (1998), “Multinational Corporations and Spillovers”, *Journal of Economic Surveys*, 12 (3), pp. 247-277.
- Blomström, Magnus, Gunnar Fors, and Robert E. Lipsey (1997), “Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden”, *Economic Journal*, 107 (445), pp. 1787-1797.
- Blomström, Magnus and Edward N. Wolff (1989) “Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico”, **National Bureau of Economic Research (NBER)**, Working Paper No. 3141.
- Blonigen, Bruce A. and Miao Wang (2004) “Inappropriate Pooling of Wealthy and Poor Countries in Empirical FDI Studies”, **National Bureau of Economic Research (NBER)**, Working Paper No. 10378.
- Braconier, Henrik, and Karolina Ekholm (2000) “Swedish Multinationals and Competition from High- and Low- Wage Locations”, *Review of International Economics*, 8(3), pp.448-461.

- Brainard, S. Lael (1997) “An Empirical Assessment of the Proximity- Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade”, **American Economic Review**, 87 (4), pp. 520-544.
- Brainard, S. Lael and David A. Riker (1997) “Are U.S. Multinationals Exporting U.S. Jobs?”, **National Bureau of Economic Research (NBER)**, Working Paper No. 5958.
- Carkovic, Maria and Ross Levine (2002) “Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?”, **Financial Globalization: A Blessing or a Curse**, World Bank Conference.
- Duce, Maitena (2003) **Definitions of Foreign Direct Investment (FDI): A Methodological Note**.
- Dunning, John H. (1981) “Explaining the International Direct Investment Position of Countries Toward a Dynamic or Development Approach”, **Weltwirtschaftliches Archiv**, 117, pp: 30-64.
- Dutt, Amitava Krishna (1997) “The Pattern of Direct Foreign Investment and Economic Growth”, **World Development**, 25(11), pp: 1925–1936.
- Edwards, S. **Trade and Industrial Policy in Latin America**, Working Paper No. 4772, 1994.
- Edwards, S. (1992) “Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries”, **Journal of Development Economics**, 39 (1), pp: 31-57.
- Eğilmez, M. (2008b) “Türkiye Birinci Lige Çıkabilir mi?” **Radikal Gazetesi**, 20.04.2008
- Eichengreen, Barry (2001) “Capital Account Liberalization: What Do the Cross-Country Studies Tell Us?”, **The World Bank Economic Review**.
- Emsen, Ö. Selçuk ve M. Kemal Değer (2005), **Geçiş Ekonomileri ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermayenin Dinamikleri**, Atatürk Üniversitesi Yayınları No. 953, Erzurum.
- Er, Şebnem, (2004), **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Emek Verimliliği Üzerindeki Etkileri ve Türkiye İmalat Sanayi Uygulaması**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Teorisi Anabilim Dalı (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.

- Erçakar, Mehmet Emin, (2005) **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Bursa.
- FEDER, Gershon, (1982), “On Exports and Economic Growth”, **Journal of Development Economics**, 12(1-2): 59-73.
- Gibson, H. D. ve E. (2001) “Tsakalatos, Uluslararası Borç Krizi: Nedenler, Sonuçlar ve Çözümler,” **Kalkınma İktisadı, Yükselişi ve Gerilemesi**, (Ed. Fikret Şenses), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Greene, William H. (1993) **Econometric Analysis**, Macmillan Publishing Company, New York.
- International Monetary Fund (IMF), (1993), **Balance of Payments Manual**, Fifth Edition (BPM5) Washington, D.C.
- Ioannatos Petros E. (2004) “The Demand Determinants of Foreign Direct Investment: Evidence From Nonnested Hypotheses”, **Midwest Economics Association Conference**, Chicago.
- Jenkins, Carolyn and Lynne Thomas (2002) “Foreign Direct Investment in Southern Africa: Determinants, Characteristics and Implications for Economic Growth and Poverty Alleviation”, **Globalization and Poverty**, October 2002.
- Kim, Zu Kweon (2003) “The Effects of International Economic Integration on FDI Determinants: Japanese and US FDI in Europe MNEs, FDI”, **The Seventh International Conference on Global Business and Economic Development-Section 2**, January 8-11, 2003, Thailand, pp: 385-399.
- Lin, C. Y. (1988) “East Asia and Latin America as Contrasting Models”, **Economic Development and Cultural Change**, 36, pp: 153-197.
- Lipschitz, Leslie, Timothy Lane and Alex Mourmouras (2002) “Capital Flows to Transition Economies: Master or Servant?”, **International Monetary Fund (IMF) Working Paper**, WP/02/11.
- Lipsey, Robert E. (2002) “Home and Host Country Effects of FDI”, **National Bureau of Economic Research (NBER)**, Working Paper No. 9293.
- Lipsey, Robert E. and Fredrik Sjöholm (2001), “Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing”, **National Bureau of Economic Research (NBER)**, Working Paper No. 8299.

- Lipsey, Robert E., Eric D. Ramstetter and Magnus Blomström (2000) “Outward FDI and Parent Exports and Employment: Japan, the United States, and Sweden”, ***National Bureau of Economic Research (NBER)***, Working Paper No.7623.
- Lipsey Robert E. (1999) “Foreign Production by U.S. Firms and Parent Firm Employment”, ***National Bureau of Economic Research (NBER)***, Working Paper No.7357.
- Lipsey, Robert E. (1994) “Outward Direct Investment and the U.S. Economy”, ***National Bureau of Economic Research (NBER)***, Working Paper No. 4691.
- Mickiewicz, Tomasz, Slavo Radosevic and Urmas Varblane (2000) “The Value of Diversity: Foreign Direct Investment and Employment in Central Europe During Economic Recovery”, **ESRC “One Europe or Several?” Programme**, Working Papers 05/00.
- Moosa, Imad A. and Buly A. Cardak (2003) “The Determinants of Foreign Direct Investment: An Extreme Bounds Analysis”, ***La Trobe University***.
- Morris, Sebastian (2004) “A Study of the Regional Determinants of Foreign Direct Investments in India, and the Case of Gujarat”, ***Indian Institute of Management***, WP No. 2004/03/07.
- Nakamura, Shin-ya and Tsuyoshi Oyama (1998) “The Determinants of Foreign Direct Investment from Japan and the United States to East Asian Countries, and the Linkage between FDI and Trade”, ***Research and Statistics Department Bank of Japan***, Working Paper 98-11.
- Narula, Rajneesh and Katharina Wakelin (1997) “The Pattern and Determinants of US Foreign Direct Investment in Industrialised Countries”, ***Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT)***.
- Noorbakhsh, Farhad, Alberto Paloni and Ali Youssef (2001) “Human Capital and DYSY Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence”, ***World Development***, 29(9), pp: 1593-1610.
- Nunnenkamp, Peter and Julius Spatz (2003) “Foreign Direct Investment and Economic Growth in Developing Countries: How Relevant Are Host-country and Industry

- Characteristics?", **Kiel Institute for World Economics**, Working Paper No. 1176.
- Nunnenkamp, Peter (2002), "Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?", **Kiel Institute for World Economics**, Working Paper No. 1122.
- OECD (2003) **Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies**, Organisation For Economic Co-Operation and Development.
- Ongan, T. Hakan (1998), **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Para-Banka Anabilim Dalı (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul.
- Onyeiwu, Steve and Hemanta Shrestha (2004) "Determinants of Foreign Direct Investment in Africa", **Journal of Developing Societies**, 20(12) pp: 89-106.
- Prebisch, R. **Five Stages in my Thinking on Development**, In Dudley Seers, Cd., **Pioneers in Development**, Oxford: Oxford University Press.1984, ss.179.
- Quazi, Rahim M. and Munir Mahmud (2004) **Determinants of Foreign Direct Investment in South Asia**.
- Resmini, Laura (2000) "The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs: New Evidence from Sectoral Patterns", **Economics of Transition**, 8(3), pp: 665-689.
- Romer, Paul (1993) "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development", **Journal of Monetary Economics**, 32(3) pp: 543-573.
- Savaş, Vural, Ergül Han ve A. Ayşen Kaya (1999) **İktisadi Kalkınma**, Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Ders Kitapları, Yayın No: 37, Eskişehir.
- Taylor, L. "Dış Liberalleşme: Yakın dönemden Dersler", **İktisat Üzerine Yazılar I, Küresel Düzen: Birikim, Devlet ve Sınıflar, Korkut Boratav'a Armağan**, (Derl., A. H. Köse, F. Şenses, E. Yeldan), İletişim Yayınları, İstanbul, 2004, ss: 49-72.
- UNCTAD (1998) **World Investment Report**, United Nations Conference on Trade and Development, New York.
- World Bank, **World Development Indicators CD-Rom**, 2006.

- World Bank. **The Asian Economic Miracle: Economic Growth and Public Policy**, New York, Oxford University Press, 1993.
- Zhang, Kevin Hongli (2000) “Why is U.S. Direct Investment in China so Small?”, *Contemporary Economic Policy*, 18(1), pp: 82-94.
- Zhao, Hongxin and Gangti Zhu (2000) “Location Factors and Country of Origin Difference: An Empirical Analysis”, *Multinational Business Review*, 8(1), pp: 60-73.

ÖZGEÇMİŞ

12.07.1982 yılında, Erzurum’da doğdu. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimini Erzurum’da tamamladı. 2000 yılında kazandığı Atatürk Üniversitesi İİBF İktisat Bölümünden 2004 yılında mezun oldu. Aynı yıl Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünün İktisat Anabilim Dalı İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Bilim Dalında yüksek lisans eğitimine başladı.

EKLER. Değişkenlere Ait Durağanlık Sınama Sonuçları**Ek 1.** Zaman Serisi Analizleri İçin

Tablo 1.1. Arjantin İçin

Değişkenler	LOG(DYY)		LOG(GDP)		LOG(ENF)		LOG(NUF)	LOG(SERP)	LOG(TİCP)	
	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	Seviye	Seviye	1. Farklar
t-İstatistiği	-1.868	-4.192	-1.582	-5.553	-1.559	-3.331	-3.583	-3.485	-2.229	-6.647
Kritik Değerler										
1% level	-4.441	-3.809	-4.394	-4.416	-4.498	-4.572	-4.533	-4.416	-4.394	-4.416
5% level	-3.633	-3.021	-3.612	-3.622	-3.658	-3.691	-3.674	-3.622	-3.612	-3.622
10% level	-3.255	-2.650	-3.243	-3.249	-3.269	-3.287	-3.277	-3.249	-3.243	-3.249

Tablo 1.2. Brezilya İçin

Değişkenler	LOG(DYY)		LOG(GDP)		LOG(ENF)		LOG(NUF)		LOG(SERP)		LOG(TİCP)	
	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar
t-İstatistiği	-2.021	-4.815	-1.531	-3.695	-2.098	-3.553	-2.882	-3.331	-2.826	-4.981	-1.654	-5.693
Kritik Değerler												
1% level	-4.394	-4.416	-4.394	-4.416	-4.441	-4.441	-4.498	-4.572	-4.394	-4.572	-4.394	-4.572
5% level	-3.612	-3.622	-3.612	-3.622	-3.633	-3.633	-3.658	-3.691	-3.612	-3.691	-3.612	-3.691
10% level	-3.243	-3.249	-3.243	-3.249	-3.255	-3.255	-3.269	-3.287	-3.243	-3.287	-3.243	-3.287

Tablo 1.3. Şili İçin

Değişkenler	LOG(DYY)	LOG(GDP)	LOG(ENF)	LOG(NUF)	LOG(SERP)		LOG(TİCP)
	Seviye	Seviye	Seviye	Seviye	Seviye	1. Farklar	Seviye
t-İstatistiği	-4.594163	-3.972429	-1.693184	-4.407523	-	-	-2.706423
Kritik Değerler							
1% level	-4.440739	-4.416345	-2.664853	-4.467895	-	-	-3.752946
5% level	-3.632896	-3.622033	-1.955681	-3.644963	-	-	-2.998064
10% level	-3.254671	-3.248592	-1.608793	-3.261452	-	-	-2.638752

Tablo 1.4. Kosta Rika İçin

Değişkenler	LOG(DYY)	LOG(GDP)	LOG(ENF)	LOG(NUF)	LOG(SERP)		LOG(TİCP)
	Seviye	Seviye	Seviye	Seviye	Seviye	1. Farklar	Seviye
t-İstatistiği	-3.457669	-5.533915	-3.439239	-2.261099	-	-	-5.302759
Kritik Değerler							
1% level	-4.394309	-4.394309	-4.394309	-2.679735	-	-	-4.416345
5% level	-3.612199	-3.612199	-3.612199	-1.958088	-	-	-3.622033
10% level	-3.243079	-3.243079	-3.243079	-1.60783	-	-	-3.248592

Tablo 1.5. Panama İçin

Değişkenler	LOG(DYY)		LOG(GDP)		LOG(ENF)		LOG(NUF)		LOG(SERP)		LOG(TİCP)	
	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar
t-İstatistiği	- 2.049367	- 4.292609	- 2.337696	- -3.19835	- 3.105483	- 4.925772	- 0.538295	- 3.860469	- 2.255805	- 4.422054	- 1.352205	- 3.465677
Kritik Değerler												
1% level	- 4.532598	- 4.667883	- 4.416345	- 3.752946	- 4.498307	- 4.571559	- 4.498307	- 4.571559	- 4.394309	- 4.440739	- 4.394309	- 4.416345
5% level	- 3.673616	- -3.7332	- 3.622033	- 2.998064	- 3.658446	- 3.690814	- 3.658446	- 3.690814	- 3.612199	- 3.632896	- 3.612199	- 3.622033
10% level	- 3.277364	- 3.310349	- 3.248592	- 2.638752	- 3.268973	- 3.286909	- 3.268973	- 3.286909	- 3.243079	- 3.254671	- 3.243079	- 3.248592

Tablo 1.6. Türkiye İçin

Değişkenler	LOG(DYY)	LOG(GDP)		LOG(ENF)		LOG(NUF)		LOG(SERP)		LOG(TİCP)	
	Seviye	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar
t-İstatistiği	-3.656475	-2.316344	-4.953824	-3.481809	-4.045918	-0.58056	-3.787028	-2.496248	-6.01505	-2.931592	-3.830003
Kritik Değerler											
1% level	-4.394309	-4.394309	-4.416345	-4.467895	-4.416345	-4.394309	-4.416345	-4.394309	-4.416345	-4.394309	-4.416345
5% level	-3.612199	-3.612199	-3.622033	-3.644963	-3.622033	-3.612199	-3.622033	-3.612199	-3.622033	-3.612199	-3.622033
10% level	-3.243079	-3.243079	-3.248592	-3.261452	-3.248592	-3.243079	-3.248592	-3.243079	-3.248592	-3.243079	-3.248592

Tablo 1.7. Uruguay İçin

Değişkenler	LOG(DYY)		LOG(GDP)		LOG(ENF)		LOG(NUF)	LOG(SERP)		LOG(TİCP)	
	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar
t-İstatistiği	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kritik Değerler											
1% level	5.835186	4.803492	4.440739	4.467895	4.416345	3.769597	-4.532598	4.394309	4.440739	4.394309	4.416345
5% level	4.246503	3.403313	3.632896	3.644963	3.622033	3.004861	-3.673616	3.612199	3.632896	3.612199	3.622033
10% level	3.590496	2.841819	3.254671	3.261452	3.248592	2.642242	-3.277364	3.243079	3.254671	3.243079	3.248592

Tablo 1.8. Venezüela İçin

Değişkenler	LOG(DYY)		LOG(GDP)		LOG(ENF)		LOG(NUF)	LOG(SERP)	LOG(TİCP)	
	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	1. Farklar	Seviye	Seviye	Seviye	1. Farklar
t-İstatistiği	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kritik Değerler										
1% level	4.667883	2.771926	4.394309	4.416345	4.394309	4.498307	-4.394309	-4.416345	4.394309	4.416345
5% level	-3.7332	1.974028	3.612199	3.622033	3.612199	3.658446	-3.612199	-3.622033	3.612199	3.622033
10% level	3.310349	1.602922	3.243079	3.248592	3.243079	3.268973	-3.243079	-3.248592	3.243079	3.248592

Ek 2. Panel Verileri İçin

Tablo 2.1: DYY Değişkenine Ait Durağanlık Sınama Sonuçları (Sabitli ve Trendli)

Yöntem	İstatistik	Olasılık	Ülke Sayısı	Gözlem Sayısı
Levin, Lin & Chu t*	3.676	1.000	8	167
Breitung t-stat	-1.171	0.121	8	159
Im, Pesaran and Shin W-stat	-1.579	0.057	8	167
ADF - Fisher Chi-square	29.214	0.023	8	167
PP - Fisher Chi-square	39.499	0.001	8	175
Hadri Z-stat	3.493	0.000	8	189

Tablo 2.2: GSMH Değişkenine Ait Durağanlık Sınama Sonuçları (Sabitli ve Trendli)

Yöntem	İstatistik	Olasılık	Ülke Sayısı	Gözlem Sayısı
Levin, Lin & Chu t*	-1.310	0.095	8	187
Breitung t-stat	-2.254	0.012	8	179
Im, Pesaran and Shin W-stat	-1.895	0.029	8	187
ADF - Fisher Chi-square	29.742	0.019	8	187
PP - Fisher Chi-square	18.011	0.323	8	192
Hadri Z-stat	3.838	0.000	8	200

Tablo 2.3: ENF Değişkenine Ait Durağanlık Sınama Sonuçları (Sabitli ve Trendli)

Yöntem	İstatistik	Olasılık	Ülke Sayısı	Gözlem Sayısı
Levin, Lin & Chu t*	-2.624	0.004	8	183
ADF - Fisher Chi-square	31.367	0.012	8	183
PP - Fisher Chi-square	33.240	0.007	8	185

Tablo 2.4: Nüfus Değişkenine Ait Durağanlık Sınama Sonuçları (Sabitli ve Trendli)

Yöntem	İstatistik	Olasılık	Ülke Sayısı	Gözlem Sayısı
Levin, Lin & Chu t*	-2.628	0.004	7	147
Im, Pesaran and Shin W-stat	-6.971	0.000	7	147
ADF - Fisher Chi-square	30.979	0.006	7	147
PP - Fisher Chi-square	147.261	0.000	8	192
Hadri Z-stat	10.763	0.000	8	200

Tablo 2.5: Sermaye Birikimi/GSMH Değişkenine Ait Durağanlık Sınama Sonuçları (Sabitli ve Trendli)

Yöntem	İstatistik	Olasılık	Ülke Sayısı	Gözlem Sayısı
Levin, Lin & Chu t*	-1.696	0.045	8	189
Breitung t-stat	-2.100	0.018	8	181
Im, Pesaran and Shin W-stat	-2.144	0.016	8	189
ADF - Fisher Chi-square	26.838	0.043	8	189
PP - Fisher Chi-square	19.106	0.263	8	192
Hadri Z-stat	3.069	0.001	8	200

Tablo 2.6: Ticari Açıklık Değişkenine Ait Durağanlık Sınama Sonuçları (Sabitli ve Trendli)

Yöntem	İstatistik	Olasılık	Ülke Sayısı	Gözlem Sayısı
Levin, Lin & Chu t*	-1.360	0.087	8	190
Breitung t-stat	-1.546	0.061	8	182
Im, Pesaran and Shin W-stat	-1.551	0.060	8	190
ADF - Fisher Chi-square	26.761	0.044	8	190
PP - Fisher Chi-square	13.390	0.644	8	192
Hadri Z-stat	4.319	0.000	8	200