

DEV FİRMALAR KAPİTALİZMİ, MÜLTİNASYONAL (1) FİRMALAR VE DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ

Ass. Berker YAMAN

Tarihi Gelişim

Büyük tip işletmeler XIX. asrın ikinci yarısında evvelâ mali sahalar ve demir yollarında, yüzyılın sonlarına doğru ise ulusal ekonominin bir çok dallarına el atmak için endüstrinin geri kalan alanlarında görünmeye başlamışlardır.

Amerikan tarihinde «mogols», «tycoons», ve «hırsız baronlar» adı altında meşhur olarak hüküm süren bir grup banker ilk dev işletmelerin kurucularıdır. Bu kuruculara atfedilen tabirler kendilerinin feodal senyöre benzer hallerini iyi ifade etmektedir.

Ekonomik hayatın temeli birçok dala ayrılmış işletmelerin tamamını egemenliğe almış «tycoon» (2) tarafından atılmıştır. Çok zengin olan bu tip bir «tycoon» ekonomik hayatın gidişine paralel olarak artan fonlarını atıl halde bırakmaktan hoşlanmaz. Belirtmesi gereken bir başka mesele de kendi hakimiyetinde olan firmaların aktiflerinin çoğunlukla «başkalarının parası» olduğudur. Tycoon bu, «başkalarının parasını» kâr amacıyla kullanır fakat bu kârın büyük bir payı «başkalarına» değil, kendisine kalır. Dev işletmelerin doğuşuna ilk imzayı atan bu tip zengin iş adamlarının ilgilendiği sadece ucuz kıymetler alıp pahalıya satarak sermaye kazancı elde etmektedir. Bu hal, tabiatıyla konjöktüre göre şirketlerin doğuşuna veya yokolmasına sebep oluyordu.

Bu çeşit işletmelerin klâsik teorisyeni olduğu söylenen Veblen'e göre «iş adamlarının artık esas faaliyeti endüstriyel süreci murakabe

(1) Mültinasyonal Firma terimi 1960 yılında Carnegie Institute of Technology'deki bir konferansta, ilk defa David E. Lilienthal tarafından kullanılmıştır. Türkçe terminoloji de «çoktabi'yetli - çokmilletli» adını alır.

(2) Tycoon, ecnebilerin Japon ordusu kumandanlarına verdiği addır, çok zengin ve nüfuzlu iş adamı, sanayici anlamına gelir.

etmek veya ayarlamak değil, yatırımları en rantabl işletmelere yöneltmek diğer iş adamları ile işbirliği yapmak ve yatırımlar vasıtasıyla iş faaliyetleriyle ilgili konjonktürün stratejik egemenliğini sağlamaktır» (1).

Günümüzün büyük işletme yöneticisi 50 yıl öncesinin «tycoon» undan çok farklıdır. Bu farklılığın, yeni tip yöneticinin faaliyetinin endüstriyel süreci murakabe etmesi ve ona biçim vermesi olduğundan bir anlamda da «tycoon» dan önceki devre dönüşü gösterdiği söylenebilir.

Modern yöneticiyle «tycoon» arasındaki kontras çok çeşitli şekillerde izah edilebilir. Birisi dev işletmenin babası diğeri ise çocuktur. Tycoon yukardan ve dışarıdan işletmeyi egemenliği altında tutarken yeni tip yönetici işletmenin içinde ve onun egemenliği altındadır.

Aşağıdaki açıklama baba - oğul (tycoon- yeni tip yönetici) işletmecisi tipinin mukayesesini vermektedir;

TYCOON

YENİ TİP YÖNETİCİ

Dürüstlük, hakkaniyet kendisine veya ailesine aittir.

İşletme zenginleşmek için vasıttadır.

Tycoon işletmeyi istismar edebilir.

Tycoon endividüalisttir, sadece kendi zenginliği için uğraşır.

Dürüstlük ve hakkaniyet bağlı olduğu organizasyona, firmaya aittir.

Yeni tip yönetici için, şirketin menfaatlerini korumak ahlâki olduğu kadar ekonomik bir gayedir.

Yeni yönetici, işletme için istismar eder.

Modern yönetici, firmasının gelişmesine çalışır.

Ne olursa olsun «tycoon» tipinin tamamen kaybolduğu söylenebilir; 1940 ve 1950 uzun enflasyon yıllarında tam «tycoon» tipli promotör ve spekülâtörler türemiştir.

Bugün, dev işletme, kârı maksimize eden, en azından eski şahsi

(1) Paul A. Baran ve Paul M. Sweezy, Le Capitalisme Monopoliste, François Maspero, Paris, 1968, s. 45.

Dev Firmalar Kapitalizmi

firmalara nazaran daha çok sermaye birikimine yol açan bir hale geçmiştir.

Dev firmalar kapitalizmi kurumlaşmış ve genişlemiş görünümlü «ferdi kapitalist» den farklıdır. Bu iki tip işletme arasında büyük farklar vardır. Tekelci kapitalizm genel teorisiyle ilgili olarak iki temel farkın (1) önemsendiğini görürüz;

1 — Dev firma ferdi kapitalistten daha kararlı ufka sahiptir, uzak görüşlüdür.

2 — Diğer taraftan, ferdi kapitaliste nazaran daha rasyonel hesaplama metod ve tekniklerine yer verir.

Dev firma prensip olarak ölümsüzdür, personelinin zihnine gelecek ilgili ihtimaller iyice yerleştirilmiştir, bu firmanın özel hukuki şeklinden (2) değil, kapital olarak geniş ve kompleks yatırımların dev firmaca entegre edilmiş olmasındandır.

Dev firmanın faaliyetlerinin seviyesini belirleyen, ileri bir ihtisaslaşma ve idari fonksiyonun akılcılığıdır. Bu itibarla dev firmalarda göze çarpan özellikler kalifiye elemanların ve masrafların muhasebeleştirilmesi, verilerin sınıflandırılması, yönetim danışma, yöneylem araştırması v.s. gibi metodların hızlı gelişmesidir.

Dev firmalarda uzak görüşlülüğün tutarlılığı ve yönetimin ras-yönelleşmesi bazı karakteristik vasıflar ve davranışların etkinliğine bağlıdır. Bu tavır ve davranışların en önemlileri bir taraftan **riskleri sistematik olarak ortadan kaldırmak** öte yandan diğer firmalar nezdinde **bir arada müsamahakârca yaşama tarzının** (coexistence tolérante) **kabulüdür**. Her iki şıkda da, eski kişisel işletmeye göre, kantitatif değişme kalitatif değişmeye müncer olur (3).

1 — Risklerle ilgili olarak söylenecek söz, ferdi kapitalistin büyük firmadan daha cesur oyuncu olması değil fakat riskleri tahmin etmede ne kapasite ne de alışkanlığı olduğudur. Ferdi

(1) Paul A. Baran ve Paul M. Sweezy, a.g.e., s. 59-60.

(2) Şahsi basit bir işletme gibi büyük bir işletmede hukuken çabukça kurulabilir.

(3) Paul A. Baran ve Paul M. Sweezy, a.g.e., s. 60.

kapitalist bir ölçüde acemi veya güç olasılık hesaplarına karşı ilgisiz bir kumarbaza benzer. Büyük firma ise bütün şansları kendi lehine çevirmede her türlü tedbiri alan profesyonel bir oyuncudur. Dev firma çok çabuk ve haddinden fazla kaynakları kullanma gerektiren kararlardan çok, dikkatli ve ihtiyatlı bir şekilde yeni bir yola yönelir, teferruatlı anketler ve çalışmalardan sonra ancak kat'i angajmanlara girer. Dev firma gelişmesini etkileyecek kararlarını genel talep değişimleri üzerine bina eder, yaptığı teferruatlı araştırma çalışmaları neticesinde ürteim koefisiyanlarını değiştirir (1).

Yeni bir dal veya iş alanı ortaya çıktığında, dev firma şahsi teşebbüs ve küçük işletmelerin bu yeni alanlara girerek onlar için sondalama yapmalarına fırsat verir. Böylece küçük firmaların yeni alanlarda çalışmaları büyük firmaların uzun vadeli plânlarına örnek teşkil eder. Bu küçük teşebbüslerden çoğu zarar edip ortadan kalkarken, muvaffak olanlar yeni alandaki kazanç yollarını işaret ederler. İşte devfirmaların işe girişme safhaları bu safhadır. Büyük firmalar gerçekten araştırma ve geliştirme masraflarına önem verir ve bu konuda yatırımlarını geliştirirlerse de General Electric Genel Md. Yardımcısı T. K. Quinn'in dediği gibi «büyük firma laboratuvarlarından çıkan bir yenilik yoktur. Devler küçük işletmeleri; işgal ederler, satın alırlar ve kendilerinden daha küçük yaratıcıları massederler, bünyelerine aktarırlar» (2).

Bu konuda genel anlamda bir dökümantasyon olmasada M. Quinn söyledikleri sadece elektrik sanayii için değil diğer endüstriyel sektörler içinde doğrudur.

II — «Müsamahakarca Birlikte Yaşama» tavrı dev firmanın karakteristik vasfıdır. Bu tavır şüphesiz küçük kapitaliste değil diğer büyük dev firmalara gösterilir. Schumpeter'in üç dev otomobil şirketi arasındaki karşılıklı saygı «corespectif» misalini ele alırsak şunu görürüz (3); otomobil endüstrisindeki rekabet özel tipte olan bir rekabettir, firmaların çoğu 1925 den önce ortadan kalktıkları halde

(1) François Perroux, L'économie du XX. Siécle, Presses Universitaires de France, Paris, 1969, s. 233.

(2) Paul A. Baran ve Paul M. Sweezy, a.g.e., s. 61.

(3) A. Schumpeter, Capitalism Socialism and Democracy, Unwin University Books, London, s. 60.

Dev Firmalar Kapitalizmi

bu endüstrideki firmalar yanyana çalışmağa devam etmişlerdir, ancak bu özel tipteki rekabetten çetin çabalar harcayarak, bütün satışların % 80 ini ellerinde tutan 3 şirket ayakda kalmıştır. Bu da ancak birbirleriyle olan ilişkilerindeki «corespectif» tavrıyla, yeni rakiplerin ortaya çıkmasının önlenbilmesi ve bazı sınırlı avantajların kendileri için yeterli sayılmasındandır. Aynı firmaların mallarını halka satan binlerce tüccara karşı tavırlarında bu «karşılıklı saygı» yoktur, göze batar bir şekilde tavizsiz ve diktatördür. Büyük işletme diğer dev işletmelerin gücü (1), kapasite ve misilleme gibi imkânlarının bilincindedir. Bu itibarla doğabilecek sürtüşmeleri önleyecek bir politika uygulanır.

DEV FİRMALARIN MÜLTİNASYONEL ÇEHRE ALMAYA BAŞLAMASI

Kapitalist ülkeler birbirleriyle hükümetler arası ticarî faaliyette bulunurlar fakat dünya kapitalist ticaretinin çok büyük bir kısmı özel münasebetler ve özellikle dev firmalar tarafından yapılır. Milletler arası münasebetler ve günümüzün dev firma kârları basit bir ihracat-ithalât faaliyetinden doğmamaktadır. Mesele daha kompleksdir. Bu noktayı aydınlığa kavuşturmak için en güzel örnek Paul Baran ve Paul Sweezy'in Amerikanın başlıca uluslararası karakterdeki «Standard Oil of New Jersey» mültinasyonal firma misalidir(2). Ele aldıkları firmanın verilerini de firmanın kendi resmi yayınlarından almışlardır.

Parasal aktif olarak Standart Oil of New Jersey, Amerika Birleşik Devletleri'nin en büyük sınaî firmasıdır. 1962 de aktifleri toplamı 11.488 milyon dolara çıkmıştır. Aynı yılın net kârı ise 841 milyon dolardır. Yalnız önemli olan, bu rakkamların, aşağıdaki tabloya gö-

(1) Firmanın seviyesini tayin eden faktör sadece işletmenin çapı değildir. Aksini iddia etmek şekilcilığe düşmektir; firmaya ait kredi hacmi, menkul kıymetlerinin fiatı gibi ölçülerle belirlenebilen firmanın «gücü» ve «büyüme» yüzdesi firmanın seviyesini tayin etmeye yarayan kriterlerdir. Firmanın çapı ne kadar büyük olursa olsun «güç» ve «büyüme» yüzdesi kriterleri «çap'a» kıyasla daha tutarlıdır. Aynı seviyedeki iki işletmeden güçlü ve büyüme yüzdesi büyük olanın başa geçeceği şüphesizdir.

(2) Paul Baran ve Paul Sweezy, a.g.e., s. 177.

re, dış ülkelerde ve ülke içindeki faaliyetlerine göre incelenmesidir (1) ;

TABLO I

1958 yılında, aktiflerinin ve kârlarının bölgelere göre dağılımının % si

	AKTİF	KAZANÇ
Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada	67	34
Latin Amerika	20	39
Geri Kalan	13	27
T o p l a m	100	100

Jersey'in aktiflerinin 2/3 ü Kuzey Amerikada bulunduğu halde bu bölge ancak kazanç toplamının 1/3 ü kadar bir paya sahiptir. Diğer taraftan Jersey firmasının dışta yaptığı yatırım ülke içinde yaptığı yatırımdan iki defa küçük olduğu halde dış kazancı ülke içindeki kazancından iki kat daha fazladır. Bu durumda dış ülkelerdeki kâr oranı ülke içindeki kâr oranının dört katıdır.

Dünya seviyesindeki faaliyetlerini göz önüne serdiğimizde, New Jersey'in 1962 deki üretimini yüzde fazla ülkeye sattığını, 52 ülkeye yayılmış 275 şubenin aksiyonlarının % 50 sinden fazlasına sahip olduğunu görürüz. Bu 52 ülkeyi bölgelere göre ayırdığımızda, toplam 275 şubenin, A.B.D. ve Kanada'da 114 ü, Avrupa da 77 si, Lâtin Amerika'da 43 ü, Asya'da 14 ü, Afrika'da 9 u, dünyanın geri kalan kısmında da 18 i bulunmaktadır (1).

New Jersey firmasının dış ülkelerde çeşitli sahalarda yaptığı hutsuz faaliyetler bu firmanın sermaye ihracını kitlevî ve muntazaman yaptığını gösterir. Fakat su götürmeyen gerçek, önceden yapılan küçük bir başlangıç yatırımı dışında firmanın büyümesini sağ-

(1) Aynı eser, s. 178.

(2) Paul A. Baran ve Paul M. Sweezy, a.g.e., s. 178-179, tablo VI.

Dev Firmalar Kapitalizmi

lyan dıştaki aktiflerinin yaygınlığının dışta yaptığı faaliyetlerinden doğan önemli kârlarla finanse edildiğidir. Kaldı ki bu kârlarla yapılan dış yatırımlarının dışında Amerika'daki ana firmaya da büyük miktarlar transfer edilmiştir. Amerikan yatırımlarının az bilinen bir yönü de bu yatırımların finansman kaynaklarının neler olduğudur. Amerikan dev firmaları yatırım kararları alırken belki de en az finansman sorununu incelerler, sebebi ise açıktır, yatırımları için gerekli parayı yerleşmek istedikleri yerde kolayca bulabilmektedirler. 1965 de Amerika'nın Avrupa da yaptığı dört milyar dolarlık yatırımın finansman kaynaklarının incelenmesi fikrimizi doğrular. Bu dört milyar dolarlık yatırımın;

- %55 i Avrupa sermaye piyasasından (Euro - Emission) (1) ve direkt olarak Avrupa ülkelerinden alınan krediler,
- % 35 i Avrupa devletleri bütçelerinden elde edilen sübvansiyonlar ve mahalli oto-finansmanlar,
- % 10 u Amerika'dan transfer edilen dolarlardır.

Şu halde Avrupa'daki Amerikan firmalarınca yapılan yatırımların finansmanının % 90 ı Avrupa kaynaklarınca karşılanmaktadır. J. J. Servan Schreiber'in «Amerikalılara, bizi satın alsınlar diye para vermekteyiz.» deyimi gerçekten tutarlıdır.

Standart Oil of New Jersey'in ana şubesine geçen kâr miktarları yayınlanmamışsa da 1962 yılına ait rakkamlardan transfer edilen kârların büyüklüğü hakkında bir fikir edinilebilir. 1962 yılında, şirketin kârı 841 milyon doları bulmuştur. Bu kârın 538 milyon doları, büyük bir kısmı A.B.D.'nde oturan aksiyonerlere dağıtılmıştır, geri kalan 303 milyon dolar firmanın yabancı ülke ve Birleşik Amerika'daki yatırımlarına ilâve edilmiştir. Firmanın Yıllık Raporundan çıkan bir diğer sonuç da aksiyonerlere verilen payların %40'ı ve A.B.D. de gerçekleşmiş net yatırımların, dış alem işlemlerinden sağlanan kârlarla finanse edildiğidir. Netice olarak Standart Oil of New Jersey,

(1) Euro - Emission, 1966 da Amerikan yatırımına 450 - 500 milyon dolarlık katkıda bulunmuştur. Bunların menşeleri A.B.D. nin ödemeler dengesindeki açığa bağlı olan «özel sermayelerdir.» Bu özel sermayeler şu şekilde vücut bulur; bir Avrupa firmasının A.B.D. leriyle yaptığı ihracatından elde ettiği dolarların bir kısmı kendi elinde kalır. Bu durum Avrupa'da önemli bir miktarda serbest doların bulunmasına yol açar. İşte bu para kitlesi Avrupa dolarını (euro-dollar) yaratır.

çok büyük ve çok muntazam sermaye ihracı yapan bir firmadır. New Jersey ikinci büyük harbe kadar büyüklüğü ve faaliyetleri açısından «Mültinasyonal» firmalara tek örnek idi. Bütün diğer firmalardan çok ötedirdeydi ve A.B.D. lerinin uyguladığı dünya politikasında önemli bir yeri vardı. Harpden sonra bir çok Amerikan firmaları ihracaat ve ithalattaki ilginç kazançları görmekte gecikmedi ve Standard Oil gibi dış ülkelerde bir çok kollara ve şubelere sahip oldu'ar. Bu firmaların yabancı ülkelerde elde ettikleri kârlar A.B.D. lerinde elde edilen kârlara oranla daha yüksek olduğundan, ülke içindeki faaliyetlerin kâr marjlarında daralma olmuştur. İşte bu argüman «Mültinasyonal Firmaların» gelişmesine sebep olmuştur(1). 1946 dan 1963 e kadar, Amerikan firmalarının dış ülkelere yaptıkları direkt yatırımlar %500 lük bir artışla 7,2 milyar dolardan 40.6 milyar dolara fırlamıştır. Maden ve petrol işletmeleri dışında, endüstri dallarında sadece şubelerin satışları 1956-62 arasında % 54 artışla 1962 de 28.1 milyar doları bulmuştur. Aşağıdaki tablo incelendiğinde Amerikan firmalarının dış ülkelerde yaptıkları faaliyetlerin nisbi önemleri göze çarpmaktadır.

TABLO II

1957 - 62 arası, milyar dolar olarak, iç ve dış pazarda sanayi malları satışlarında ve ihracatında artışlar

Yıllar	Yabancı ülkedeki şubelerin sınıai satışları	Dahildeki sanayi malları satışları toplamı	Gıda maddeleri dışında ihracat
1957	18.3	341	16.8
1958	—	314	13.8
1959	21.1	356	13.7
1960	23.6	365	16.6
1961	25.6	368	16.9
1962	28.1	400	17.3

Kaynak : Paul Baran ve Paul Sweezy, Le Capitalisme Monopoliste, François Maspero, Paris, 1968, s. 181, Tablo VII.

(1) Paul A. Baran ve Paul M. Sweezy, a.g.e., s. 180.

Dev Firmalar Kapitalizmi

Tablodan çıkan sonuca bakılırsa 1957 den bu yana dış ülkelerde bulunan şubelerin satışları % 54 arttığı halde, Amerika içindeki satışlar ancak % 17 artabilmiştir, ana ülkeden yapılan, tarım ürünleri dışındaki ihracat ise sabit kalmıştır. Amerika da yayınlanan «New and World Report» da tanınmış iş adamları ve dev firma sözcüleri baştan sona kadar dış pazarların ve yabancı ülkelerde direkt yatırımların ülke içindekilerden çok daha kârlı ve gelişmeğe müsait, yerinde üretim ve değerlendirilmesinin A.B.D. nden yapılan ihracattan daha rantabl olduğunu savunmaktadırlar (Bak. Tablo III).

TABLO III

A.B.D. nin yabancı ülkelerdeki özel direkt yatırımlarının kazanç oranlarındaki (1) gelişim.

BÖLGE	1964	1966	1968	1970
DÜNYA	11	10	11	11
Kanada	8	7	8	7
Avrupa (A.E.T.)	7	6	6	11
Latin Amerika	12	13	12	10
Diğer kalkınmakta olan ülkeler	24	22	25	26

(1) Kazanç oranı : Net gelir/Yatırımlar

Kaynak: J. L. Rastoin, Les cours de I.A.M., Montpellier, 1973.

MÜLTİNASYONALİTE STRATEJİSİ

Mültinasyonalite kavramı yeni olmamakla beraber, gelişmesinde görülen önemin ciddiye alınıp incelenmeye başlanması 1960 lara rastlar.

Mültinasyonal karakterdeki firmaların yabancı ülkelerde bulunan sadece 1966 daki aktifleri 120 milyar, asli ülke dışındaki üretimi 240 milyar doları bulmuştu. General Motors, Ünilever gibi bir çok

firmaların cirolarının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunun gayri safi milli hasıllarından yüksek oluşu konunun önemini belirler. Bu tip firmaların gelişmeleri aynen devam ederse yüz yılın sonlarında 300 firmanın dünya üretiminin (komünist ülkeler hariç) %70 ne sahip olacağı iddia edilebilir.

Mültinasyonal firma kavramı genel olarak «en az bir yabancı ülkede bir veya birkaç üretim ünitesine veya ticarî faaliyetlerine sahip bulunan bir firma» şeklinde tanımlanabilirse de ileride geniş bir şekilde açıklayacağımız, M. Bye'nin «Bölgelerarası Büyük Ünite», C. A. Michalet in «Plürinasyonal İşletme», Robinson'un «Devletler Üstü», Perlmütter'in «Etnosantrik, Polisantrik» işletmeleri v.s. gibi vokabüler bir çok yazarlarca analizlerinde kullanılmaktadır. Aralarında nüanslar olmakla beraber müşterek tarafları bu tip firmaların; **ulusal karakterden giderek çıktıkları, yabancı ülkelere veya ülkelerde üretim ünitelerine sahip oldukları, yabancı ülkelere yerleşmelerinin aşağıdaki şekillerle gerçekleştirildiği;**

— Ana şirketin direkt olarak yabancı ülkede üretim ünitesi kurması,

— Üretim ünitesini kurmakla yükümlü bir şubenin açılması (Ana şirket % 51 ile % 100 arasında değişen bir kapitale sahiptir.),

— Yabancı ülkedeki mevcut bir işletmeye katılma (bu katılmada ki pay zaman içinde çoğalarak değişebilir),

— «Joint International Business Ventures» sistemi şeklinde, bir veya bir kaç yerli firmayla yine bir veya bir kaç yabancı işletmenin katılma paylarının aşağı yukarı eşit halde olduğu işletmeler (bu tip firmalar en çok az gelişmiş ülkeler ve Japonya da görülür.),

— «Mixed Joint Ventures» sistemiyle, yabancı firmalarla yerleşilen devlet arasında yapılan ortaklık, **ve yerleştikleri ülkelerde kâr marjlarının asli ülkeye kıyasla daha geniş olduğudur.**

Dev bir firmanın Mültinasyonal hale gelişi bir çok safhalardan sonra olur. Pr. Vernon'a göre bu safhalar (1);

- 1 — Yeni ürünlerin iç pazara çıkarılışı,
- 2 — Satın alma gücünün kuvvetli olduğu ülkelere ihracat yapılması,

(1) Pr. Vernon, Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of U. S. Enterprise, Basic Books, 1971.

Dev Firmalar Kapitalizmi

- 3 — Yabancı bir ülkede üretim ünitesinin kurulması,
- 4 — Mültinasyonal faaliyetlerin ve şubeler (filial) arası transferlerin başlamasıdır.

Mültinasyonal kavramının detaylı izahlarına geçmeden önce aşağıda bu tip firmaların stratejisini belirleyebilecek üç Mültinasyonal (1) firma örneği verilmiştir.

ÜNİLEVER

Bu şirket yer yüzüne yayılmış 70 ülkede 500 şubeye sahiptir. UNILEVER'in yönetimi, İngiliz - Hollanda idari kuruluşunun koordinasyonu ile 4 gruba ayrılmıştır. Batı Avrupa için «Rotterdam Grubu», «İngiltere ve İrlanda Grubu», «Afrika Birliği Grubu» ve «Deniz Aşırı ülkeler grubu». UNILEVER in mültinasyonal karakteri yatırım sermayesinin dağılımı ile belirlenir, şöyle ki; 45 milyar TL. fazla yatırımın;

- % 66 sı Avrupa'da
- % 14 ü Amerika'da
- % 14 ü Afrika'da
- % 6 sı dünyanın geri kalan yerlerindedir.

NESTLE

51 ülkeye yayılmış, 300 fabrika, 101 idare merkezi, 677 satış mağazası ve antrepoya sahiptir. Bu kuruluşları üç şirket kontrolü altında tutar. Şirketlerin başında yer alan «Nestle Alimantana S.A.» kıta Avrupası şubelerini, «Unilac Inc. (Panama)» Amerika ve Okyanusya'daki faaliyetleri ve «Nestle's Holding» Sterling zonundaki şubelerini kontrol ve idare eder.

COCA - COLA

Bu şirket çok ileri bir mültinasyonalite uygulanır. 138 ülkeye yayılmış 900 işleme fabrikası üzerinde ki kontrolü şekli ve hukuki olmaktan çok teknolojik ve ekonomiktir. Cidden, Coca-Cola firması bu meşhur meşrubatı tüketime hazır hale getirmez, sadece 27 fabrika da Coca-Cola üsaresini üretir ve yabancı ülkelerde kurdurduğu işleme fabrikalarına (filial) satar.

(1) Örnek alınan bu üç mültinasyonal firma gıda sanayiinin en güçlü firmalarıdır.

MÜLTİNASYONAL FİRMALAR VE DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ

Konuya C. A. Michalet'nin (1) «çok tabiiyetli» -mültinasyonal- firma kavramının genel bir tanımını vererek giriyoruz; «Plürinasyonal işletmeler, ihtisas alanına göre, uluslararası perspektif ışığında geçerli ve yaygın işletmecilik seviyesinde ve uzun vadeli stratejik esaslara göre şu andaki ve gelecekteki işlemlerini tasarlayarak birden çok ülkede direkt yatırımlar yapan işletmelerdir».

Michalet'nin bu tanımı «çoktabiiyetli» firmanın genel izahını yapmaktadır bu sebeple aşağıdaki tablolarda firmayla bu tip firmaların yapısal özelliği ile ilgili daha etraflı bilgiler verilmiştir.

TABLO IV

İşletmelerle ilgili terminolojik açıklamalar

VASIFLAR	TERMİNOLOJİ
Genel	İşletme, firma.
Hukuki, Ekonomik	Şirket, Korporasyon, Grup, Kumpanya (ticaret veya sanayi şirketi)
Yapısal	Konglomera (işletmeler bütünü), kompleks (genel seviyede), tesis, üretim ünitesi (mahalli seviyede)
Coğrafi yerleşme	Nasyonal (ulusal), mültinasyonal (çok-tabiiyetli), plürinasyonal, transnasyonal, enternasyonal (uluslararası) supranasyonal (tabiiyetsiz), enterteritoryal (bölgeler arası), etnosantrik (içedönük), polisantrik (dışa dönük), jeosantrik (açık).

(1) C.A. Michalet, L'Entreprise Plurinationale, Dunod, Paris, 1970.

Dev Firmalar Kapitalizmi

TABLO V

«Çoktabiiyetli» firmaların yerleşme vasıfları ile ilgili terminolojik açıklamalar.

TERMINOLOJİ	AÇIKLAMA
Enterteritoryal işletme (Bölgelerarası)	Pazar hakkında otonomisi olan, organize vasıtalarının bütünü bir tek karar merkezine bağlı ve üretken tesisleri bir çok ülkeye yerleşmiş olan işletmelerdir.
Enternasyonal işletme (Uluslararası)	rin hiyerarşik kademeye bağlı bir kuruluş bölümüne göre, uluslararası işlemlerulca kararlaştırılıp, kuvvetlendirildiği ve politika olarak, direkt yatırımlara kadar uluslararası pazarlara hakimiyet için mümkün olan bütün stratejilerin öngörüldüğü bir işletmedir.
Mültinasyonal işletme (Çoktabiiyetli)	Yapısı ve politikası itibarıyla, yabancı ülkedeki işlemleriyle ulusal işlemleri arasında özdeşlik olan işletmelerdir. Amacı sosyal objektiflere erişmek için ulusal sınır gözetmeksizin cemiyetin kaynaklarının kullanımınıdır. Mülkiyetin ve merkezi yönetimin tek ulusal (uninationale) yanlı oluşu nedeniyle bu tip işletmenin kararları ulusal tesirlerin etkisi altındadır.
Transnasyonal işletme	Çeşitli milletten kişilerce idare edilen ve sahip olunan çok uluslu bir şirkettir. bu yüzden kararları ulusal sınırı aşar.
Supranasyonal işletme (Tabiiyetsiz)	Yukarıda tarifini verdiğimiz «transnational» tipli işletmenin hukuken tabiiyetsiz şeklidir. Uluslararası uzlaşma yoluyla kurulan ve münhasıran uluslararası bir organ nezdinde tescil edilebilen bir işletmedir. Vergisini bu organa verir ve kontrolü bu organca yapılır. Bu çeşit bir tabiiyetsiz işletme henüz mevcut değildir, hipotetik görünümüldür.

Ass. Berker YAMAN

Yabancı ülkede faaliyette bulunan, Nasyonal işletme (1) (Ulusal)	Merkez ülkede kullanılan metodlara ve kanunlara öncelik tanıyan işletme tipidir.
Mültinasyonal işletme	Mevzi adet ve geleneklere mutlak surette hassas olan, yerleştiği ülkenin politik sorunlarına ve hükümlerine saygılı olan, işletmelerdir.
Enternasyonal Şirket (Uluslararası şirket)	Bulduğu yabancı ülkenin müsaadesi nisbetinde şirketin muvaffakiyeti yararına kararlar alabilen, daha ziyade sermaye işlemleri (opérations fluides) uğraşan bir şirket tipidir.
Etnosantrik işletme (2) (içedönük)	Asli ülkeye dönük işletme.
Polisantrik işletme (Dışa dönük)	Bulduğu yabancı ülkeye dönük işletme.
Jeosantrik işletme (Açık)	Dünya'ya açık tipli işletme.
Enternasyonal Şirket (3) (Uluslararası)	Bir çok ülkede üretim üniteleri olan ve aktiflerinin %25 i (veya cirosunun, istihdam ettiği iş gücünün veya üretimini) yabancı ülkelerde olan şirkettir.
Plürinasyonal işletme	Plürinasyonal işletmeler, ihtisas alanına göre, uluslararası perspektif ışığında geçerli ve yaygın işletmecilik seviyesinde ve uzun vadeli stratejik esaslara göre şu andaki ve gelecekteki işlemlerini tasarlayarak birden çok ülkede direkt yatırımlar yapan işletmelerdir.

-
- (1) Nasyonal, mültinasyonal ve enternasyonal şirket tanımları için bkz; Charles P. Kindleberger, Les Investissements des Etats-Unis Dans le Monde, Calmann - Levy, 1971, s. 213.
 - (2) Perlmütter, Etno/Poli/Jeosantrik işletmeleri, yöneticilerin tavırlarına göre tanımlamıştır.
 - (3) S. E. Rolf'e un Enternasyonal şirket tanı/mı kantitatif bir tanımdır.

TABLO VI

AMERİKANIN BAŞLICA MÜLTİNASYONAL FİRMALARI

FİRMALAR	1967 yılı satışlar toplamı (Bin dolar)	Üretim ünitele- rinin bulundu- ğu ülke sayısı	Yabancı ülkeler- deki aktifler top- lamı % si	Yabancı ülkeler- deki satışlar % si	Yabancı ülkeler- deki net gelir % si
General Motors	20 026 252	24	15	14	7
Standard Oil (N.J.)	13 266 015	45	56	68	52
Ford Motor	10 515 700	27	40	36	92
Chrysler	6 213 383	18	31	21	—
Mobil Oil	5 771 776	38	46	—	45
International Business Machines	5 345 291	14	34	30	32
Gulf Oil	4 202 121	48	38	—	29
Du Pont (E.I.) De Nemours	3 102 033	16	12	4	—
International Tel. and Tel.	2 760 572	60	47	47	20
Goodyear Tire and Rubber	2 637 710	35	22	30	30
International Harvester	2 541 897	18	21	17	10
Caterpillar Tractor	1 472 500	14	25	14	—
Minnesota Mining and Mig	1 231 066	24	29	30	29
Singer	1 137 653	28	58	50	—
Corn Product	1 072 940	33	47	46	49
Anaconda	1 047 815	9	44	32	57
Colgate - Palmolive	1 025 351	43	50	55	—
National Cash Register	955 455	10	41	44	51
Massey - Ferguson	844 764	22	84	90	—
Heinz (H.J.)	690 863	15	55	47	57
Warner - Lambert Pharmaceutical	656 822	47	32	33	33
Pfizer (Chas)	637 766	32	50	48	52
American Standard	599 807	21	30	28	39
Abbott Laboratories	303 341	24	27	26	26
U.S.M. Corp.	283 528	25	50	54	57

Dev Firmalar Kapitalizmi

Kaynak; J.L. Rastoin, Cours No: 9, Mai 1973, S.E. Rolfe, «les Sociétés Internationales», Rapport de Base du XXII. Congrès de la C.C.I., Paris, 1969, den naklen.

1968 yılı üretimlerine (1) (milyon dolar) göre bazı ülke (komünist ülkeler hariç) ve multinasyonel firmaların sıralanması

1 — A.B.D.	880.774	26 — Avusturya	11.350
2 — Japonya	141.882	27 — Endenozya	100.863
3 — Almanya	132.700	28 — Filipinler	10.814
4 — Fransa	126.623	29 — Venezuela	9.146
5 — İngiltere	102.875	30 — Norveç	9.021
6 — İtalya	74.786	31 — General Electric	8.448
7 — Kanada (1967)	62.252	32 — İran	7.960
8 — Hindistan	41.114	33 — Chrysler	7.445
9 — Avusturalya	29.830	34 — Yunanistan	7.155
10 — Brezilya (1967)	28.183	35 — Mobil Oil	7.089
11 — Meksika	26.744	36 — İ.B.M.	6.889
12 — İsveç	26.250	37 — Kolombiya	6.128
13 — Hollanda	25.229	38 — Güney Kore	5.900
14 — İspanya	25.200	39 — Tezaco	5.803
15 — General Motors	22.755	40 — Birleşik Arap Cum.	
16 — Belçika	20.716		5.737
17 — İsviçre	16.931	41 — Tayland	5.588
18 — Standart Oil (N.J.)	15.873	42 — Gulf Oil	5.595
19 — Arjantin	15.622	43 — Yeni Zelanda	5.471
20 — Pakistan	15.287	44 — Unilever	5.534
21 — Ford Motors	14.075	45 — Şili	5.316
22 — Güney Afrika Cumh.	14.024	46 — Portekiz	5.009
23 — Royal Dutch/Shell	13.580	47 — U.S. Steel	4.609
		48 — Nijerya	4.559
24 — Turquie	12.750	49 — Western Electric	4.032
25 — Danimarka	12.394	50 — İsrail	4.005

Kaynak : J. L. Rastoin, Cours No: 9, Mai 1973, Annuaire Statistique de l'O.N.U., tablo 183, S. 563 - 565 ve Informations Internationales et Rapport Annuel des Firmes'den naklen.

(1) Tabloda ülkeler için G. S. M. Hasıla, şirketler için ise yıllık üretim esası alınmıştır, kıyaslamalarda ülkeler için toplam katma değer, şirketler için ise aktifler ele alınabilir.

Dev Firmalar Kapitalizmi

Firmalar için yıllık net satış rakkamlarının, ülkeler içinse yıllık bütçe girdilerini ele alarak bir mukayeseli sınıflama yaparsak aşağıdaki tabloda görülen sıralamayı elde ederiz. 1969 yılı için ele alınan örneklemede 18 mültinasyonal firma ve 12 ülke vardır. Aşağıdaki sıralamanın «çoktabiiyetli» firmalar lehine değişeceği açıktır, çok tabiiyetli firmaların yatırım oranlarındaki artış bir çok ülkenin kalkınma oranlarından 2/3 kat fazladır.

TABLO VIII

Bazı firmalar ve devletlerin ekonomik etkenliklerinin karşılaştırılması (1969 yılı)

	Milyon \$		Milyon \$
1 — A.B.D.	202 103	16 — Avustralya	6 588
2 — Batı Almanya	49 913	17 — Unilever (G.B./NL)	6 030
3 — İngiltere	42 787	18 — Texaco	5 868
4 — Fransa	24 932	19 — I.T.T.	5 475
5 — General Motors (U.S.)	24 295	20 — Belçika	5 334
6 — Japonya	23 175	21 — Hindistan	5 021
7 — İtalya	15 524	22 — Gulf Oil	4 953
8 — Standart Oil of N.J	14 930	23 — Westren Electric	4 883
9 — Ford Motors	14 756	24 — U.S. Steel	4 754
10 — Kanada	11 084	25 — Danimarka	3 872
11 — Royal Dutch/Shell (G.B./N.L.)	9 738	26 — Standart Oil Cal.	3 825
12 — General Electric	8 448	27 — Ling - Temco - Vought	3 750
13 — I.B.M.	7 197	28 — Dupont de Nemours	3 655
14 — Hollanda	7 153	29 — Philipps (NL)	3 598
15 — Chrysler		30 — Volkswagen (RFA)	3 537

Kaynak; J. L. Rastoin, Cours No: 9, 1973. Annuaire Statistique des Nations Unies, 1969 ve Fortune May and August, 1970'den naklen.

Milletlerarsı dış ticaret ve politik ilişkiler öylesine geliştiki, devletlerin hükümlerinde anlayışlarında köklü değişmeler oldu. Dev tan-

kerler, iki yüz bin tonluk nakliye gemileri, kargo uçakları gibi nakliye ile ilgili gelişmeler, haberleşme imkânlarındaki kolaylıklar, ekonomik faaliyetlerde devletin hükümranlılığına bir noktada müsaade etmez oldular.

Yaşadığımız yüzyılda milletler arası ekonomik faaliyetler giderek, devletler arası ilişkilerden, firmalar - firmalar, firmalar - devletler arası ilişkilere dönüşmeye başlamıştır. Bu dönüşüm firma kazançlarının artmasına ve kendi ellerinde toplanmasına yol açmıştır. Kazançların kendi ellerinde toplanması, aktiflerin, satışların ve istihdamın da kendi ellerinde toplanmasına tekabül eder. Böylece dünya ekonomisinin kontrolü dev firmaların ellerine geçmiş olmaktadır. Örneğin 1909 da 200 dev firma aktiflerin 1/3'üne sahip idi, bu oran 1929 da % 40'a, 1930 larda % 55'e çıkmıştır (1). Dev firmalarla ülkeler arasında kalkınma yüzdelerinin mukayesesi de bu birikimi göstermektedir, çok tabiiyetli dev firmaların büyüme oranı % 7, gelişmiş ülkelerin kalkınma oranı % 4 - 5 dir, bu fark birikimin giderek artacağını gösterir. Amerikan firmalarının yabancı ülkelerdeki kollarının yıllık üretimlerinin parasal değeri 200 milyar doları bulmaktadır. Bu bütün batı dünyası devletlerinin G.S.M. hasıllarından daha büyük bir rakkamı ifade eder. Mültinasyonal anlamdaki şirketlerin kollarının dış ülkelerde elde ettikleri üretimleri 300 milyar dolardır ki (2) bu da dünya ihracat toplamıyla aynıdır. Amerikan firmalarının dıştaki kolları A.B.D. lerinin ihracat kaleminden dört kat fazla üretim ve satış yaparlar.

Asrımızın sonunda, «çok tabiiyetli» firmaların dünya üretiminin yarısından fazlasını kontrolleri altında tutacaklarından şüphemiz yoktur. Çok tabiiyetli firmaların giderek güçlenmesi, dünya üretiminin büyük bir kısmını kontrolleri altında tutması, hatta şimdilik hipotetik de olsa «tabiiyetsiz» — supranasyonal — şirketlerin yaygınlaşması, bu tip şirketlerin tanımında belirtildiği gibi, çeşitli milletlerden kişilerce yönetilmesi, kontrolünün devletler üstü organca yapıl-

-
- (1) Paul A. Baran, *Economie Politique de la Croissance*, François Maspero, Paris, 1970, s. 108.
 - (2) Jean Peyrelevalde, *Les Entreprises Multinationales et les Marchés Monétaires Internationaux*, *Révue d'Economie Politique*, Novembre-Décembre, 1972, No: 6, s. 1199 - 1201.

Dev Firmalar Kapitalizmi

ması, belki de devletler arası ekonomik çıkar sürtüşmelerinin yok olmasına sebep olabilir. Örneğin, hayali de olsa İngiliz, Fransız, Alman, Türk idarecilerle yönetilen, şirket aktiflerinin çeşitli ülke vatandaşlarına yayıldığı «çok tabiiyetli» bir firmanın alacağı kararlar, dünya ekonomik münasebetlerine etkileri, dünya üretimini kontrolleri, Fransa'nın devlet olarak Mali'yi ekonomik baskı altında tutmasından yeğdir. Yanlış bu iyimser kanaatimiz, «tabiiyetsiz» firmalar içindir, ana merkezin egemenliği ve direktifleri ile iş gören, halihazır «çok tabiiyetli» firmalar için değil. Öte yandan bu tip firmalar için bizleri iyimserliğe sürükleyebilen bir gelişme de çok tabiiyetli firmalarda temel idari prensibin kararlar almada adem-i merkeziyetçiliğe doğru gitmesidir. Ekonomi için hayatiyeti olan bazı temel kararlar dışında, çok tabiiyetli şirket merkeziyetçilikten uzaklaşmaktadır.

Şirketlerin ciddi «çok tabiiyetli» hale geçmeleri olabilecek midir? Ulaştırma kolaylıkları sadece ana merkezden şubelere, kollara personel transferini değil, aynı şekilde şubelerden ana merkeze de personel ve görüş transferlerini mümkün kılmaktadır. Sistemin içinde kimin baş kimin ayak olduğu zor anlaşılmaktadır. Uzun vadede, çok tabiiyetli şirketlerin Birleşmiş Milletler, A.E.T. v.s. gibi kuruluşların memurlarına benzer uluslararası seyyal bir kadroya sahip olacağı söylenebilir (1). Bu kadroların, yabancı ülkelerdeki kuruluşların büyümesine, aksiyonlarının ve gelirlerinin maksimizasyonuna çalışmaları, bu şube veya kolların ulusal firma gibi faaliyet göstermelerini sağlar. Fakat her halükârda çok tabiiyetli firmaların kontrolü için uluslararası politikayı ahenkli hale getirmek gerekmektedir.

Çok tabiiyetli firmaların niçin giderek büyüdükleri ve niçin az gelişmiş ülkelere, kolları ve üretim üniteleri kurma, katılma, «Joint International Business Venture», «Mixed Joint Ventures» (2) şekillerinden biriyle yerleştikleri sorularına cevaplar vermekte zoriük çekilmez. Konumuzu işlerken «çok tabiiyetli» firmaların yabancı ülkelere yatırım yaptıkları, birçok yerleşme şekilleriyle dış ülkelerde üretim ve satış faaliyetlerinde bulduklarını açıklamaya çalışmıştık. Bu tip firmaların yerleştikleri yabancı ülkelerdeki kâr marjlarının geniş olmasında, gümrük duvarlarından kısmen kurtulmuş olmaları, tabii kaynakları kontrolleri altında tutmaları, iş gü-

(1) Charles P. Kindleberger, Les Investissements des Etas - Unis dans le Monde, Calmann - Lévy, 1971, s. 243-244.

(2) Bkz.: yerleşme şekilleriyle ilgili bölüm, s. 696.

cünün daha ucuz olması, yerleştiği ülkede ürettiği malına yeni bir pazar sağlaması, gibi bir çok sebepler rol oynar. Kaldı ki bu firmaların daha önce de bahsettiğimiz gibi küçük bir başlangıç sermaye yatırımı dışında finansman zorlukları da yoktur ve yeniden yatırımların büyük bir kısmını ülke içinde elde ettikleri kârlarla karşılarlar. Yanlış şunu da belirtmek zorundayız ki, az gelişmiş ülkelerde yeniden yatırıma giden kârpayı, Kanada, Avrupa ve Lâtin Amerika'daki yatırıma giden payların çok altındadır. Örneğin, 1970 yılı için yerinde yeniden yatırıma giden kâr payının aynı yabancı ülkede gerçekleştirilen toplam kâr'a oranı kalkınmakta olan ülkeler için % 16 iken Kanada için % 50, Avrupa için % 38, Latin Amerika için % 16 dır.

TABLO IX

Amerikan, Çoktabiiyetli Firmaları Kollarının Yabancı Ülkelerdeki Yeniden Yatırıma Giden Kâr Paylarının Gelişimi.

% olarak, 1964 - 70 Dönemi

	1964		1966		1968		1970	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Dünya	3	28	3	30	3	31	4	34
Kanada	4	45	3	44	4	52	3	50
Avrupa (A.E.T.)	2	25	1	23	1	20	4	38
Lâtin Amerika	2	20	3	24	3	23	3	30
Diğer kalkınmakta olan ülkeler	2	9	3	15	4	16	4	16

- (1) Yerinde yeniden yatırıma giden kâr payının aynı yabancı ülkede gerçekleştirilen toplam yatırıma % si.
 (2) Yerinde yeniden yatırıma giden kâr payının aynı yabancı ülkede gerçekleştirilen toplam kâr'a % si.

Kaynak; J. L. Rastoin, Les Cours de I.A.M., Mai, Montpellier, 1973.

Çoktabiiyetli firmaların kalkınmakta olan ülkeler açısından üstünlükleri olduğu kadar sakıncalarının da olduğu ve bu üstünlük ve sakıncalarının her birinin bir araştırma konusu olabilecek kadar geniş olduğu şüphesizdir. Aşağıda kısaca bunlara değineceğiz;

Üstünlükleri :

a) Yatırımlar, çoktabiiyetli firmalarca, gelişmekte olan ülkelere sermayenin marjinal verimliliği daha yüksek olduğu için gider. Böylece bu yatırımlarla gerçek kaynaklar transfer edilmiş olur.

b) Bu direkt yatırımlar yeni bir teknoloji getirir. İleri ülkelerle kalkınmakta olan ülkeler arasındaki teknolojik -technological gap- ve işletmecilik uçurumu -managerial gap- nun artması önlenmiş olur.

c) Çok tabiiyetli firmalar muhakkak ki direkt yatırımlarının kâr'ını alacaklardır, fakat iş gücü, arazi ve diğer tabii kaynaklar faktörlerinin karşılıkları yerleşilen ülkede kalır. Hükümetler de şirket gelirlerinden vergi olarak bir pay alırlar.

d) Çoktabiiyetli firmaların özel direkt yatırımları yeni iş alanları yaratır, yan sanayi kurulmasına sebep teşkil eder, istihdam artışı sağlar.

a) Tabii kaynakların kullanılmasını mümkün kılar.

Sakıncaları :

a) Net kaynak transferlerinin çok az olduğuna daha önceki bahislerde değinilmişti, cidden çok küçük bir başlangıç yatırım sermayesi dışında çok tabiiyetli firmalar büyük yatırımlar yapmamaktadır ve kalkınmakta olan ülkelere düşen pay düşüktür (Bk. Tablo X) kaldı ki yatırımların büyük bir kısmı yerleşilen ülkedeki kâr'lar, sübvansiyonlar, kredilerle finanse edilmiştir.

b) Bu yatırımların yeni bir teknoloji getirdiği de şüphelidir, gelişmekte olan ülkelerdeki kaynakların nisbi kıtlığı farklı teknolojilerin kabulünü gerektirebilir. Gelişmiş teknikler, eğer o ülkedeki fertler bunları öğrenir ve kullanma yeteneği kazanırsa yararlı olur. Oysa, yabancı sermaye ile giren teknolojinin, o ülke fertleri tarafından öğrenildiğini ve benimsendiğini her zaman iddia etmek mümkün değildir (1).

(1) Baran Tuncer, Türkiye'de Yabancı Sermaye Sorunu, Sevinç Matbaası, Ankara, 1968, s. 47 48.

TABLO X

A.B.D. nin 1971 yılı özel direkt yatırımlarının coğrafi ve sektörlere göre dağılımı

Ülke ve Bölgeler	Toplam	Maden	Petrol	Transfor- masyon en- düstrisi	Diğer endüs- triler
Dünya	86 001	6 720	24 258	35 475	19 548
Gelişmiş ülkeler	58 346	4 060	12 955	29 483	11 848
KANADA	24 030	3 265	5 134	10 536	5 095
AVRUPA	27 621	78	6 202	15 538	5 803
Kalkınmakta olan ülkeler	23 337	2 659	9 164	5 991	5 523
LATİN AME RİKA	15 763	2 116	4 194	4 999	4 454
AFRİKA (1)	2 869	386	2 094	123	266
ORTA-DOĞU (2)	1 657	3	1 464	92	98
Uluslararası (Yerleşmemiş yatırım)	4 318	—	2 140	—	2 178

(1) Güney Afrika hariç bütün Afrika.

(2) Bahreyn, İran, Irak, İsrail, Lübnan, Kuveyt, Ürdün, Katar, Su-
udi Arabistan, Güney Yemen, Suriye, Oman beyliği.

Kaynak : U.S.D.C., Survey of Current Business, Vol. 52, No : 11,
November, 1972.

c) Çok tabiiyetli firmaların, işgücü, arazi ve diğer tabii kay-
naklar faktörlerine yaptıkları ödemeler bu tip firmaların monopolist
karakterde oluşlarından, yaratılan hasılaya göre oranları düşüktür.

d) Çoktabiiyetli firmaların güçlü rekabet imkânlarına sahip
oluşları ve en kârlı iş sahalarına el atmaları yerli müteşebbis ve ser-
mayesinin aynı alanda yatırımlarını engeller ve ülke kaynakları bu
firma tekeline bırakılır. Az gelişmiş ülkelerdeki müteşebbisler ve

sermayedarlar çok kârlı alanlara bile yatırım yapmazlarken kalan daha az kârlı alanlara kaymaları düşünülemez, veya henüz güçlenmemiş yerli bir şirket o alanda bir çoktabiiyetli firmanın ortaya çıkmasıyla yok olabilir. Yan sanayi kurulması ise bu yan sanayi faaliyet gösteren küçük firmaların çoktabiiyetli firmanın yaşadığı süre içinde, onun egemenliği altında kalması demektir.

e) Çoktabiiyetli firmaların istihdam artışını sağladığı pek iddia edilemez. Yabancı sermaye yatırımları özellikle sermaye yoğun sektörlerde toplanır. Örneğin, Türkiye'de yabancı sermayenin yaratmış olduğu istihdam toplam istihdamın 1,91 idir (1).

f) Çok tabiiyetli firmaların yerleştikleri ülkeler açısından belki de en sakıncalı tarafları yeni bir moda ve hayat biçimi getirmeye müsait oluşlarıdır. Ülkenin ihtiyacı ve alışkanlığı olmayan pek çok maddenin yeni pazar yaratılması nedeniyle, üretildiği çok görülen bir olaydır.

Az gelişmiş ülkelerin, giderek artan çoktabiiyetli firmalar dünyasında zararsız yaşayabilmeleri biraz da bu ülkelerin kendi politikalarına bağlıdır. Bu politikanın tutarlı olması çoktabiiyetli firmalardan beklenen özel direkt yatırımların;

- İyi bir fabrikasyon programı ile hazırlanmış oluşuna,
- Yatırım sahasında, ülke içinde mevcut yatırım sermayesi olmayışına,
- İhracatı artırıcı veya ithalatı azaltıcı üretime dönük oluşuna,
- Prodüktif oluşuna,
- Yabancı şirketin mahalli bir personel vücuda getirişine,
- Mahalli sermayenin firmanın her safhasında ona iştirak edebilmesinin mümkün olmasına bağlıdır (1). Kaldı ki gelişmiş ülkelerde bile yabancı özel direkt yatırım bir çok endüstri dalında yasaklanmış ve sınırlanmıştır.

(1) Baran Tuncer, Türkiye'de Yabancı Sermaye Sorunu, Sevinç Matbaası, Ankara, 1968, s. 116, tablo 38.

(2) Charles P. Kindleberger, Les investissements des Etats - Unis dans le monde, Calmann - Lévy, 1971, s. 193.