

# KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE YENİ GELİŞEN PİYASALAR VE KOBİ'LER<sup>1</sup>

**Ayşe İRMİŞ**

Pamukkale Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

[airmis@pamukkale.edu.tr](mailto:airmis@pamukkale.edu.tr)

## **Özet**

SSCB'nin dağılmasından sonra, küresel dünyanın gelişmiş batılı işletmeleri üretim alanlarını ve pazar alanlarını, bağımsızlığına yeni kavuşan bu ülkelere doğru genişletmişlerdir. Bu bölgeler sadece gelişmiş batılı ülkelerin ve onların işletmelerinin değil, aynı zamanda gelişmesini tamamlayamamış fakat bağımsızlığına yeni kavuşan bu ülkelere göre daha gelişmiş olan ülkelerin ve onların işletmelerinin de stratejik iş birlikleri kurmaları için yeni imkânları sunmuştur. Dolayısıyla, küresel dünyada üretim bağlamında oluşturulan şebeke organizasyonların hacmi ve sayısı artarken, hiyerarşik yapılanması da daha belirginleşmiştir. Şebeke organizasyonlar içerisinde çoğu zaman KOBİ niteliğinde yer alan ve gelişmiş ülke işletmelerine fason üretim yapan bu işletmelerin hâlihazırdaki hiyerarşik şebeke organizasyon içerisinde aldıkları siparişler (talimatlar) doğrultusunda üretim yapma bağımlılığından kurtulmaları, kendi aralarında ve yeni gelişen piyasalardaki işletmelerle yapacakları iş birlikleriyle mümkün olacaktır.

---

<sup>1</sup> Bu çalışma, GOÜ İİBF İşletme Bölümü tarafından 15-17 Haziran 2006 tarihinde düzenlenen 5. Orta Anadolu İşletmecilik Kongresi Bildiri kitabında "Küreselleşme Sürecinde Yeni Gelişen Piyasalar ve KOBİ'ler" başlığıyla 426-433 sayfaları arasında yayımlanmıştır.

## 1. Bir Merkezi Planlama Örneği Olarak SSCB'nin Üretim Sistemi ve Bir Uydu Ekonomisinin Hikâyesi

SSCB döneminde, bu birliğe dahil ülkeler arasında büyük bir şebeke<sup>2</sup> organizasyon oluşturulmuştur. Geniş bir coğrafyada konumlandırılan bu organizasyon tamamen hiyerarşik bir yapılanma olup, bu hiyerarşinin en tepesinde Moskova ve daha sonra da Slav Cumhuriyetleri yer almıştır. Özellikle Moskova'nın ve daha sonra da Slav Cumhuriyetlerinin planları ve emirleri doğrultusunda SSCB'nin içerisindeki diğer ülkeler hammadde deposu ve tedarik alanları olarak kullanılmış ve bu ülkelerin insanlarına merkezin emirleri doğrultusunda üretim yaptırılmıştır. Merkezden yaptırılan bu üretimin en önemli özelliği üretilen ürünlerin katma değerlerinin düşük olmasıdır. Meselâ, 1989 yılında eski SSCB'de pamuğun %89'u Türk Cumhuriyetlerinde üretildiği halde, aynı dönemde kumaşın sadece %11'i Türk Cumhuriyetlerinde üretilmiştir. Katma değeri yüksek olan sanayi malları ise daha çok Rusya ve diğer Slav Cumhuriyetlerinde üretilmiştir (Çarıkcı, 2002:20). Böylece, SSCB'nin içerisinde yer alan özellikle Türk Cumhuriyetlerinin, az da olsa mevcut üretim konuları daha çok kendi hammadde konularına göre belirlenmiş ve oldukça dar bir kapsamda kalmıştır (meselâ, Kazakistan'daki Konur üssü gibi kirli ve tehlikeli atıkları olan endüstriler, Azerbaycan'daki petrol endüstrileri gibi ya da sadece tekstil, sadece gıda gibi). Sovyetler Birliğini oluşturan Cumhuriyetlerin aralarında merkezden yapılan, merkezî bir planlamaya bağlı olarak gerçekleştirilen zorunlu bir iş bölümüyle, her bir bölge bir diğer bölgeyi tamamlayacak şekilde belirli bir alanda uzmanlaşmış ve bu uzmanlaşmadan dolayı bölgeler birbirine sıkı sıkıya bağlı hale getirilmiştir. Bir bölgenin belirli bir alanda uzmanlaşmış olması, bu bölgenin diğer sanayilerdeki uzmanlaşmasını engellemiştir. Özellikle Orta Asya Cumhuriyetleri için belirlenen uzmanlaşma alanı tarım ve madencilik olmuş, bu Cumhuriyetlerde, kaynaklarının varlığına rağmen, imalat ve maden işleme sanayilerinin gelişimi gerçekleşmemiş ve bu Cumhuriyetler, diğer Cumhuriyetlerin onlardan temin ettikleri kaynaklardan ürettikleri malları ithal etme durumunda kalmışlardır (Somuncuoğlu, 2001:45). Daha çok tedarik amaçlı kullanılan bu cumhuriyetler merkezde yapılan montaj sonrası ürünlerin (son ürün) pazar alanlarını da oluşturmuşlardır. Böylece, Orta Asya Cumhuriyetleri tarafından sadece belirli konularda yapılan üretimde yaratılan artı değer hiyerarşik şebeke organizasyonun tepesindeki Moskova ve Slav Cumhuriyetlerinde toplanmıştır.

Geçmişte kapitalist sistemin zıddı ve alternatifi olan bir sistem içerisinde üretim ve pazar bağlamında gerçekleşen bu durumun benzer şekli, küreselleşme adıyla yumuşatılan ve dünyanın geneline yayılmış olan kapitalist sistem içerisinde şebeke organizasyonunun bir türü olan fason üretimle gerçekleşmektedir. Amerika ve AB'ne dahil olan ülkelerin işletmeleri ya da bu ülkelerde merkezi bulunan çok uluslu şirketler "marka stratejisi" ve "pazarlama faaliyetlerinin yarattığı büyük değer stratejisiyle" dünyanın gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere kendileri adına ürün üretmektedirler. Bu ürünler, bilgisayar programları (Hindistan örneği), otomobil montaj imalat ve yan sanayi ürünleri (Bursa Fiat, Renault örneği), beyaz eşya üretimi gibi katma değeri kısmen yüksek ürünlerden, tekstil, gıda gibi katma değeri düşük

---

<sup>2</sup> Bir mal veya hizmetin üretimi için yapılması gereken iş ve faaliyetlerin ve gerekli olan kaynakların tek bir işletmenin bünyesinde toplanması yerine, kendi alanlarında uzmanlaşmış farklı işletmelere dağıtılması (Koçel, 2003:394) ve bu işletmelerin kendi uzmanlık alanlarını dikkate alarak işbirliği yapması/yaptırılması sonucu oluşan organizasyonlardır.

ürünlere kadar geniş bir yelpazeyi kaplamaktadır. Ancak, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin işletmeleri tarafından yatırım yapılarak, riske katlanarak ve büyük maliyetler göze alınarak, gelişmiş ülkelerin işletmeleri için üretilen bu ürünler, adına üretildikleri işletmelerin markalarıyla pazarlanmaktadır. Uluslar arası yaygınlaşmış markaların yarattığı katma değer karşısında somut mamullerin katma değerleri oldukça düşük kalmaktadır. Üstelik, üretimin fiilen gerçekleştiği ülkeler ve onların nüfusları, isim hakkı başka ülkelerin işletmelerine ait olan ürettikleri bu ürünlerin pazarı haline gelmişlerdir. Böylece az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaptıkları üretimle yaratılan “artı değer” gelişmiş ülkelerin sermayedarlarının eline geçmekte ve hatta, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke girişimcileri ve çalışanları için ön görülen kâr payları ve ücretler de daha sonra, marka değerleriyle fiyatlandırılan ürünlerin üretim alanlarında satışa sunulmasıyla tekrar gelişmiş ülkelerin işletmelerinde toplanmaktadır.

Diğer taraftan, SSCB'nin kendi içerisindeki Cumhuriyetleri arasında gerçekleştirdiği belirli üretim konularına dair uzmanlaşma, bugün dünyada yaygınlaştırılmak istenilen küreselleşme süreci içerisinde, tamamen olmasa bile büyük bir çoğunlukta, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında da gerçekleşmektedir. Özellikle Güney Afrika'da dünyanın en değerli madenlerinin çıkartılması ama bu madenleri işleyecek üretim alanlarının, yahut başka üretim alanlarının gelişmemesi, Türkiye'de ve Çin'de tekstil vb. katma değeri oldukça düşük konularda uzmanlaşılırken meselâ Türkiye'de bilgisayar programları ve üretimi konusunda yeterli gelişmenin olmaması, Hindistan'da bilgisayar programları konusunda uzmanlaşılırken diğer teknoloji konularının üretiminin yeterince gelişme kaydetmemesi vs. bu durumun açık örneklerindedir. Ulusal ekonomi bağlamında, ekonomik gelişmenin en belirgin ölçüsü, ekonomik sektörlerin çoğunda birbirini tamamlayan, uygun maliyet-fiyat dengesi sağlanabilmiş kaliteli ürünler üretme kapasitesinin sürekli artıyor olmasıdır. Buna göre, yalnızca tek sektör ya da belirli bir ürün (meselâ, Brezilya'daki kahve üzerine ekonomi, Suudi Arabistan'da petrol üzerine endüstri vbg.) üzerine ekonomik faaliyetler zenginlik yaratsa bile “ekonomik gelişme” göstergesi sayılmamaktadır. Bu çerçevede, küreselleşme sürecinin bütün dünya ekonomilerine getirmeye çalıştığı yeni ekonomik düzen, bir zamanların gözde dış ticaret yaklaşımı olan “mukayeseli üstünlükler teorisi”nin yeni ve küresel bir versiyonudur. Mukayeseli üstünlükler teorisinin dünyanın dış ticaret hacmini daralttığı iddiasıyla eleştirilmiş olmasına karşılık (şimdiki küresel çağın bilimsel yaklaşımında neredeyse “tartışma” olgusunun unutulmuş olduğu bir dünya düzleminde), şimdiki zamanlarda daha örgütlü ama kendiliğindenlik olmaksızın merkezî küresel güçler tarafından belirlenmiş bir iş düzeni sürekli desteklenmeye çalışılmaktadır.

## **2. Küreselleşme Süreci ve Şebeke Organizasyonlar**

Sanayileşmenin ilk dönemlerinde işletmelerin daha verimli ve etkin çalışması için iş bölümleri yapılmış ve her bir iş parçası için uzmanlaşma öngörülmüştür. Geçerliliğini günümüze kadar taşıyan iş bölümünde departmanların (bölümlerin) sadece kendi fonksiyonu veya üretim konusu bulunmakta ve kendisi için belirlenen iş üzerinde uzmanlaşma sağlanmaktadır. Pazarlama bölümündeki kişi üretim bölümündeki işleri bilmediği ve yapmadığı gibi, üretim bölümü de pazarlama bölümündeki işleri bilmemekte ve yapmamaktadır. Her iki bölüm arasındaki işbirliği ve koordinasyon ise tepedeki yöneticiler tarafından ve bu yöneticilerin takdir ettikleri ölçüde yapılmaktadır.

Batı Avrupa ve Amerika'da gerçekleşen sanayileşmenin ilk dönemleri, aynı zamanda iş gücünün oldukça yalnız ve dolayısıyla zayıf olduğu dönemdir. Vahşi

kapitalizm olarak da adlandırılan bu dönemde, işverenin takdir ettiği ücrete itiraz etme hakkının olmadığını bilen iş gören, işe yaramaz hale geldiğinde ya da herhangi bir hak talep ettiğinde işten atılacağını ve kendisinin yerine kısa sürede bir başkasının işe alınacağını bilmektedir. Ancak zaman içerisinde kendi arasında örgütlenen ve birlik olan iş gücü işveren karşısında güçlenmiş ve kendi haklarını korur hale gelmiştir. Bu durum iş gücü maliyetinin de artmasına sebep olmuştur. Sanayinin gelişmesi ve büyümesiyle beraber çevre maliyetlerinde de yüksek rakamlara ulaşılmıştır. Diğer taraftan, işbölümünün ve uzmanlaşmanın artırdığı verimlilik aynı zamanda arz fazlasının da ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu durum Batılı işletmelerin kendilerine yeni pazar alanları aramalarını gerektirmiştir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler nüfuslarının çokluğu sebebiyle potansiyel pazar alanlarıdır ancak, o dönemki ekonomik şartlarıyla aranan büyük pazara cevap olabilecek kapasitede değildirler. Bu bölgelerde pazarın yaratılabilmesi için onların ekonomik olarak güçlendirilmesi gereklidir. Batılı gelişmiş ülkeler için bunun en ekonomik yolu az gelişmiş ve gelişmekte olan bölgelere o zamana kadar kendilerinin yaptıkları ve artık kendileri için oldukça maliyetli gelen üretimi kaydırmak ve böylece bu bölgelerde ekonomiyi canlandırmaktır.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin geç kalmışlıklarını telafi etmek gayesiyle yaşadıkları hızlı sanayileşme isteği, gelişmiş ülkelerin sanayi ürünlerinin üretim sürecini bu ülkelere kaydırmasında az gelişmiş ülke ve gelişmekte olan ülkeler için önemli bir fırsat olarak görülmüştür. Batı Avrupa ve Amerika'ya ait şirketler ve çok uluslu şirketler, kimi zaman kendileri tarafından üçüncü dünya olarak ifade edilen, ücretlerin ve hammadde fiyatlarının düşük olduğu bu ülkelerde fabrikalar kurmaya, yatırımlar yapmaya ya da onların sanayileşme adına yatırım yapmalarını teşvik etmeye başlamışlardır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere kaydırılan yatırımların ana gayesi, çoğunlukla düşük maliyetli emek gücüne ulaşmaktır. Meselâ, Hindistan'da bir işçinin saatte 1 Dolara yaptığı işin Batı Avrupa'daki iş gücü maliyeti yaklaşık 20 katdır (Bales, 2002:261). Daha ucuz emek gücüne ve hammaddeye ulaşmak, bu ülkelerde yapılacak doğrudan yatırımlara, ortaklıklara ya da taşeron şirketlerin varlığına bağlıdır. Böylece bir ürünün (meselâ bir otomobilin) parçalarının farklı yerlerde üretilip başka bir yerde monte edildiği küresel bir montaj hattı oluşturulmuştur. Daha önceden sanayileşme tecrübesi ve birikmiş sermayesi olmayan ya da yetersiz olan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere sanayiye geçiş ve "kalkınma" için önemli gözükken bu durum, gelişmiş ülkeler için de iki önemli fırsatı ortaya çıkarmıştır. Bunlardan birincisi, bu ülkelerin kendilerine pek çok açıdan (iş gücü, emek, çevre kirliliği, zaman vb.) maliyetli gelecek üretimi ve bununla ilgili sorumluluğu başka ülkelere kaydırmış olmaları, fakat bu üretimin getirisinden de daha yüksek düzeyde faydalanabilmeleridir. İkincisi ise, kendi ülkelerinde ürettikleri veya diğer ülkelerde kısmen veya tamamen kendi adlarına üretilen ürünlere aynı zamanda yeni pazarlar bulabilmeleridir. Çünkü üretim sürecine başlayan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin, tüketim sürecine de kendiliğinden geçecekleri ümit edilmektedir. Özellikle ulaşım ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerle üretimin ve pazarın küreselleşmesine ivme kazandırılmış, fiber optik ve uydu teknolojilerinde yaşanan gelişmelerle dünya çok daha yakın ve ulaşılabilir olmuştur (Axford, 1995:107). Bu da, bu ülkelerin, dışarıdan gelecek üretim taleplerine cevap vermelerine ve aynı zamanda üretim sonucunda elde edilen yeni ürünler için yeni pazarlar olmalarına ortam hazırlamaktadır.

Gelişmiş ülkelere az gelişmiş ülkelere kaydırılan üretimin bir kısmı yabancı sermaye tarafından yapılan doğrudan yatırımlar olurken, asıl büyük kısmını uluslar arası markalar ve işletmeler adına yapılan ve küresel dünya üzerinde oluşan şebeke

organizasyonun bir türü, fason üretim oluşturmuştur. Küresel dünyanın yeni örgütlenme şekli olan şebeke organizasyonlar, güç olarak ve özellikle teknolojik gelişme açısından birbirine eşit ülkeler ve işletmeler arasında daha ziyade yatay yapılanma ile gerçekleşmektedir. Gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülke işletmeleri arasında üretim yükünün kaydırılması gayesiyle oluşturulan şebeke organizasyonlar ise, üstte sipariş veren gelişmiş ülke işletmelerinin bulunduğu, altta ise sipariş emirlerini, belirlenen bir fiyat karşılığında, yerine getiren az gelişmiş ülke işletmelerinin bulunduğu tamamen hiyerarşik dikey bir yapılanmadır. Böyle bir hiyerarşik yapılanma şebeke içerisinde güç dengesizliğini ortaya çıkararak sipariş alan firmaların sipariş veren firmalar tarafından şebeke dışı bırakılmaları konusunda tedirginlik yaratmaktadır (Barringer ve diğ., 2000:367-403). Özellikle gelişmiş ülke işletmelerinin şebekede lider olduğu (sipariş verdiği), az gelişmiş veya gelişmekte olan ülke işletmelerinin de şebeke içerisinde bu liderin çevresinde buldukları (sipariş aldıkları) durumlarda, eğer lider işletme, çevresindeki işletmelerden herhangi birini şebeke dışında bırakırsa, şebeke dışında kalan işletme kapanma ya da belirli bir müddet yüksek maliyete katlanma zorunda kalabilir.

Az gelişmiş ülke işletmelerinin sipariş veren gelişmiş ülke işletmeleri karşısındaki bu zayıflığı ve yalnızlığı gelişmiş ülke işletmeleri açısından özellikle “fiyat kırdırma” gayesiyle kullanılmaya açıktır. Meselâ, tekstil üreten Çin, Hindistan, Pakistan, Türkiye gibi ülkeler zaten katma değeri oldukça düşük olan bu ürünlerde “sipariş kapmak” için sürekli fiyat üzerinden rekabet etme mecburiyetinde bırakılmaktadır. Özellikle geniş bir coğrafyada, büyük nüfusuyla diğer ülkelere göre kıyaslanamayacak kadar düşük ücretlerle üretim yaptıran Çin, ve Çin’deki bu işletmelere ve insan gücüne, üretim yapması için siparişler veren gelişmiş ülke işletmeleri, Çin’in “düşük ücretlerle iş gücü sömürüsüne açık” bu durumunu diğer fason üretim yapan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke işletmelerine rekabette bir tehdit faktörü olarak sunmaktadırlar. Böylece az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin fason üretim yapan işletmeleri her defasında iş gücü maliyetlerinden ve kâr marjlarından fedakârlık etme mecburiyetinde kalmaktadır. Bu durum az gelişmiş ülkelerin zaten düşük olan “kendine güven duygularını giderek daha fazla kaybetmelerine ve dünya ekonomisinin önemli ekonomik aktörleri olma yönündeki beklentilerinin kaybolmasına yol açmaktadır. Bu bağlamda, az gelişmiş ülkelerin “girişimci” ve “işadami” aslında kendi ülkesinin ve toplumunun değil de adeta küreselleştirmeci güçlerin “adamı” konumuna doğru savrulmaktadırlar.

Gerçekte, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin fason üretim yapan işletmelerinin bu durumu, yukarıda anlatılan sanayileşmenin ilk dönemlerindeki iş gücünün işveren karşısındaki durumuna benzemektedir. Hiyerarşinin merkezinde bulunan, neyin, ne kadar ve hangi fiyattan üretileceğine karar veren firmalar karşısında zayıf ve yalnız olan fason üretim işletmeleri sömürüye alabildiğince açık haldedirler. Kapitalizmin çift yönlü işleyen “serbest piyasa(!)” düzeni içerisindeki bu işletmelerin bir diğer benzerliği de geçmişteki SSCB’de bulunan Orta Asya Cumhuriyetlerinin merkez için yaptıkları üretimle ilgili olanıdır. Her iki düzen içerisinde de belirli üretim konularında daha fazla uzmanlaşan bölgelerin iş gücü tarafından yapılan üretimden yaratılan “artı değer”, sonuçta hiyerarşinin üstünde bulunanlara akmaktadır. Eski SSCB’de hiyerarşinin üst kademesinde Moskova ve Slav Cumhuriyetleri ve onların yöneticileri bulunurken, küreselleş(tiril)miş sistem içerisindeki piyasa şartlarında merkezde gelişmiş ülke işletmelerinin sermayedarları ve çok uluslu şirket sermayedarları bulunmaktadır. Ancak, bu defa sömürüye maruz kalan sadece, “emeğin yarattığı artı değer” değildir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke girişimcilerinin

katlandıkları riskler ve yaptıkları yatırımlarla yarattıkları “girişimcilik artı değeri” de gelişmiş ülke işletmelerinin sermayedarlarının cebine gitmektedir (İrmiş, 2003). Bu anlamda, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke girişimcileri hem kendi “girişim artı değerinin” hem de bu girişimlerde çalışan işgücünün yarattığı “emek artı değerinin” gelişmiş ülke sermayedarlarına akmasında adeta bir köprü durumunda kalmaktadır. Öyle ki; bir taraftan ülke içerisinde yaratılan “artı değerler” ülkede kalmamakta diğer taraftan da, gelişmiş ülke işletmeleri adına kendi topraklarında kendi kaynaklarıyla ürettikleri bu ürünlerin pazarı yine kendileri olarak, “ücret” ve “kâr payı”nın önemli bir kısmını bu defa son ürünün markasıyla beraber satıldığı pazarın aracılığıyla gelişmiş ülke işletmelerinin sermayedarlarına aktarmaktadırlar.

### **3. Küresel Düzenin Makbul İşletmeleri: KOBİ’ler**

Batı Avrupa ve Amerika’daki ilk sanayileşme döneminden üretimin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere kaydırıldığı döneme kadar, işletmeler hem çalıştırdıkları iş gücü açısından, hem makine parkı olarak hem de sermaye miktarı olarak büyük hacimliydiler. Ancak, üretimin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere kaymasıyla beraber, gelişmiş batılı ülkelerdeki işletmeler iş gücü ve makine parkı olarak çok büyük oranlarda küçülmüşlerdir. Bununla beraber, üretim maliyetine hiçbir şekilde katlanmadıkları için sermayeleri bir o kadar daha artmıştır.

Üretimin kaydırıldığı az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde de, üretim yapan işletmelerin KOBİ niteliğinde olması gerekmektedir. Çünkü müşteri odaklı gelişen yaklaşımlar, işletmelerin değişen taleplere hemen cevap verebilecek esneklikte olmasını öngörmektedir. KOBİ’lerin en önemli avantajlarından biri esnek yapıları olurken, bir diğer avantajları da sermayenin küçük paylar halinde de olsa tabana yayılmasıdır. Bu durum, üretimin merkezileşmesi yerine, geniş bir bölge içerisinde daha çok sayıda işletmenin üretim sürecine katılmasına ve bu geniş coğrafya içerisinde daha çok sayıda insanın istihdam edilmesine yol açmaktadır.

Açıktır ki, gelişmiş ülke işletmelerinde sanayi sonrası dönemde yaşanan küçülme ve yalınlaşma ile gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki işletmelerin küçük ve orta boyutlu olması aynı anlamı ifade etmemektedir. Gelişmiş ülke işletmeleri üretim faaliyetini gerçekleştirmeden, kendilerine göre az gelişmiş bölgelere kaydardıkları üretim faaliyetinin sipariş, dağıtım ve ürün geliştirme koordinasyonunu, marka ve pazarlama yönetimini tamamen zihinsel güç kullanan çalışanların oluşturdukları ofislerde yaparken, az gelişmiş ve gelişmekte olan örgütler, üretimin bütün maliyetine ve yüküne kendi sermayeleri ölçüsündeki küçük ve orta boy işletmelerde katlanmaktadırlar. Gelişmiş ülkelerin iş gören sayıları (belki de sadece evlerinden bilgisayar aracılığıyla hizmet veren iş görenler) ve işletme ebatları oldukça küçük ve hatta makine parkları yok denecek kadar azdır ancak, bu işletmelerin sermayeleri, ciroları ve hatta kâr payları az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin KOBİ’leriyle kıyaslanamayacak kadar büyüktür. Hâlbuki az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke işletmeleri sanayileşmenin ilk dönemlerindeki hantal yapılı işletmeler olamamakla beraber sermaye, ciro ve kâr payları olarak da küçük işletmelerdir. Üstelik bu işletmeler gelişmiş ülke işletmeleri tarafından birbirleriyle alabildiğine rekabet ettirilmektedirler. Böylece, KOBİ adıyla aslında parçalanmış olan sermaye ve bu küçük sermayelere sahip işletmeler, gelişmiş ülkelerin büyük sermayeli küçük işletmeleri karşısında yalnız ve oldukça zayıf kalmaktadırlar. Dünya üzerindeki gelişmiş bölgeler ve az gelişmiş bölgeler bağlamında belirlenen uzmanlık alanlarında, kendilerine verilen siparişler doğrultusunda üretim yapan ve ürünlerinin fiyatları serbest piyasa şartlarında(!) sipariş

veren firmaların “kızıştırdıkları rekabet” doğrultusunda belirlenen bu işletmelerin, dahil oldukları şebeke içerisindeki hiyerarşinin tepesinde bulunan “patronlarına” yani gelişmiş ülke işletmelerine bağımlılıkları artmaktadır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke işletmelerinin kendi bölgeleri içerisinde bile, gelişmiş ülke işletmeleri karşısında birbirlerini güçlendirecek birlikler oluşturamaması ve uluslar arası zeminde az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke işletmelerinin haklarını gerçek anlamda koruyan kuralların ve yasaların olmaması, gelişmiş ülke işletmelerinin ve onların sermayedarlarının az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke işletmeleri, sermayedarları ve emek gücü üzerindeki sömürüsünü artırmaktadır.

Gelişmiş ülke işletmelerinin daha fazla kâr elde etmesi onların daha büyük bir pazar ve üretim alanına sahip olmalarıyla mümkündür. Bu durum, SSCB'nin dağılmasıyla oluşan bağımsız ama gelişme mecburiyetindeki ülkelerin demir perdelerinin kalkmasıyla gelişmiş ülke işletmelerinin karşısına büyük bir fırsat olarak çıkmıştır. Artık, gelişmiş ülke işletmeleri hem yeni pazarlara kavuşacak hem de o zamana kadar kendileri için fason üretim yaptıkları ve kısmen de yatırım yaptıkları ülke işletmelerine alternatif, onlardan çok daha ucuza üretim yapabilecek bölgelere ulaşacaklardır.

#### **4. Yeni Gelişen Piyasalar**

SSCB'nin dağılmasıyla Avrasya önceki sıkı merkezî denetiminden kısmen kurtulmak suretiyle dünya politikasında daha gevşek bir ekonomik coğrafya konumuna gelmiştir. Z. Brzezinski Avrasya'yı dünyanın en büyük kıtası ve jeopolitik bir eksen olmanın ötesinde “küresel öncelik mücadelesinin sürdürüleceği bir satranç tahtası” olarak tanımlamaktadır. Öyleki, Brzezinski'ye göre “Avrasya Balkanları” olarak tanımlanan Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Tacikistan, Afganistan, Azerbaycan, Ermenistan ve Gürcistan, sahip oldukları yer altı kaynakları, zengin petrol ve doğal gaz rezervlerinden dolayı küresel dünya için ve bu küresel dünyanın merkezi aktörlerinden biri olan ABD için “ekonomik bir ödül”dür (Canbolat, 2002:82-92).

Aslında, bu bölgelerin “ekonomik bir ödül” olarak görülmesi yeni değildir. Çünkü ekonomik önemi doğal kaynaklarına dayanan Orta Asya bölgesi Rusya için de pazar oluşturmuş ve çoğu hammadde kaynakları Rusya tarafından kullanılmıştır. Ancak bu bölgelerde “değer yaratan ve işleyen sanayi tesislerine” yer verilmemiş ya da çok az miktarda bu tesislerin kurulmasına izin verilmiştir. Bölgede çıkarılan doğal kaynaklar ve hammaddeler daha çok Slav'ların bulunduğu yerlerde işlenmiş dolayısıyla değer üretimi Slav'ların yararına olmuştur. Haliyle, Orta Asya Cumhuriyetlerinde kişi başına düşen gelir Slav Cumhuriyetlerine göre çok daha düşük kalmıştır (Gumpel, 1998:19-21).

Sovyetler Birliği dönemi sonrası dağılan Cumhuriyetler ve özellikle de Türk Cumhuriyetleri sadece yetersiz ekonomik ilişkileriyle değil aynı zamanda, o zamana kadar dünyadan tecrit olmuş halleriyle ve en elzem ihtiyaçlarını bile kendi başlarına karşılayamaz yapılarıyla dışa bağımlı bir ekonomik sistemi “miras almışlardır”. Ayrıca, bu bölgeler sahip oldukları enerji rezervlerinden dolayı, jeopolitik coğrafyada dünyanın bütün gelişmiş ülkelerinin dikkatini kendi üzerlerine çekmiş ve kendilerine göre oldukça güçlü bir çok devletin nüfuz etmek istediği fakat çıkarlarının çatıştığı bölgeler haline gelmişlerdir (Veliyev, 2001:90-92). Bu bölgedeki zengin enerji kaynaklarının varlığına rağmen, bu enerji kaynaklarını geliştirmek için gerekli sermaye, teknoloji ve deneyim eksikliği bu bölgeye çok uluslu şirketlerin ilgisini artırmış ve büyük projelerin gerçekleşmesi için çok yönlü ve getirisi çok büyük projelerin önünü açmıştır (Veliyev,

2001:99). Dünyanın bütün gelişmiş ülkeleri ve gelişmekte olan ülkeleri, dağılan SSCB'nin "bağımsız Cumhuriyetlerine" mamulleri ve yatırımlarıyla koşmuştur. Düşük işgücü ve hammadde maliyetleri ve yaşadıkları geçiş süreciyle hiç tanımadıkları bir sistemin içerisine giren insanları, yönetim politikaları ve devletleriyle yeni "Bağımsız Cumhuriyetler", "küreselleşmiş kapitalist dünyanın aktörlerinin" yarış tahtası olarak görülmüşlerdir. Aslında, bu durum sadece Orta Asya'daki Cumhuriyetler için söz konusu değildir. Aynı zamanda Rusya ve diğer Slav Cumhuriyetleri de bu akında hedef ülke ve bölgeler haline gelmişlerdir. Ancak, başta Rusya olmak üzere diğer Slav kökenli Cumhuriyetler, eski SSCB dönemindeki "arka bahçeleri" olan Orta Asya Cumhuriyetlerinden topladıkları artı değer birikmişliği ve Batılı gelişmiş ülkelerle pek çok benzerlikleri dolayısıyla yaşadıkları yakınlık ve etkileşim onların geçiş dönemlerini kısmen güçlenerek atlatmalarına fırsat vermiştir. Her halükârda, Orta Asya Cumhuriyetlerine göre çok daha hızlı gelişen ve güçlenen Slav Cumhuriyetleri ve özellikle Rusya, Orta Asya'da daha önceden kendilerinin "arka bahçesi" olan bu Cumhuriyetlerle bağlantısını mümkün olduğu kadar kuvvetli tutmaya çalışmaktadır. Gelişmiş Batılı ülkelerin sermayedarları ve hükümetleri Orta Aya Cumhuriyetlerinin bu zenginliklerini küresel ekonomi çarkına dahil etmek için bir taraftan kendi imkânlarını kullanırken, diğer taraftan da Rusya'nın ve bölgedeki diğer gelişme kaydeden ülkelerin (İran, Türkiye vb.) bu bölgelerdeki güçlenmelerini kontrol dışı artırabilecek müdahale ve iş birliklerini önlemeye çalışmaktadırlar. Sonuçta, bu bölgedeki ülkeler, çok uluslu şirketlerin kontrolü altına giren enerji sektörleri haline getirilmek istenmektedir. Bu bölgelerin hükümetleri de "güç faktörünün etkisiyle, çok uluslu şirketleri" bölgenin diğer güçlerine tercih etmektedirler. Bu bölgelerde artık uygulanmakta olan "geniş kapsamlı özelleştirme sürecinde en kârlı ve gelecek vaat eden şirketler" çoğu zaman çok düşük fiyatlarla gelişmiş batılı ülkelerin sermayedarları ve özel sermaye-devlet ortaklığı olan işletmeleri tarafından satın alınmaktadır. Böylece Batı sermayesi stratejik sektörleri yaptıkları uzun vadeli anlaşmalar ve satın almalarla kontrolleri altına almaktadırlar (Veliyev, 2001:99).

Yeni oluşan bu piyasaların küresel ekonomiye katılmaları, sadece enerji kaynaklarının kullanımı, önemli kamu işletmelerinin satışı ve yabancı sermaye yatırımları şeklinde olmamaktadır. Aynı zamanda, dağılan SSCB'nin neredeyse bütün Cumhuriyetleri ve özellikle Türk Cumhuriyetleri ile Bulgaristan ve Romanya gibi daha batıda kalan Cumhuriyetleri, ucuz iş gücü ve hammadde kaynaklarından dolayı küresel şebeke organizasyonlarının fason üretim alanları haline de gelmiştir. Dolayısıyla, şebeke organizasyonların fason üretim bağlamında gerçekleşen hiyerarşik yapılanmasında sadece enerji kaynaklarının yarattığı değer değil, aynı zamanda emek gücünün ve girişim gücünün yarattığı artı değer de hiyerarşinin üstünde bulunan gelişmiş batılı ülkelere kaymaktadır.

## **5. Türkiye ve Yeni Gelişen Piyasalar**

Türkiye'de son birkaç yıl içerisinde yabancı sermayeyi ülkeye çekme konusunda büyük bir çaba sarfedilmektedir. Öyle ki, Türkiye'nin büyük firmaları ile özel bankaların hatırı sayılır bir kısım payları bir önceki yıllara göre çok daha ucuz fiyatlarla yakın zamanda maliyetini amorti edecek şekilde yabancı sermayeye satılmaktadır. Türkiye'deki geride kalan toplam firmalar içerisinde yaklaşık %99'luk bir oranı KOBİ'ler oluşturmaktadır. Üstelik bu firmaların %99.5'i de imalat sanayiinde yer almaktadır (www.kobinet.org.tr). Ancak, Türkiye'deki KOBİ'ler büyük ölçüde fason üretime yönelerek uluslar arası başka markalar için üretim yapmaktadırlar. Türkiye'nin

toplam ihracat ve ithalat dağılımı, petrol, makine, mineraller, kimyasallar gibi büyük ölçüde teknoloji yoğun ve katma değeri yüksek ürünler ithal ettiğini, buna karşılık katma değeri düşük tekstil ürünleri (havlu, bornoz, ev tekstili vb.), konfeksiyon (ki, Türk dış ticaretinin en önemli ürünleri tekstil ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin büyük bir kısmı KOBİ niteliğindedir), maden gibi emek yoğun ve katma değeri düşük mallar ihraç ettiğini göstermektedir. Ayrıca, Türk ekonomisinde, hizmetler sektörünün katma değeri en düşük olup, toplam talebinin dış ekonomik aktörlerin ve süreçlerin, hatta siyasi ve uluslar arası ilişkilerin etkisine açık olan “turizm sektörü” önemli ölçüde KOBİ niteliğindeki işletmeleri barındırmaktadır. Bu durum yukarıda anlattığımız sebeplerden dolayı Türkiye’deki işletmelerin yaklaşık %99’unun gelişmiş batılı ülkelere tabi üretim yapan iş yerleri olduğunu gösterir. Haliyle, küreselleşme sürecinde Türkiye’ye biçilen rol de fason üretim yapan ülke olmaktır (Müslümov, 2002: 11-12). Dolayısıyla, Türkiye’de iş gücünün yarattığı “artı emek değeri” ve girişimcilerin yarattığı “artı girişimcilik” değeri ülkede kalmak yerine küresel sebekenin tepesinde bulunan batılı gelişmiş ülke sermayedarlarının eline geçmektedir.

Bununla beraber, Türk firmaları da yurt dışında bir takım yatırımlar yapmaktadır. Türk firmalarının yaptığı yatırımlar incelendiğinde bu bölgelerin Doğu Avrupa ülkeleri, Orta Asya, özellikle de Türk Cumhuriyetlerinin bulunduğu Kafkasya ve bir miktar da AB ülkeleri olduğu görülmektedir. Orta Asya ve Kafkasya bölgesinde Türkmenistan, Kazakistan, Azerbaycan ve Gürcistan çok önemli bir yere sahiptir. Doğu Avrupa ülkelerinde ise Romanya, Bulgaristan, Slovakya ve Rusya bulunmaktadır. AB ülkelerine yapılan yatırımlar ise oldukça küçük düzeylerde olup, İsviçre ön planda yer almaktadır (Batmaz ve Tunca, 2005:128). Türk firmalarının bu ülkelere yatırım yapmalarının en büyük sebepleri buralarda yabancı yatırımlara yapılan teşviklerin ve vergi muafiyetlerinin olmasının yanı sıra, iş gücü ve hammadde fiyatlarının düşüklüğü, enerji kaynaklarına yakın olması ve özellikle Doğu Avrupa bölgelerinin AB pazarına yakın olmasıdır. Türk işletmelerinin bütün olarak bu bölgelerde yatırım yaptıkları sektörler imalat sanayi, bankacılık, mali hizmetler, ticaret, telekomünikasyon, madencilik, turizm, inşaat, ulaştırma ve sigortacılık gibi alt sektörler olurken, özellikle Türk Cumhuriyetlerinde yaptıkları yatırımlarda petrol ve gaz, inşaat, ulaştırma, daha çok imalat endüstrisi, tekstil, deri, kimyevi maddeler, makine imalatı, elektrikli ve elektronik aletler, iletişim ağırlıklı yer kaplamaktadır (Batmaz ve Tunca, 2005:128). 1992 yılından itibaren Türk Cumhuriyetlerinde faaliyet gösteren Türk firması sayısı 2000’e yaklaşmıştır. Türkiye firma sayısı açısından yabancı firmalar arasında birinci sırayı alırken, yatırım tutarı ve iş hacminde aynı başarıyı gösterememektedir (Kabasakal, 2001:41).

## **6. Sonuç: Merkezî Küreselleş(tir)meye Alternatif, Aşağıda Bölgesel Stratejik İş Birlikleri**

Özellikle 1980’den sonra çok uluslu şirketlerin sayılarının ve etkilerinin artmasıyla birlikte stratejik işbirlikleri, Amerika, Avrupa ve Japonya arasında uluslararası bir şebekeleşme şeklinde oluşmaya başlamıştır (Lorange ve Roos, 1998:13). Sadece, 2000 yılında stratejik ortaklıkların sayısı dünya üzerinde 10.200’den daha fazla olmuştur ve bugün dünyadaki en büyük 500 işletmenin her birinin ortalama 60 stratejik işbirliği içerisinde olduğu bilinmektedir (Ireland ve diğ., 2002:413-446). Bu stratejik işbirliklerinin bir kısmı, özellikle batılı gelişmiş ülke işletmelerinin kendi aralarında yaptıkları işbirlikleri, daha yatay yapılanmaya ve hiyerarşi içerisinde daha eşit ilişkilere sahiptir. Bu tür işbirlikleri içerisinde işlerin ve kazançların dağılımı hem daha eşit hem

de daha dengelidir. Ancak gelişmiş ülke işletmeleri ile az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke işletmeleri arasında yapılan iş birlikleri, yukarıda da anlatıldığı üzere görünüşte, zorla gerçekleşmeyen ama bu ülke işletmelerinin yalnızlığı ve zayıflığından mecbur kalınan ve dolayısıyla sömürüye dayanan bir ekonomik birlikteliktir.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan işletmelerinin bu sömürüye karşı durabilmeleri, onların güçlenmelerini gerektirmektedir. Bu da ancak kendi aralarında yapacakları hem işletme bağlamında hem de ülke hükümetleri arasındaki iş birliğine bağlıdır. Ancak, uzun vadede daha fazla getiri sağlanması, yapılacak stratejik iş birliklerinin şimdilik eşit olamasa bile, daha adil iş ilişkileri sistemiyle gerçekleşmesini gerekli kılmaktadır. Çünkü, SSCB örneğinde de görüldüğü üzere küreselci düzenlemelerle yapılan yoğun sömürüye dayalı sistemler, aşağıdan gelebilecek son derece şaşırtıcı tepkilerle karşılaşabilir, gelirin paylaşımında adil olmayan paylar zamanla kızgınlık ve hoşnutsuzluk yaratabilir. Geniş alana yayılmış olmanın getirdiği hantallık ve eskime sonucunda da koordinasyon ve yönetim gücü kaybedilebilir.

Bu bağlamda, özellikle birbirine hem coğrafya, hem de batılı gelişmiş ülkelere göre ekonomik ve teknolojik bakımdan daha yakın bulunan gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke işletmelerinin enerji, hammadde, teknoloji, pazarlama, finansman ve hatta sanayi kültürünün paylaşımı konularında bölgesel stratejik iş birlikleri yapmaları gereklidir. Bu iş birlikleriyle, kendilerine küreselleş (tir)me sürecinin sunduğu tehditleri görerek, birbirlerinin zayıflıklarını kendi üstünlükleriyle tamamlamalı, bir taraftan bu fırsatları bertaraf ederken, küresel sürecin sunduğu özellikle iletişim bağlamı fırsatlarından yararlanmalıdırlar.

Bu gün bölgedeki diğer ülkelere göre daha gelişmiş olan Türkiye, Rusya, Hindistan, Çin ve Kazakistan arasında yapılacak stratejik iş birlikleri bölgenin kendilerine göre daha az gelişmiş bölgelerine yol gösterici ve onları yönlendirici olurken aynı zamanda gelişmiş batılı ülke işletmeleri karşısında da büyük bir gücün oluşumuna imkân verecektir. Fakat bu durum bu ülkeler haricinde adı geçen bölgedeki diğer ülkelerle ve onların işletmeleriyle işbirliği yapılmaması anlamına gelmemelidir. Her bir ülke işletmeleriyle yapılacak iş birlikleri, o ülkelerin gelişmişlik düzeyleri, öz yetenekleri ve kaynakları doğrultusunda birbirinden farklı olacaktır. Meselâ, yapılacak stratejik analizlere göre kimi durumlarda birbirlerinin topraklarında doğrudan yabancı sermaye yatırımları ya da ortak girişim yatırımları yaparken kimi durumlarda da yine fason üretim yöntemine gitmeleri mümkündür. Ancak birbirlerine sundukları hammaddeleri ve enerji kaynaklarını, teknolojiyi ve ürünleri diğer gelişmiş ülkelere sunduklarından daha düşük fiyatlarla sunmaları bu ülkeler arasında yapılacak stratejik iş birlikleri için birinci önemli husus olurken, dikkat edilmesi gereken diğer önemli bir husus da, kendileri için yapılacak fason üretimde birbirleri arasında fiyat üzerinden rekabet yaratmaya yönelik hareket edilmemesidir. Emeğin ücretinin hak ettiği adaletle belirlenmesi ve girişimcinin kâr paylarını tekrar yatırıma dönüştürebileceği sistemin oluşturulması, bir taraftan bu bölgelerde ekonominin gelişmesine fırsat verirken, diğer taraftan da gelişen bu ekonomilerle batılı gelişmiş ülke işletmeleri ve onların stratejik iş birlikleri karşısında daha güçlü olmayı ve onlar tarafından daha fazla sömürülmeden koruyacaktır.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında yapabilecekleri çok önemli stratejik iş birliğinden biri de KOBİ'lerin kooperasyonunu sağlamaktır. Bu ülkelerin KOBİ'leri arasında yapılacak iş birlikleri onların gelişmiş batılı işletmeler karşısındaki yalnızlığına ve onlara mecburiliğine büyük ölçüde son verecektir. Başka bir ifadeyle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin, onların işletmelerinin ve özellikle de

KOBİ'lerinin gelişmiş batılı ülke işletmeleri karşısındaki sağlam duruşları, sanayileşmenin ilk dönemlerindeki sömürüden sonra patron karşısında iş gücünün örgütlenmek suretiyle tek başlarına yapamadıkları çalışma şartlarını işverenle birlikte toplu pazarlık usulüyle belirlemelerinde olduğu gibi, kendi aralarında güçlü "marka" sahibi çok uluslu şirketler karşısında stratejik işbirlikleri şeklinde örgütlenmeleriyle mümkündür.

Bu süreç içerisinde Türkiye'nin rolü oldukça açıktır. Her şeyde önce dil, din ve kültür birliği olan kendi milliyetindeki Türk Cumhuriyetleriyle yapılacak adalete ve gelişmeye dayalı iş birliği hem kendisine hem de bu ülkelere büyük bir sinerjiyi sağlayacaktır. Ancak, bu ülkelerin geçmişinden bu güne kadar gelen ve haklı olarak hâlâ da devam eden Rusya'nın varlığı büyük bir etkidir. Bu sebeple Türkiye'nin bu ülkelerle, coğrafyanın öteki ucunda bulunan Çin'le ve bu bölgenin ortasında yer alan, diğer bağımsızlığını yeni kazanmış ülkelere göre daha gelişmiş olan Kazakistan'la ve hatta coğrafya olarak uzak olmasına rağmen gelişmişlik açısından ve hâlihazırdaki sistemde yer aldığı konum açısından Hindistan'la daha eşitlikçi ilişkilerin kurulacağı stratejik iş birliklerine gitmesi son derece önemlidir. Bir anlamda, batı dışı toplumlar kendi aralarında, ama en fazlada kaynakları halihazırda önemli bir rezerve sahip olan Avrasya ülkeleri arasında topyekûn bir stratejik işbirliği sistemi oluşturmalıdır.

Türkiye'nin yapabileceği bir diğer stratejik faaliyet ise gelişmiş batılı ülke işletmelerinin markalarına fason ürün üretmek yerine ya da kendi markasını illâ da batılı ülkelerin çoktan paylaşılmış pazarlarında kabul ettirmeye çalışmak yerine, bu ürünleri için yaratacakları markaları stratejik iş birlikleri yapacakları ülkelerde ve diğer az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaymaya çalışması çok daha isabetli sonuçlar doğuracaktır. Aynı zamanda, bu bölgelerde adil iş şartlarıyla kendi markalı ürünleri için üretim yaptırması hem kendi rekabet şansını artıracak, hem de bu bölgelerde sanayie geçiş sürecini hızlandıracaktır.

Bu gün Türkiye, küreselleşmenin Türk ekonomisine getirdiği yeni eğilimle gerçek bir karar aşamasındadır. Ya güçlü batı ekonomilerinin yerli ve millî mülkiyeti kontrol altına alan dayatmaları ile karşılaşacak, onların üretim süreçleriyle bu ekonomilerin pazar ve üretim alanı olacaktır (edilgenlik); ya da Avrasya ve Doğu Avrupa ekonomileriyle ilişkilerinde Türk girişimcileri daha aktif ve oyun belirleyici olacak ve ayrıca çok çeşitli sektörlerin harmanladığı bir ekonomik açılım ortaya çıkaracaktır (aktiflik). Türkiye'nin ikinci alternatifte oynayacağı rol, bir taraftan bu bölgelerin gelişmesini daha hızlandırırken, diğer taraftan da Türkiye'yi ve onun girişimcilerini gelişmiş batılı ülkeleri karşısında güçlendirecek ve lider konumuna geçmesini sağlayacaktır. Şimdiki zamanlarda, gelişmiş batı ülkeleriyle olan ekonomik, siyasî, kültürel ilişkiler ile stratejik iş birlikleri adı altında yürütülen işlerin ve yapılan düzenlemelerin Türkiye açısından hiç de adil olmayan bir eğilime sahip olduğu ve tek yönlü işlediği açıkça görülmektedir.

## Kaynakça

- Axford, B. (1995) **The Global System: Economics, Politics and Culture**, St Martin's Press, New York.
- Bales, K. (2002) **"Kullanılıp Atılanlar": Küresel Ekonomide Yeni Kölelik**, (Çev: P. Ögünç), Çitlembik, İstanbul.
- Barringer, B.R. & J.S. Harrison (2000) "Walking a Tightrope: Creating Value Through Inter Organizational Relationship", **Journal of Management**, 26,3, pp.367-403.
- Batmaz, N. ve H. Tunca (2005) **Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye (1923-2003)**, Beta, İstanbul.
- Canbolat, İ.S. (2002) **Küreselleşen Dünya ve Türkiye**, Vipaş, Bursa.
- Çarıkçı, E. (2002) "Türk Cumhuriyetlerinde Ekonomik Gelişmeler ve Kazakistan Örneği", **Dış Ticaret Dergisi**, Özel Sayı, Ocak, ss.19-44.
- Gumpel, W. (1998) "Orta Asya Cumhuriyetlerinde Ekonomik Gelişme ve Entegrasyon", **Avrasya Etüdüleri**, 13, İlkbahar, ss. 19-31.
- Ireland, D.R.- M.A. Hitt- D. Vaidyanath (2002) "Alliance Management as a Source of Competitive Advantage" **Journal of Management**, 28:2, June, pp:413-446.
- İrmiş, A. (2003) **Yeni Bir Örgütlenme Şekli Olarak Şebeke Organizasyonlar**, Beta, İstanbul.
- Kabasakal, Ö. (2001) "Türkiye'nin Türk Cumhuriyetleri ile Ekonomik ve Ticari İlişkileri", **Avrasya Etüdüleri** 20, Özel Sayı, Yaz, ss. 37-59
- Koçel, T. (2003) **İşletme Yöneticiliği**, 9. Bası, Beta, İstanbul.
- Lorange, P. & J. Roos (1998) **Strategic Alliances**, Blackwell, UK.
- Müslümov, A. (2002) **KOBİ, 21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, Literatür, İstanbul.
- Somuncuoğlu, A. (2001) **Kazakistan ve Özbekistan Ekonomileri Geçiş ve Büyüme Stratejileri**, ASAM, Ankara.
- Veliyev, D. (2001) "Türk Cumhuriyetleri Arasında Ekonomik İşbirliği: Sorunlar, Perspektifler", **Avrasya Dosyası**, 7,1, ss. 86-108.

İnternet Kaynakları:

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/001.html>, 1.05.2006.