

Cil 15 SAYI: 12 ARALIK 1987

**Türk
sanayicileri
ve
iş adamları
derneği**

görüş

GÖRÜŞ (AYLIK YAYIN) ARALIK 1987
Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği

Sahibi ve Sorumlu Yayın Müdürü
Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Dinçök

Yazı İşleri Müdürü:
Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
Genel Sekreteri Ertuğrul İhsan Özol

Yayına Hazırlayan:
Nilgün Demirtaş

Görüş Araştırma Grubu:
Bu sayıda:

Ahmet Ertürk
Nilgün Demirtaş
Cem Payaslıoğlu
Ayda Alpat

Dergideki yazılar kaynak olarak TÜSİAD GÖRÜŞ"ün belirtilmesi koşuluyla izinsiz kullanılabilir. İmzalı yazılar, yazarların kişisel görüşlerini yansıtmakta olup, dernek görüşü olarak kabul edilemez.

Adres:
Cumhuriyet Cad. Ferah Ap. 233/9-10
Harbiye - İstanbul Tlf: 146 24 12 - 140 12 05

Basıldığı Yer:
İDE AJANS TİC. LTD. ŞTİ.
Tel: 526 54 60

Bu Sayıda,

TÜSİAD'dan Haberler	4
Dış Ticaret Kaynaklı Büyüme	7
Avrupa Ortak Silâh Pazarı Doğuyor	15
AT'da Vasıtalı Vergiler Reformu	18
Avrupa'da Şirket Birleşmeleri için Güç Amâ Kaçınılmaz Uygulamalar ...	22
Japon Pazarında Nasıl Başarılı Olunur?	26
Japonya'da Yaşam Standardı Hâlâ Düşük Düzeyde	31

TÜSİAD'dan haberler

- 1) TÜSİAD Yüksek İstişare Konseyi'nin 1987 yılı ikinci toplantısı 12 Kasım 1987 günü İstanbul Etap Marmara Otelinde yapıldı. Basına açık olarak yapılan toplantıda, Konsey Başkanı Sakıp Sabancı ve Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Dinçkök ekonomik durum ve gelişmeler ile ilgili birer konuşma yaptılar. Toplantıya onur konuğu olarak katılan İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Bedrettin Dalan, Belediye ile ilgili gelişmeler ve sorunlar konusunda açıklamalarda bulundu ve soruları cevaplandırdı. Sayın Dalan'ın konuşmasını takiben verilen öğle yemeğinde İstanbul Belediyesi'nin çalışmaları ile ilgili bir film gösterildi.
- 2) TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Dinçkök, Marsilya Ticaret Odası Heyeti'ne 10 Kasım 1987'de Divan Ote-

li'nde bir konuşma yaptı. Toplantıda muhtemel iş imkânları konusunda TÜSİAD üyeleri ve misafir heyet görüş alışverişinde bulundular.

- 3) Başbakanın özelleştirme ile ilgili danışmanı Cengiz İsrail, 9 Kasım 1987'de Derneğimizi ziyaret ederek TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Dinçkök ve Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreter E.İhsan Özol ile özelleştirme konusunda görüş alışverişinde bulundu.
- 4) TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fahir İlkel, Avrupa Parlamentosu üyeleri onuruna 26 Kasım 1987 tarihinde Etap Marmara Oteli'nde bir yemek verdi ve 10'dan fazla üyenin katıldığı yemekte misafirlerin soruları cevaplandırıldı.
- 5) TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cem Boyner başkanlığında bir TÜSİAD heyeti, 27 Kasım 1987'de TÜSİAD Merkezi'nde İngiltere Tarım ve Orman Bakanlığı'nın Devlet Bakanı

Baroneş Trumpington Başkanlığındaki İngiliz Heyeti'ne bir brifing verdi.

- 6) TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreter E.İhsan Özol 17 Ekim 1987'de Yıldız Sarayı Vakfı'nda düzenlenen "Kuyumculuk ve Altının Ekonomiye Kazandırılması" konulu panele katılarak bir tebliğ sundu.

Dış Ticaret Kaynaklı Büyüme

Geçen çeyrek yüzyılda kalkınmakta olan ülkelerde hükümetler hızlı kalkınma için ithal ikameci politikayı, bir başka deyişle ihracat yerine iç tüketimi karşılamaya yönelik üretimi özendirmişlerdi. Bu dönemde OPEC ülkeleri dışında tüm ülkeler zenginleşmeyi sanayileşme yoluyla gerçekleştirmekte idiler. Dolayısıyla, eğer bir ülke kaynaklarını ülkede bol olan herhangi bir hayvan, sebze veya mineral konusunda iyi bir ihracatçı olmaya tahsis ederse, bu takdirde uzun dönemli büyüme için gerek duyacağı sanayileşme platformunu yitirecektir. Bu görüşe dayanarak, birçok gelişmekte olan ülke, yerli sanayilerin gelişmesini özendirerek mümkün olan en kısa sürede gerekli endüstriyel temeli oluşturmaya çalışmıştır.

Bugün içe dönük ticaret stratejisi olarak isimlendirilen bu yaklaşımın tersi yani, dış piyasaya üretimde ağırlık verilmesi dışa dönük strateji olarak isimlendirilmektedir. Dışa dönük ticaret stratejisi altında gelişmekte olan bir ülke ancak yabancı rakiplerinden daha ucuza imal edebildiği ölçüde bir maldan üretebilecektir.

Dünya Bankası 41 ülkeyi hangi yaklaşımın daha iyi işlediği açısından incelemiş ve bunları ticaret politikaları açısından da 4 grupta toplamıştır. Bu gruplar ve en belirleyici özellikleri şunlardır:

1. Güçlü Dışa Dönük Grup: Üretimde iç pazar yerine dışa ağırlık verilmesi, ihracatı önleyici maliyetlerdeki ithalat engellerinin herbiri için ihracat teşviki oluşturulması, kur oranlarının ekonomik olarak uygun bir düzeyde saptanması.
2. Zayıf Dışa Dönük Grup: Üretimde iç pazara ilk gruba göre daha fazla önem verilmesi, düşük düzeyde bir efektif koruma, miktar kısıtlamalarının sınırlı kullanımı,
3. Zayıf İç Dönük Grup: Belirgin olarak iç pazara yönelik üretim eğilimi, ortalama efektif koruma oranlarının yüksek oluşu, kota ve diğer tarife dışı engellerin çok yaygın biçimde kullanılması, döviz kurunun aşırı değerlendirilmesi,
4. Güçlü İç Dönük Grup: İktisadi kalkınmada ithal ikamesi yolunun kabulü ve yüksek efektif koruma organları, doğru-

dan ticari denetimin kullanılması, ithalatta lisans uygulaması ve çok yoğun biçimde aşırı değerlenmiş döviz kurları.

Aşağıdaki tabloda ticaret politikalarına göre gruplandırılan ülkelerde kişi başına ortalama yıllık reel üretim artışı kıstasına göre de performans değerlendirilmesi yapılmıştır.

Elde edilen bulgular, dışa dönük ticaret politikası ile hızlı büyüme arasında açık seçik olmasa da bir bağlantı olduğuna işaret etmektedir. 1973-85 döneminde, zayıf içe dönük ülkeler kısmen zayıf dışa dönük ülkelerden daha yüksek bir büyüme hızı ortalaması gerçekleştirmişlerdir. Her iki alt dönemde de, güçlü içe dönük ülkelerden en hızlı büyüme gösterenlerin zayıf dışa dönük ülkelerden en yavaş büyüme gösterenleri geçtiği görülmektedir.

Bu durum başarılı bir ekonomi için ticaret politikası seçiminden daha başka şeylerin de bulunduğunu göstermekte ve her kalkınmakta olan ülkenin kendine özgü özellikleri olduğuna ilişkin eski bir kalkınma ekonomisi inancını desteklemektedir.

**DİŐA DÖNÜK YAKLAŐIMLA HIZLI BÜYÜME
(KİŞİ BAŞINA REEL GSMH – YILLIK ORTALAMA BÜYÜM)**

1963 – 73 Dönemi

Dışa Dönük		İç - Dönük	
Güçlü	Zayıf	Güçlü	Zayıf
Singapur - 9.0	Brezilya - 5.5	Yugoslavya - 4.9	Türkiye - 3
Güney Kore - 7.1	İsrail - 5.4	Meksika - 4.3	Dominik - 3
Hong Kong - 6.0	Tayland - 4.9	Nijerya - 4.2	Burundi - 3
	Kosta Rika - 3.9	Tunus - 4.0	Arjantin - 3
	Endonezya - 4.6	Kenya - 3.9	Pakistan - 3
	Malezya - 3.8	Filipinler - 2.2	Tanzanya -
	Fildişi Sahili - 3.5	Bolivya - 2.0	Sri Lanka -
	Kolombiya - 3.3	Honduras - 1.9	Etopya - 1
	Guatemala - 2.7	El Salvador - 1.4	Şili - 1.7
		Madagaskar - 1.1	Peru 1.5
		Nikaragua - 1.1	Uruguay - 1
			Zambiya - 1
			Hindistan -
			Gana - 0.4
	Kamerun: - 0.1	Senegal: - 0.6	Bangladeş: - 1.5
			Sudan: - 1.5

%)

1973 - 85 Dönemi

Dışa - Dönük

İçe - Dönük

Güçlü

Zayıf

Güçlü

Zayıf

Singapur - 6,5
Hong Kong - 6,3
G.Kore - 5,4

Malezya - 4,1
Tayland - 3,8
Tunus - 2,9
Brezilya - 1,5
Türkiye - 1,4
İsrail - 0,4
Uruguay - 0,4
Şili - 0,1

Kamerun - 5,6
Endonezya - 4,0
Sri Lanka - 3,3
Pakistan - 3,1
Yugoslavya - 2,7
Kolombiya - 1,6
Meksika - 1,3
Filipinler - 1,1
Kenya - 0,3

Bangladeş - 2,0
Hindistan - 2,0
Burundi - 1,2
Dominik - 0,3

Honduras: - 0,1

Etopya: - 0,4

Senegal: - 0,8

Sudan: - 0,4

Kosta Rika: - 1,0

Peru: - 1,1

Guatemala: - 1,0

Tanzanya: - 1,6

Fildişi Sahili: - 1,2

Arjantin: - 2,0

El Salvador: - 3,5

Zambiya: - 2,3

Nikaragua: - 3,9

Nijerya: - 2,5

Bolivya: - 3,1

Gana: - 3,2

Madagaskar: - 3,4

Yine de, dışa dönük ticaret politikası ile büyüme arasındaki genel hatlarıyla da olsa, mevcut bağlantı Hong Kong, Singapur ve Güney Kore gibi üç süper Asya ülkesinde geçerliliğini korumaktadır. Örneğin, Kosta Rika, Guatemala ve Fildişi Sahili uygulamada zayıf dışa dönük politikalardan zayıf ie dönük politikalara geçmekle büyüme sıralamasında aşağılara düşmüşlerdir. 1963-79 döneminin en yavaş büyüyen iki ülkesi şili ve Uruguay politikalarını güçlü ie-dönük uygulamalardan zayıf dışa-dönük uygulamalara dnştreerek 1973-85 döneminde hızla büyüme sıralamasında yukarılara tırmanmışlardır.

Dışa dönük politikalar neden başarılı olmaktadır? Büyümenin hızlandırılabilmesinde çoğu gelişmekte olan ülkenin karşılaştığı sorun sermaye kıtlığıdır. Tasarruf oranı yüksek olan ülkelerin avantajlı olduğu açıktır: Çünkü bu ülkeler gereksinim duydukları sermayeyi kendi kaynaklarından karşılayabilme oranını arttıracaklardır. Ancak, bu defa da sermayenin ne ölçüde etkin kullanılacağı sorunu vardır.

Bulgular ticaret rejimi ile tasarruf oranı

arasında açık seçik bir bağlantı olduğunu göstermiyor. 1963'te, incelenen tüm ülkeler içinde güçlü dışa-dönük ekonomiler en düşük tasarruf oranlarına sahiptirler. Fakat, 1985'le birlikte bunların tasarruf oranları diğer üç grubunkini de aşan bir ortalama düzeye ulaşmıştır. Bir bütün olarak iktisat politikası tasarruf düzeyini belirlemede oldukça etkindir. Fakat, tek başına ele alındığında ticaret politikasının tasarruf üzerinde belirgin bir etkisi yoktur. İçe-dönük ticaret politikasının en yaygın mikro-ekonomik eksikliği ithal ikamesinin ekonomi üstünde oluşturduğu dolaysız yüküdür. Hem tüketimde (tüketiciler daha yüksek fiyat öderler) hem de üretimde (üreticiler kaynakları normalde üretmeyecekleri malların üretimine tahsis ederler) kayıplar yaratır. Örneğin, yerli üreticileri iç pazar ile kısıtlayınca, içe dönük politikalar, üreticiler açısından, ölçek ekonomilerini tutturmayı zorlaştırmakta, korunan firmalar kendi güdük piyasa sınırları içinde tekelleşmekte ve daha ileri düzeyde verimsizlik yaratmaktadır.

İçe-dönük stratejinin bir diğer gizli eksikliği de yanlış makroekonomik politikaların yaşayabilecekleri bir ortam sağlama-

sıdır. Örneğin; Döviz kurunun yanlış sap-
tanmasının tek belirtisi ithalat izinlerinin
karaborsa fiyatının yükselmesi, bunlarla iş
yapan aracı sınıfın gelirlerinin artması ola-
caktır. Böylece, ekonominin rekabet yete-
neğinin bozulması sabitleşecektir. Öte
yandan, dışa-dönük bir rejimde ise, aşırı
değerlenmiş döviz kuru ticaret dengesi
üzerindeki olumsuz etkisini hemen göste-
recek ve dolayısıyla sorunun çözümü için
gereken acil önlemlerin alınmasında ivedi-
lik sağlayacaktır.

İçe dönük rejim savunucuları diyebilirler
ki "Herşey iyi güzel de gelişmekte olan ül-
kelerin sanayileşme ihtiyacı ne olacak?"
Eldeki bulgular; dışa dönük ekonomilerin
imalat sanayiinde daha hızlı bir istihdam
artışı sağladığı, içe dönük ekonomilerin
ise sanayileşmede başarı kazanmadıkları
halde, bu yaklaşımın ağır yükünü taşıdik-
ları yönündedir.

Kaynak: The Economist.

Avrupa Ortak Silah Pazarı Doğuyor

Bu yıl Londra'da toplanan bir konferans, İngiliz ve Fransız silah sanayicilerini bir araya getirdi. Bu konferans Fransa Silahlanma Genel Direktörü Jacques Chevalier ve İngiliz meslektaşı tarafından gerçekleştirildi. Toplantının konusu kara silahlarının ortak pazarı idi. Sonuçta önümüzdeki yıllar Fransız askerlerinin İngiliz, İngilizlerin Fransız silahları almasına tanık olacaktır. Böylece çift amaçlı bir hedef güdülmektedir:

1. Bir ülkede imal edilmeyen silahların komşu ülkede yapımı.
2. Fiyatların makul seviyede kalmalarını temin etmek için Fransız ve İngiliz silah sanayii rekabetinin teşvik edilmesi.

Bu ilk konferansı deniz ve hava kuvvetlerinde işbirliğine yönelme amacı taşıyan toplantılar izleyecektir. Bir basın toplantısında Jacques Chevalier, "Korumacılığı terketmek, onu benimsemekten daha zordur. Ortak Silah Pazarının tesisinin de sivil hedeflerde olduğu gibi başarılı olmasını ümit ediyoruz. Aslında bu Avrupa için

ölüm-kalım meselesidir. Ancak bunun daha iyi bir savunma politikasını gerçekleştirmedeki rolü yadsınamaz. Bu alanda olumlu bir atım atmış durumdayız" demişti.

İngiliz Silahlanma Genel Direktörü Peter Levene ise, "Bu iki günlük çalışmanın sonucunu ilerde göreceğiz. Burada en ilginç olanı, on hatta beş yıl önce düşünülmesi bile mümkün olmayan bu tip bir konferansın gerçekleşmesidir" demiştir. Bu tip bir toplantı için Fransız tarafının daha çok gayret sarfetmiş olması ilgi çekicidir. Savunma Bakanı Andre Giraud Avrupa askeri işbirliğinin en önde gelen taraftarlarından biridir.

İngiliz Savunma Bütçesinin şu sıralar daraltılması ve aynı anda silah malzemelerinin fiyatlarının artması ile Polans füzelerinin Trident'lerce ikamesi, projenin George Younger'ın bakanlığınca benimsenmesini sağlamıştır. İki bakanlık arasındaki olumlu ilişkiler de bu işlemi hızlandırmıştır.

İki ülkenin silah sanayinin boyutları hemen hemen aynıdır. "Konferans eşitlik

**FAİZLER, HALKA AÇILMA VE
ENFLASYON**

Bülent ECZACIBAŞI
TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi

BÜLENT ECZACIBAŞI

1949'da İstanbul'da doğmuştur. İstanbul Alman Lisesi'ni bitirdikten sonra Londra Üniversitesi'nde kimya dalında öğrenim yapmış ve ABD'de Massachusetts Institute of Technology'den master derecesini almıştır. 1974'te Eczacıbaşı Holding'de çalışmaya başlamış ve Eczacıbaşı Topluluğu'na bağlı kuruluşlarda çeşitli yönetim görevlerinde bulunmuştur. Halen Eczacıbaşı Holding A.Ş.'nin Genel Müdürlüğünü yapmaktadır. Aynı zamanda Eczacıbaşı Holding Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu üyesidir. Evli ve bir çocuk babası olan Bülent Eczacıbaşı, İngilizce ve Almanca bilmektedir.

Çok kişiye göre işadamlarının dinmeyen yakınmaları ekonomi sahnemizin otuz yıldan beri hiç değişmeyen fon müziği gibidir. Son yıllarda yoğunlaşan faiz tartışması da aynı parçanın devamından başka bir şey değildir: Aslında sanayicilerin kârları yüksek, işleri "tıkırındadır". Zaten her zaman finansman darboğazından şikayet edegelmişlerdir. Şimdi de amaçları bedava para dönemine geri dönmek, halkın tasarruflarını negatif faizle işletmelerine aktarmaktır. Çünkü uzun yıllar yüksek enflasyon ortamında düşük faizle kredi kullanmaya alışmışlardır.

Sıkça karşılaştığımız bu tür uyarılar durmadan imdat isteyen yalancı çobanın öyküsünü hatırlatmaktadır. Ülkemizde zaman zaman halinden şikayetçi olan çeşitli gruplar bulunsa da, nedense "yakınma" sözcüğü hep işadamları ile ilişkili olarak kullanılır.

Özellikle son iki yıl içinde haciz ve iflas olaylarında görülen artışlar, büyük ve köklü kuruluşların dahi ödeme güçlükleri içine düşmeleri, bankaların donuk kredilerindeki tırmanma, senet protestolarının yaygınlaşması gibi göstergeler, sanırız artık sa-

nayi sektöründen yükselen yakınmanın boş bir feryat olduğu kuşkusunu silmiştir.

Sanayide finansman darlığının yeni bir olgu olmadığı görüşü doğru ise de, bu defa sorunun çok farklı nitelikte ve farklı boyutlarda olduğu açıktır: Sorun, sanayicinin yeni yatırımlar finanse edecek kaynak bulamamasından ibaret olmayıp, işletmelerin yaşamlarını sürdürecekt fonları yaratamamalarından kaynaklanmaktadır.

Rakamlara baktığımız zaman karşılaştığımız tablo şudur: İstanbul Sanayi Odası araştırmalarına göre Türkiye'deki 100 büyük özel firmanın reel kâr toplamı 1979'dan 1985'e kadar %14,7 oranında azalmıştır. Aynı süre içinde bu firmaların ortalama satış kârlılığının %11'den %5'e düştüğü görülmektedir. Türkiye'deki 500 büyük firma içindeki özel firmaların toplam borç/pasif oranı 1984'te %59,2'den 1985'te %63,5'e, 1986'da ise %65,2'ye çıkmıştır. Bu firmaların borç/pasif oranlarının basit aritmetik ortalaması, 1984'te %64'ten 1985'te %71'e fırlamış, 1986'da %75'e yaklaşmıştır. Hesaplarda değer artış fonunun ve vergiden önceki dönem kârının tamamının özvarlığa eklendiği, ra-

kam vermeyen bazı firmaların hiç hesaba katılmadığı, birçok firmanın kârlı gözük-
mek veya zararını düşük göstermek ama-
cıyla çeşitli muhasebe tekniklerinden ya-
rarlandığı gözönüne alınır, verdiğimiz ra-
kamların ne kadar iyimser olduğu anlaşıl-
ır. Türkiye'de en büyük 500 firma içinde
yer alan, en güçlü ve en başarılı firmaları
aralarında bulandıran özel sektör kuru-
luşlarının durumu budur.

Görünen odur ki, yalancı çoban bu defa
gerçekten kurtlarla karşı karşıyadır. An-
cak kurtları daha fazla ürkütmek korkusu
ile çobanın sesi şimdi biraz kısık çıkma-
ktadır.

Sorunun temelinde yatan etken herkesçe
bilinmektedir: 1980 Temmuz'undan bu
yana yedi yıl geçmiş olmasına rağmen sa-
nayi yüksek faize bir türlü "alışmamış",
kuruluşların mali yapısı gittikçe daha kö-
tülemiştir.

Serbest piyasa ekonomisinin ayrılmaz bir
parçası olarak benimsenen serbest faiz po-
litikası uygulamaya konurken, tasarruflara
enflasyonun üzerinde reel faiz verilmesi ile
bankalara kaynak akışının hızlandırılması
bekleniyordu. Nitekim faizlerin yükselme-
sinden sonra tasarruf mevduatında büyük

artışlar görülmüş, son yılların gelişmeleri tasarruf mevduatının faizlere ne kadar duyarlı olduğunu açıkça göstermiştir.

Diğer taraftan, bankaların kaynak maliyetinin artmasıyla yükselen ve enflasyon oranının çok üzerine çıkan kredi faizleri, sanayicilere paranın ne kadar hesaplı kullanılması gereken bir kaynak olduğunu öğretiyordu. Ucuza alınan kredilerle büyük spekülatif kazançlar sağlama yolları kapanıyor; sanayiciler işletme sermayelerini çok sıkı kontrol altında tutmak, paralarının her kuruşunu dikkatle harcamak zorunda bırakılıyorlardı. Sanayici ve yöneticiler, işletmelerini daha sağlıklı bir finansal yönetime kavuşturma yolunda çok önemli bir ders almış oluyorlardı. Yurt içinde ve dışında uluslararası rekabete açılan, Avrupa Topluluğu içinde yerini alması için hazırlanan sanayicimiz için bundan daha değerli bir ders olamazdı.

Ancak, yüksek kredi faizlerinin kredi talebini azaltması ve faizlerin arz-talep mekanizması ile aşağı çekilmesine ilişkin beklentinin gerçekleşmediği zaman içinde görülüyordu. Çoğunluğu yüksek bir borç/

özvarlık oranı ile çalışan işletmelerin dış kaynak ihtiyacı finansman giderleri arttıkça daha da yükseliyor, bazı firmalar zaman kazanmak ve felâketi ertelemek için kredi ararken, her ne pahasına olursa olsun büyüme politikası güden bazı işletmeler de hiçbir hesaba dayanmayan kredi talepleri ile bankaların gözde müşterileri oluyorlardı. Sonuçta ödenemeyen krediler ve faizler bankaların kaynak maliyetini daha da yükseltiyor, bu artışlar da sağlam firmaların üzerine yükleniyor ve kredi maliyetlerini taşıyabilen firmaların sayısı her geçen gün daha azalıyordu.

Bugün gelinen noktada kredi faizlerinin pek çok firma için "ödenemez" düzeyde olduğunu söylemek sanırız yanlış olmaz. Bankacılık sistemimizin özellikleri ve batık kredilerin yükleri nedeni ile, mevduat faizleriyle kredi faizleri arasında çok yüksek bir fark meydana gelmektedir. %30-35 düzeyinde oluşan reel kredi faizlerinin normal bir borç/özvarlık yapısı içinde çalışan firmalarca uzun dönemde ödenemeyeceği matematiksel olarak gösterilebilmektedir.

Buna rağmen, bu kredi maliyetlerini karşılamakta güçlük çekmeyen firmalar elbet-

te ki mevcuttur. Pazardaki çok güçlü konumları nedeniyle çok yüksek kârlılıkta çalışan kuruluşlar, çok düşük borç oranına ve güçlü mali yapıya sahip işletmeler, aşırı hızlı gelişme gösteren bazı sektörlerde faaliyet gösteren firmalar veya çeşitli alanlardaki yatırımları ile riski dağıtmayı başarmış olan şirket toplulukları aşırı yükselen kredi maliyetlerinden fazla etkilenmemektedirler. Faizlerden rahatsız olmayan bir diğer grup firma da, kredi faiz ve anaparalarını geri ödeme olanağını çoktan yitirmiş bulunan, ancak alınan yeni kredilerle bunları kağıt üzerinde ödemiş gözükmektedir. Firmaları batırmamak için durmadan yeni krediler açan bankalarla, batışı ertelemek için durmadan kredi alan firmalar sonu belli olmayan bir zaman kazanma süreci içine yuvarlanırken, bankaların donuk kredileri yükselmekte, kaynak maliyetleri artmaktadır.

Finansman darboğazındaki sanayi için sık sık önerilen "halka açılma" kısa dönemde gerçekçi bir çıkış yolu olarak gözükmemektedir. Sorun "sanayicinin direnmesi" ile ilgili değildir. "Sanayici halka açılmamakta direniyor" sözü, "sanayici ihra-

cat yapmamakta direniyor" veya "sanayici Doğu'da yatırım yapmamakta direniyor" sözleri kadar anlamsız bir suçlamadır. Aynı ihracat ve yatırım gibi ekonomik bir olay olan "halka hisse satışı" da ekonominin kendi kuralları uyarınca gerçekleşir veya gerçekleşmez. Bu hedeflere ulaşılmasında ekonomik koşulların zorlanması, devletçe getirilen teşvikler veya kısıtlamalar önemli rol oynar. Nitekim yakın zamanda yapılan düzenlemelerle halka açılma konusunda çok etkili teşvikler getirilmiştir. Türkiye'de de özel sektörün geniş çapta halka açılması gerekli koşullar varolduğu zaman mutlaka gerçekleşecektir. Hisselerin halka yayıldığı, sermaye piyasası çok gelişmiş olan batı ülkelerinde sanayiciler Türkiye'dekilerden ne daha az bencil, ne daha fazla va tanseverdirler.

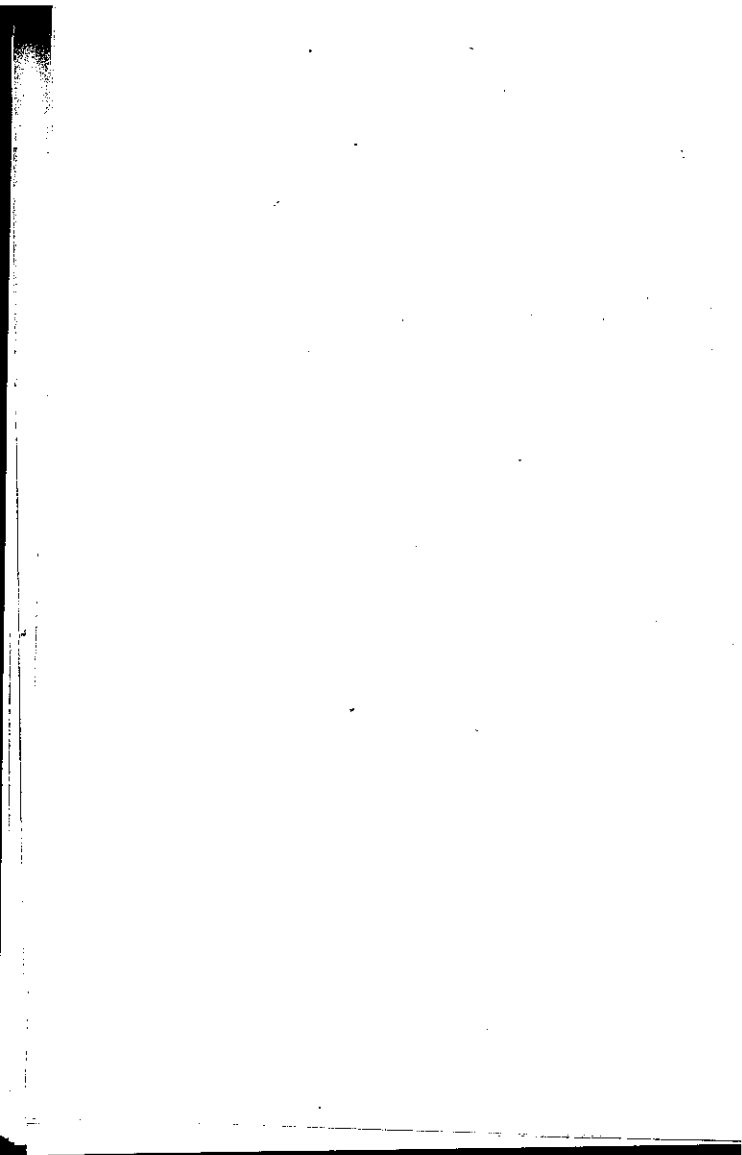
Sanayinin halka açılmasını zorlayacak şartların artık ülkemizde mevcut olduğu görülmektedir. Büyümek, gelişen pazara ayak uydurmak, yatırım yapmak isteyen sanayici, bunu artık ucuz kredilerin desteği ile yapamayacağını bilmektedir. Halka açık şirketlere vergi yasalarının sağladığı avantajlar gerçekten özendirici niteliktedir. Sadece enflasyon karşımıza en

önemli engel olarak çıkmaktadır. Sanayi kuruluşlarının paydaşlarına enflasyon oranı ile karşılaştırılabilir düzeyde temettü dağıtımları genelde çok güç gözükmektedir. Tasarrufların değerlendirilmesinde risksiz ve reel faiz getiren çeşitli seçenekler mevcutken, halka açılmak isteyen sanayici, hisselerinin halk tarafından ne kadar rağbet göreceğini ve paydaşlarının beklentilerine ileriki yıllarda ne ölçüde cevap verebileceğini düşünmek zordur.

Kredi faizlerinin aşağı çekilmesi yolundaki en büyük engelin de yine enflasyon olduğu açıktır. Enflasyona karşı sürdürülen mücadele kazanılmadan kredi faizlerinin düşmesi herhalde beklenmemelidir. Bu aşamaya ulaşıncaya kadar sorunların daha ağırlaşmasını önlemek için yapılması gerekenlerin başında gelen, yeni bir faiz yarışının mutlaka engellenmesidir. Denetimsiz bir serbest faiz uygulaması, fazla faiz veren bankaları diğerlerinin izlemesi sonucunu doğurmakta, yaşamak için daha fazla mevduat toplamak ve daha fazla faiz vermek zorunda olan bazı bankalar ekonomide faiz oranını belirleyen kuruluşlar durumuna gelmektedir.

Gerçekte, gelişmiş ekonomilerdeki istikrar unsurlarına henüz sahip olmayan ekonomimizde faizlerin merkezi bir organ tarafından belirlenmesinde yarar olacağı görülmektedir. Ayrıca, faizlerin kaderini bütünüyle enflasyona bağlamak bir başka gerçeği gözardı etmek anlamına gelecektir: Artık faizlerin de enflasyonu besleyen bir etken haline geldiği anlaşılmaktadır. Finansman giderleri firmaların maliyetleri içinde çok yüksek oranlara ulaşmakta, sonunda bu maliyetler ürün fiyatlarına yansıtılmaktadır.

Özetle, sanayicilerin bitip tükenmeyen yakınmaları yakın bir gelecekte dineceğe benzememektedir.



bazından hiçbir şekilde taviz vermeme kararındadır. Birçok büyük projelerde işbirliği yaptığımız gibi, orta büyüklükte olanlarla da ilgileniyoruz". Kontrat büyüklükleri 10 milyon Sterling olan Royal Navy'nin ısmarladığı mayın tarama sistemi ve Fransız Deniz Kuvvetlerince ısmarlanan radar sistemleri iyi birer örnektir.

Ortak silah pazarı şimdilik küçük adımlarla yürümektedir. Çok taraflı bir konferans düzenlenmesi şu an için sözkonusu değildir. Zira iki taraflı anlaşmalarda hâlâ bazen güçlük çıkmaktadır.

Ancak iki taraflı işbirliğinde tek başına 1 milyar franka malolan bir uçaksavar, işbirliği durumunda 2 milyon Frank olmaktadır. Dolayısıyla yaklaşık 1 milyar Franklık bir tasarruf sağlanmaktadır.

Avrupa'da yatırım giderleri içindeki payı %25-30 arası olan araştırma geliştirmenin ABD'de %16 olduğu düşünülürse, bu işbirliğinin önemi daha iyi anlaşılır.

KAYNAK: La Vie Internationale

AT'da Vasıtalı Vergiler Reformu

Daha önce, 1969 yılına kadar gerçekleşmesi amaçlanırken 1992'ye ertelenen Avrupa Ekonomi Bölgesi kavramı, özellikle de dört unsurun (kişi, mal, hizmet ve sermayenin) serbest dolaşımını öngören Tek Pazar kavramı, bizzat ulusal sınırların kaldırılmasını değilse bile, bu sınırlarda söz konusu serbestlikleri engelleyen her şeyin kaldırılmasını kapsıyor. Bu engellerden biri ve en önemlisi, üye ülkelerdeki vasıtalı vergi sistemleri, özellikle KDV ve tüketim vergileri arasındaki farklılıklardır.

Bu, çift yönlü bir engeldir. Bir taraftan "fiziki engeller", sınır işlemleri ve kontroller sözkonusudur. Aşlında, bir ülkeden diğerine ihraç edilen bir mal, ihracatçı ülkede alınan vergiden muaftır; ithalatçı ülkede ise aynı malın tabii olduğu verginin ödenmesi gerekir. Kontrol işlemleri (sınırdan fiili geçiş) ve muafiyet veya iade for-

maliteleri ek zaman ve para gerektirir. Diğer taraftan "ekonomik engeller" de söz-konusudur. Çünkü, sistem belli bir malla ilgili olarak nötr görünürse de, daha geniş bir çerçevede ele alındığında, vergilemedeki farklılıklar, nihai tüketim üzerinde ve bundan dolayı tüketici tercihleri ve üretim yapısı üzerinde etkilidir.

Mali engellerin kaldırılması, Tek Pazar'ın gerçekleştirilmesinin "olmazsa olmaz" şartı ise, Komisyon'un bu amacı gerçekleştirmesi için gerekli tekliflerde bulunamayacağını düşünmek gerçekçi olmaz. Lord Cockfield, bu engellerin kaldırılması hükmünün esasen Roma Anlaşması'nda yer aldığını ve bunun süresi ile yöntemlerinin de White Book'da ve Single Act'da detaylarıyla belirtildiğini söylemekte haklıydı. Vergilerin tamamen yürürlükten kaldırılması pratik bir yol olmadığından Komisyon mevcut vergi oranlarının indirilmesini ve "yaklaştırılması"ni benimsemiştir.

Bu işlemin detayları bir tarafa bırakılırsa, bu konudaki herhangi bir teşebbüsün hem avantaj, hem de dezavantajları olacaktır. Dezavantajları da muhtemelen daha fazla olacaktır. Bunun için katedilecek yol uzun ve zordur, ama eğer bu göze alın-

mazsa Tek Pazar'ın gerçekleşmesinin mümkün olmadığını da kabul etmek gerekir.

Olumsuz tepkilerin, oranların yaklaştırılması veya bazı ürünlerdeki sıfır vergi oranının kaldırılması teklifleri ile fazla bir ilgisi yoktur. Bu tepkiler, daha çok, mali reformun temel prensibi olan, hkmetlerin mali konulardaki hakimiyetlerini Topluluğa devretmeleri ile ilgilidir. Mrs. Thatcher, bu konuda Avam Kamarası'nda yaptđı konuşmada, her devletin kendi KDV sistemini serbestçe tespit edebilmesi gerektiğini ifade etti ve Topluluk içinde herhangi bir vergi değişikliği kararının ittifakla alınması için mücadele verdiklerini anlattı.

Ancak en önemli husus, uygulamada gerçek bir ortak pazarın sadece mali alanda değil, bütün alanlarda oluşturulmasının, ye devletlerin egemenliklerinden ortak bir otorite veya iktidar merkezi lehine kısmen vazgeçmelerini gerektirmesidir. Bu, özellikle mali aanda geçerlidir. Çünkü, uluşal vergi sistemlerinin belli sınırlar içinde devamı mümkün olsa da, gelecekte, direk vergilemenin Topluluğun yetkisi içine

gireceği ihtimali güçlü görünmektedir. Bugün Avrupa şirketleri (ve tüketicileri) tek bir büyük pazarın daha süratle gerçekleştirilmesini beklemektedirler, ancak bu konuda en büyük engelin ulusal hükümetlerden geldiğini bilmeleri gerekir. Bunun için yeterli baskı yapılmazsa tek büyük pazar hedefi gerçekleşemez.

Kaynak: Europe, Agence Internationale

Avrupa'da Şirket Birleşmeleri İçin Güç Ama Kaçınılmaz Uygulamalar

İtalyan sanayi ve finansman dünyasının önde gelen isimlerinden Benedetti, Fransa'nın en büyük nişanı olan "Legidon d'honneur" ile onurlandırıldı. Fransa Cumhurbaşkanı Mitterrand, Benedetti'yi Valeo şirketini (bir Fransız taşıt parçası üreticisi) kurtardığı için özellikle kutladı.

Bu politika değişimi, sadece, de Gaulle zamanından kalma devletin yabancı yatırımlara geleneksel düşmanlığının kırılmasını değil, aynı zamanda Avrupa tavrındaki bir değişimi de gösteriyordu.

Geçtiğimiz ay, İsveç-Asea ve İsviçre-Brown Boveri gibi, Avrupa'nın en büyük elektrik mühendisliği firmaları arasında bir "birleşme anlaşması" imzalandı. Telekomünikasyon alanında Fransız CGE, Amerikan ITT'nin Avrupa'daki işletmesinin kontrol hakkını satın almış, Batı Alman Volkswagen ise İspanyol Seat'ın yüzde 75'i için 435 milyon Pound ödemiştir. Hollanda'dan DAF, İngiltere'nin devlet

kuruluşu Leyland şirketini; Fransız Thomson firması İngiliz elektronik kuruluşu EMI şirketini satın almıştır.

Resmi istatistikler genellikle güncel olamamaktadır. Avrupa Topluluğu'nun en yeni rakamları 1985-1986 dönemine aittir. Avrupa Topluluğu'nun 1983'te 38 iken, bugün 52'yi bulan en büyük 1000 kuruluşu arasındaki uluslararası birleşmeler ve şirketlerin devralınması düzenli bir artış göstermektedir. Kimya ve makina mühendisliği en aktif alanlardı. Birçokları için Avrupa ötesi bu kazanımlar sadece uluslararası yayılcılık politikasının bir yüzüdür.

Elektronik sanayiinin rekabet ortamında giderek artan önemi, hızla büyüyen araştırma-geliştirme masrafları, dar olan kâr marjları, karmaşıklaşan teknolojisi şirketleri ulusal sınırları aşan dayanışma ve birleşmelere zorlamaktadır. İkinci olarak önemli etken birçok imalat sanayiiinde çelik, motorlu taşıt, beyaz eşya ve haberleşme araçlarında kapasite fazlasıdır. Eskimiş teknoloji kullanımı bir diğer sorundur. Çözüm, çoğu kez şirketi satarak kurtulmakta aranmaktadır.

En çarpıcı görünümü ise giderek yaygınlaşan "özelleştirme" tavrı çizmektedir. Kamu mülkiyetçiliğinin en büyük savunucusu olan İspanya ve İtalya gibi ülkelerde bile mali ve ekonomik baskılar değişimi gerekli kılmakta ve ortak yatırımı zorunlu hale getirmektedir.

Ayrıca, şirketler yasası, muhasebe, vergi yasaları gibi ulusal farklılıklar karmaşa yaratmakta maliyetin yükselmesine neden olmaktadır. Hâlâ iki Avrupa ülkesi şirket için birleşmek ve ulusallığını korumak mümkün değildir. Son çözümde biri diğerrinin tebasını kabullenmeli veya bir holding iki şirkete birden sahip olmalıdır.

Avrupa Topluluğu Komisyonu bugüne kadar hükümetleri ortak standartları belirleyip basitleştirme konusunda pek başarılı bir biçimde ikna edememiştir.

Citroen ve Talbot firmalarıyla birleşen Fransız Peugeot otomotiv grubu Genel Müdürü Jacques Calvet, birleşik yönetim tarzı üretimin çeşitliliğinin ve kompüter sistemlerinin insanüstü bir gayret gerektirdiği konusunda uyarıda bulunmaktadır. İki ayrı şirketi birleştirmektense, bir veya iki

yeni fabrika kurmanın çok daha kolay olduğu inancındadır.

Avrupa'ya yayılmış bazı firmalar, üretimi bir firmada toplayarak ölçek ekonomilerini optimize etmenin güç olduğu kanısındadırlar. Bütün bu veriler gözönüne alınırsa, Avrupa ötesi yatırımlar gerçekten denemeye değer mi? Giderek artan sayıda birçok şirket bugün dünya piyasalarındaki yoğun rekabet ortamında yaşamak ve büyümek için başka çareleri olmadığını düşünmektedirler.

Bu konuda en yaygın görüş; "hisse senedi piyasasının durulmasının ve alınan önlemlerin sonuçlarının beklenmesi" biçimindedir.

Kaynak: Financial Times

Japon Pazarında Nasıl Başarılı Olunur

II. Dünya Savaşı sonunda yıkılan ekonomilerini kendi başlarına düzeltme kararlığıyla Japonlar, en minimumda yabancı sermaye dışındaki dış yatırımlara izin vermemişlerdir. Dış hammadde, dış finansman, dış "know how" gayet sıcak bir "IRASHAIMASE" (Hoşgeldiniz) ile karşılaşmaktaysa da, direkt dış yatırımlar yani; doğrudan yabancı varlığı hiç de hoş görülmemektedir. Son 15 yılda Japonya giderek daha liberal bir tutuma girerek Japon pazarını dış girişimcilere açmayı sürdürmüştür. Bu tavır değişimi tüm sorunların çözümlendiği anlamını taşımamaktaysa da, Japon bürokrasisi kırılmaya başlanmıştır.

Japonya'da başarı zor görünse de, dış yatırımcılar açısından değişim çarpıcıdır. Japonya, hâlâ kendisini bir süper güç olarak görmemekte, "biz başardık, siz niçin başaramayacaksınız?" gibi basit ama ya-

nıtlanması güç bir soru sormaktadır. Japonlar; Amerikalı ve Avrupalılara kıyasla çok çalışmakta; çalışmalarından onur duymakta ve hiçbir Avrupalı veya Amerikalının razı olmayacağı özverilerde bulunmaktan çekinmemektedirler. Japonlar, piyasalarının açık olduğuna inanmaktadırlar. Gerçek ise; bunun ne tam doğru, ne de tam yanlış olduğudur. Son on yıla oranlandığında, değişimin çok büyük boyutlu olduğu görülebilir; ama birçok önemli alanda hâlâ kapılar mühürlü tutulmaktadır. (Yaşamsal önem taşıyan balıkçılık, ihracat vs. gibi konularda)

Günümüzde Japonya, dünya ekonomi sahnesinde en önemli ve büyük potansiyeli olan pazarlardan biri durumuna gelmiştir.

Ancak, Japonya'ya ihracat söz konusu olduğunda kültürel farklılıkların gözönüne alınması gereken önemli bir faktör olduğu unutulmamalıdır. Örneğin; Amerikalılar genellikle haftada veya on beş günde bir büyük miktarlarda alışveriş yaparlar. Derin dondurucularda saklanan yiyecekler gerektiğinde kullanılırlar. Japonlar ise hergün alışveriş yaparlar. O gün tüketilecek yiyecekten fazlasını almazlar. Bu ol-

gu, Japonların dondurulmuş değil, taze yiyecekleri tercih etmesi ve evlerinde saklayabilecekleri fazla yer olmaması ve alışverişin sosyal bir ilişki olarak önemsenmesi ile açıklanabilir. Japon kadını alışverişe çıktığında arkadaşlarıyla çene çalmakta, dedikodu yapmakta ve çevrede olup biteni öğrenmektedir. Bu da, taşralı Amerikalının arka bahçe tellerinden komşusuyla konuşması gibi vazgeçilemez bir alışkanlıktır. Büyük Amerikan ev aletlerini de, küçük Japon evlerinde düşünmek mümkün değildir. Ev bilgisayarlarının da Japonya'da, ABD'de olduğu kadar tutulması olası görülmemektedir. Japonca yazıda kullanılan üç karakter, "Katakana, Hiragana ve Kanji"ye göre bilgisayarı programlamak çok güçtür.

Uzun yıllar Japonya'da yaşayan bir yabancı hayretle, bankaya su veya elektrik faturası yatırmak için her gidişinde gişedeki memurun bilgisayarın verilerini kendi tuttuğu defterle kontrol ettiğini söylemişti. Üstelik aynı olayı başka birçok yerde de gözlemlemişti. Bu, yenilmesi gereken çok büyük bir kültürel farklılıktır. Çok kısa bir süre önce Japonlar, kahve, kola, hamburger, patates kızartması ve

bulucünden habersizken, bugün bunlar Sake, yeşil çay ve kimono kadar günlük yaşamın bir parçası olmuştur.

Bu ürünlerin Japon yaşamına girmesi şüphesiz ki bir gecede olmamıştır.

Başbakan Nakosone, her Japon vatandaşından 25.000 Yen tutarında yabancı mal almasını isterken; 12 milyon dolar tutarındaki Japon dış ticaret fazlasını eritmeyi amaçlıyordu.

Pazarda başarının ilk koşulu; üretilen mal ve hizmetin o pazarda pratik ve gerekli olup olmadığının saptanmasıdır. Bazı çok değişik mallar da sadece değişik oldukları için başarılı olmuşlardır.

İkinci koşul, amacın dikkatlice belirlenmesidir. Japon pazarına girmenin binbir yolu vardır ve mutlaka bunlardan biri sizin için uygundur. Bunu bilebilmek için kendi ülkenizde değil, Japonya'da bulunmanız gerektiği kadar, işinizi çok iyi bilmeniz de önemi vardır.

Üçüncü olarak; bu pazara önyargı, kendi

iş çevrelerinizin beklentileri vs. ile gelmemelisiniz. Burası Japonya ve kendine özgü bir pazar! Bunu baştan kabullenmeniz işinizi kolaylaştıracaktır.

Dördüncüsü; karşılıklı ülkelerinizin büyük-çeliklikleri, konsoloslukları, Japon Dış Ticaret Birliği, Japon İmalat Malları Dışalım Birliği, her iki ülkenin Ticaret Odaları gibi kuruluşlardan yardım ve öneri sağlanabilir.

Ürettiğiniz malı Japon pazarının değişen koşul ve gereksinimlerine uyarlamalısınız. Kısa dönemde masraflı ve zor olan bu iş, uzun dönemde başarıyı beraberinde getirecektir.

Tüm bu öneriler, görüldüğü gibi, başarının "bir düş" ve düşünüldüğü gibi "ulaşılması olanaksız bir yıldız" olmadığını göstermektedir.

Kaynak: Japan Commerce and Industry

Japonya'da Yaşam Standardı Hâlâ Düşük Düzeyde

Tokai Bank'ın yeni yayımladığı rapor; Japonya'nın bu yıl ABD'yi de aşarak, kişi başına en yüksek gayri safi milli hasıla düzeyine ulaştığını ancak yaşam standardı yönünden ikinci sırada yeraldığını belirtmektedir.

Rapor, Japon kişi başına gayri safi milli hasılanın ABD'den 600 dolar fazla olarak 19.500 dolar düzeyinde gerçekleştiğini vurgulamaktadır. Ancak aynı rapora göre, maliyetler, çalışma saatleri ve konfor açısından gelişmiş diğer ülkelerle kıyasladığımızda Japon yaşam standardı en yüksek olmaktan uzaktır.

Tokyo'da tüketici fiyatları diğer büyük yabancı şehirlere oranla yüksektir. Et fiyatları örneğini alırsak, Tokyo'da 100 olan fiyat, New York'ta 42, Londra'da 61 ve Paris'te 52'dir.