

Cilt: 16 SAYI: 6 HAZİRAN 1988

# Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği

# görüŖ

GÖRÜŞ (AYLIK YAYIN) HAZİRAN 1988  
Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği

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

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

*Yayına Hazırlayan :*  
Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği  
Ekonomik Araştırmalar Bölüm Başkanı  
*Nilgün Demirtaş*

*Görüş Araştırma Grubu :*

*Bu Sayıda :*

Nilgün Demirtaş  
Ayda Alpat  
Taylan Kovanlıkaya

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

*Adres :*

Cumhuriyet Cad. Ferah Apt. 233/9-10  
80230 Harbiye - İstanbul  
Tlf: 146 24 12 - 140 12 05

*Basıldığı Yer :*

LEBİB YALKIN YAYIMLARI VE  
BASIM İŞLERİ A.Ş.  
Tel : 152 11 00 / 5 Hat

## **Bu Sayıda,**

<b>TÜSiAD'dan Haberler . . . . .</b>	<b>4</b>
<b>Avrupa Sanayi ve İşveren Konfederasyonları Birliği (UNICE) . . .</b>	<b>9</b>
<b>Avrupa 1992'ye Hazırlanıyor . . . . .</b>	<b>16</b>
<b>Finansman Bonoları ve Türkiye'deki Geleceği . . . . .</b>	<b>21</b>
<b>1992 Bankacıların Rüyası mı ? . . . . .</b>	<b>28</b>

## TÜSİAD'dan Haberler...

1) Devlet Bakanı Sayın Yusuf Bozkurt Özal ile 7 Mayıs 1988 günü İstanbul'da yapılan toplantıya TÜSİAD'ı temsilen Başkan Ömer Dinçkök, Başkan Yardımcıları Cem Boyner, Fahir İlkel ve Genel Sekreter E. İhsan Özol katıldılar. Diğer meslek kuruluşları temsilcilerinin de katıldığı bu mutad diyalog toplantısında Sayın Bakan ile güncel ekonomik sorunlar konusunda karşılıklı fikir teatisinde bulunuldu.

2) 25 Mayıs 1988 tarihinde TÜSİAD'ı ziyaret eden "UPEFE" (European Business and Financial Press Association) delegelerine verilen briefinge Başkan Dinçkök ve Devlet Bakanı Sayın Mehmet Yazar birer konuşma yaptılar ve Sayın Bakan basın mensuplarının sorularını cevaplandırdı. Toplantıda Prof. Demir Demirgil ve Prof. Erdoğan Alkin Türkiye'nin genel ekonomik durumu ile ilgili olarak heyet üyelerine özet bilgiler verdiler.

3) Başbakan Sayın Turgut Özal'ın 28-30 Mayıs 1988 tarihlerinde Libya'ya yaptığı resmi ziyarete 15 kişilik bir TÜSİAD heyeti katıldı.

4) Başkan Dinçkök, geleneksel Davos toplantısını organize eden The World Economic Forum tarafından 26-27 Mayıs 1988 tarihinde İstanbul Sheraton Oteli'nde düzenlenen Türkiye Toplantısı'na katıldı. Başbakan Sayın Turgut Özal'ın, çok sayıda Bakan ve üst düzey bürokratın, yerli ve yabancı şirket ve kuruluş başkanları ile işadamlarının katıldığı toplantıda Başkan Dinçkök, "Avrupa Topluluğu'nda Türkiye'nin Beklentileri" konulu panelde bir konuşma yaptı.

5) Başkan Ömer Dinçkök, 30 Mayıs 1988'de Brüksel'de TÜSİAD'ın da üyesi olduğu UNICE'nin (Avrupa Sanayi ve İşverenler Konfederasyonları Birliği) Başkanlar Konseyi (Council of Presidents) toplantısına katıldı. Toplantıda Tek Pazar, Avrupa'da Sosyal Boyutlar ve Parasal İşbirliğinin Kuvvetlendirilmesi konuları tartışıldı. Daha sonra düzenlenen yemekli toplantıda komisyon üyesi Willy de Clercq AT ticaret politikası ve dış ilişkiler ile ilgili bir konuşma yaptı.

6) TÜSIAD-Avrupa Topluluğu işbirliği ile gerçekleşen Avrupa Para Birimi (ECU) semineri 24 Mayıs 1988 tarihinde İstanbul Sheraton Oteli'nde yapıldı. Geniş ilgi gören Seminer'e çok sayıda işadama, yönetici, uzman ve öğretim üyesi katıldı.

Başkan Ömer Dinçkök'ün açış konuşmasının ardından AT Kuzey Akdeniz Bölgesi Başkanı Jean Joseph Schwed Türkiye-Avrupa Topluluğu ilişkileri ile ilgili bir konuşma yaptı.

Prof. Orhan Oğuz'un başkanlığını yaptığı sabah oturumunda "ECU'nun rolü ve önemi" konusunda, AT Komisyonu Avrupa Para Birimi Sistemi, Döviz Piyasaları ve ECU Bölümü Başkanı André Louw ve ECU Bankacılık Birliği Başkanı Dominique Rambure birer konuşma yaptılar. Öğleden sonraki panelin konusu "ECU'nun iş hayatında kullanımı ve geleceği" idi. Oturum Başkanlığını Ali Koçman'ın yaptığı panelde Tefik Altınok ve Hüsnü Özyeğin birer konuşma yaptı. Sabah oturumuna katılan André Louw ve Dominique Rambure'nin yer aldığı panelde daha sonra konuşmacılar dinleyicilerin çeşitli sorularını cevaplandırdılar.

7) 6 Mayıs 1988'de TÜSİAD Merkezinde TÜSİAD üyelerinin, ilgili uzmanların ve basın mensuplarının katıldığı toplantıda Turizm Bankası Genel Müdürü Serhan Altınordu, "Mali sistem içinde turizm yatırımları" konulu bir konuşma yaptı ve üyelerin çeşitli sorularını cevaplandırdı.

8) TÜSİAD bünyesinde kurulmuş bulunan Turizm Çalışma Grubu 2. toplantısını TÜSİAD merkezinde 5 Mayıs 1988 tarihinde Hüseyin Bayraktar'ın başkanlığında yaptı. Toplantıda oluşturulan Turizm Çalışma Grubu Alt Komisyonu üyeliklerine Sunuk Pasiner (başkan), Şükür Aslanyürek (sekreter), Oktay Varlıer, Nihat Ertürk, Sami Çölgeçen ve Mesut İlgin seçildiler. Alt Komisyon ilk toplantısını TÜSİAD merkezinde 31 Mayıs 1988 günü yaptı ve toplantıda "Kitle turizmi konusunda hedefler ve yaklaşımlar" konusu ele alındı.

9) 12 Mayıs 1988 günü TÜSİAD Avrupa Topluluğu (AT) Çalışma Grubu toplandı. Yıldırım Aktürk başkanlığında yapılan toplantıda Avrupa Hukuk Etüdleri Merkezi Müdürü ve Marmara Üniversite-

si AT Enstitüsü misafir öğretim üyesi Prof. Dr. Dominique Lasok Türkiye-AT ilişkileri konusunda kısa bir konuşma yaptı ve çeşitli soruları cevaplandırdı.



## Avrupa Sanayi ve İşverenler Konfederasyonları Birliği (UNICE)

Avrupa'da sanayi ve iş aleminin resmi sözcüsü olarak kabul edilen UNICE, 1958 yılında kuruldu. Merkezi Brüksel'de olan Birliđe 1 Ocak 1988 itibariyle 22 Avrupa ülkesinden 33 federasyon üyedir.

TÜSİAD'ın 1988 yılında üye olduğu UNICE'nin ana amaçları; üyelerce temsil edilen firmaların ortak amaçlarını gerçekleştirmek, üye organizasyonların Avrupa politikalarını koordine edebilecekleri bir ortam yaratmak, Avrupa Topluluğu karar merkezlerinin UNICE'nin görüş ve politikalarını tam anlamı ile dikkate almalarını sağlamaktır.

Birliğin başlıca faaliyetleri şöyle özetlenebilir :

1. Tüm Avrupa kuruluşları ile sağlam ilişkiler sürdürmek ve ilgilendikleri konular hakkında sürekli bilgi vermek,
2. Amacı, Avrupa'da yürürlüğe konan politikaları ve kanun tasarılarını incelemek ve UNICE'nin bunlar hakkındaki görüşlerini belirlemek olan Komite ve Çalışma Gruplarını örgütlemek ve yetkililere sanayi ve işalemi tarafından istenen yeni politika ve kanunların hazırlanması konusunda etki yapmak,
3. Gerek ulusal, gerekse AT düzeyinde UNICE'nin görüş ve politikalarını yayımlamak ve yaymak.

UNICE'nin önceliklerinin başında Tek Pazar'ın tamamlanması ve AT ve EFTA ülkelerinden oluşan Avrupa Ekonomik Alanı'nın geliştirilmesi gelmektedir. Öte yandan, teşebbüsler için daha uygun bir ortam yaratılması, Avrupa'da teknoloji ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinin geliştirilmesi; Avrupa'nın ekonomik ve sosyal bütünleşmesinin desteklenmesi, UNICE ve ETUC (European Trade Union Confederation) arasındaki sosyal diyalogun pekiştirilmesi, adil rekabet kurallarına

dayanan dünya ticaretinin desteklenmesi diğer hedefler arasındadır.

UNICE; Avrupa Komisyonu ve Parlamentosu, Ekonomik ve Sosyal Komite, Bakanlar Konseyi ile çalışmaları Avrupa iş alemini etkileyen çeşitli resmi ve gayri resmi kuruluşlarla sürekli işbirliği halindedir.

Organizasyon yapısı : UNICE başkanı 2 sene için seçilir ve tekrar seçilme hakkına sahiptir. Üye federasyonların başkanlarından oluşan Başkanlar Konseyi, genel politikayı belirler ve en üst düzeyde yetkili mercidir.

Üyelerin genel müdürlerinden oluşan Yürütme Komitesi esas idari organdır. UNICE bünyesinde merkezi Brüksel'de bulunan ve federasyon temsilcilerinden oluşan Daimi Delegation Komitesi, federasyonlarla sürekli ilişki kurulmasını sağlar.

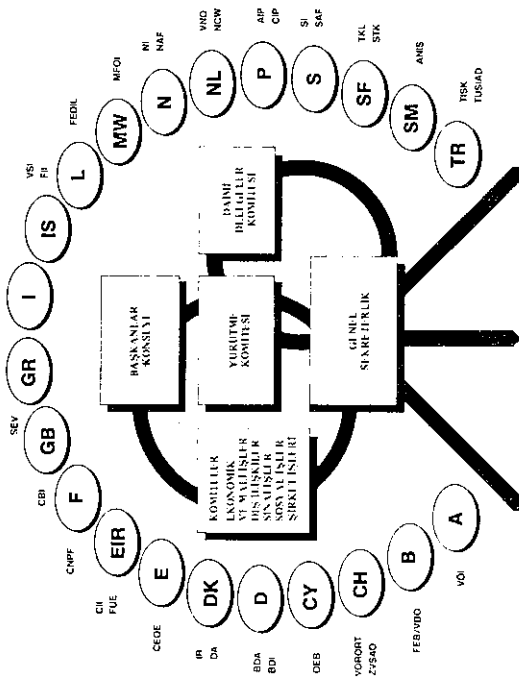
Birliğin günlük işlerinden Brüksel'deki daimi Genel Sekreterlik sorumludur. Genel Sekreterlik çeşitli departmanlara ayrılmıştır. Kendi alanlarında çalışmalar yapan departmanlar 5 komiteye idari ve teknik destek verirler. Federasyonlardan gelen

uzman ve sanayicilerden oluşan Komiteler UNICE politikasının formüle edilmesine yardımcı olur ve Yürütme Komitesi ile Başkanlar Konseyi tarafından kabul edilen stratejilerin uygulanmasını sağlarlar. Bu Komiteler; ekonomik politika, mali ve parasal konular, bölge politikası ve ekonomik durum ile ilgilenen Ekonomik ve Mali İşler Komitesi; AT ticaret politikası, gümrük kanunları, GATT ve az gelişmiş ülkelerle ilişkiler üzerinde çalışan Dış İlişkiler Komitesi; enerji, telekomünikasyon, araştırma-geliştirme, ulaştırma, çevre sorunları ve orta ve küçük işletmeler konuları ile ilgilenen Sınai İşler Komitesi; sosyal politika, ve diyalog, istihdam, eğitim, sosyal güvenlik, sağlık ve güvenlik ve Avrupa Konseyi konularında çalışmalar yapan Sosyal İşler Komitesi ve rekabet kuralları, rekabet politikası, şirket kanunları, ticarete teknik engellerin kaldırılması, sınai mülkiyetler, tüketici politikası ve pazarlama, medeni ve ticaret kanunu, çokuluslu şirketler ve sigorta kanunları gibi konularla ilgilenen Şirket İşleri Komitesidir.

**Kaynak: UNICE**

# UNICE ORGANIZASYON YAPISI VE ÜYE FEDERASYONLAR

CONFEDERAZIA



## Üye Federasyonlar

A	Vereinigung Österreichischer Industrieller - VÖI	Avusturya
B	Federation des Entreprises de Belgique - FEB Verbond van Belgische Ondernemingen - VBO	Belçika
CH	Vorort des Schweizerischen Handels- und Industrie Vereins - VORORT Zentralverband Schweizerischer Arbeitgeber Organisationen - ZVSAO	İsviçre
CY	Omospondia Ergodoton ke Viomichanon Kyprou - OEB	Kıbrıs
D	Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberver- bände e.V.-BDA Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.-BDI	Batı Almanya
DK	Industriradet - IR Dansk Arbejdsgeberforening - DA	Danimarka
E	Confederacion Espanola de Organizaciones Empresariales - CEOE	İspanya
EIR	Confederation of Irish Industry - CII Federated Union of Employers - FUE	İrlanda
F	Conseil National du Patronat Français - CNPF	Fransa
GB	Confederation of British Industry - CBI	İngiltere

GR	Syndesmos Ellinikon Viomichanion - SEV	Yunanistan
I	Confederazione Generale dell'Industria Italiana- CONFINDUSTRIA	İtalya
IS	Vinnuveitendasamband Islands - VSI Félag Íslenskra Iðrekkenda - FII	İzlanda
L	Federation des Industriels Luxembourgeois - FEDIL	Lüksemburg
MW	The Malta Federation of Industries - MFOI	Malta
N	Norges Industriforbund - NI Norsk Arbeidsgiverforening - N.A.F.	Norveç
NL	Verbond van Nederlandse Ondernemingen - VNO Nederlands Christelijk Werkgeversverbond - NCW	Hollanda
P	Associação Industrial Portuguesa - AIP Confederação da Industria Portuguesa - CIP	Portekiz
S	Sveriges Industriförbund - SI Svenska Arbetsgivareföreningen - SAF	İsveç
SF	Teollisuuden Keskusliitto - TKL Suomen Työntekijöiden Keskusliitto STK	Finlandiya
SM	Associazione Nazionale dell'Industria Sannarinense - ANIS	San Marino
TR	Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu - TİSK Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği - TÜSİAD	Türkiye

## Avrupa 1992'ye Hazırlanıyor

322 milyon tüketicinin bulunacağı tek ve devasa pazar, 1992 yılında hayal olmaktan çıkıp yaşanan bir gerçek haline gelecek. "1992'den sonra Avrupa" düşüncesinin doğurduğu belirsizlikleri en aza indirmek için, Topluluk ülkeleri, Avrupalı firmalar ve insanlar şimdiden kendilerini bu tarihe hazırlıyorlar. Çünkü herkesin aklında olan şu : 1992 bazılarını kazandıracak, bazılarını ise kaybettirecek !

O halde kaybetmemek, bir başka deyişle kazanmak ve belki de, daha fazla kazanmak için ne yapmalı ?

Görülebildiği kadarıyla Fransızlar Topluluk içinde 1992'ye en iyi hazırlananların başında geliyor. Diğerleri ise şimdilik Fransa'nın liderliğini kabul etmiş benziyorlar.



# **AT Komisyonu Kuzey Akdeniz Bölgesi Başkanı Jean Joseph Schwed'in 24.5.1988 Tarihinde Avrupa Para Birimi Semineri'nde Yaptığı Konuşma**

Sayın Başkan, Bayanlar, Baylar,

Öncelikle TÜSİAD'ın düzenlediği Avrupa Para Birimi (ECU) Semineri'ni açma onurunu bana verdiğiniz için teşekkür ederim. Avrupa Topluluğu Komisyonu ve TÜSİAD ilk kez birlikte şimdiden çok olumlu yankılar uyandıran bir toplantı düzenlemiştir.

Sayın Başkan; Türkiye ve Avrupa Topluluğu ilişkileri uzun bir geçmişe sahiptir. Ülkeniz 1963'lerde Avrupa Topluluğu'nun gelişiminden ve gelecekteki beklentilerinden etkilenmiş ve Topluluk ile "Ortaklık Anlaşması" yapmıştır. Ankara Antlaşması, bu yıl Eylül'de, Topluluğun üçüncü bir ülke ile yaptığı en eski anlaşma olarak 25. yılını kutlayacaktır.

Bu Ortaklık Anlaşması şüphesiz iniş ve

çıkışlar göstermiştir. Bununla birlikte, inanıyorum ki, son iki yılda tarafların ilişkilerini düzeltme konusunda ciddi çaba göstermesinin zamanı geldiği kanısı yaygındır. Yine de, bu süreçte, her iki taraf birbirini daha iyi anlamak konusunda çaba sarfetmeli ve tüm yanlış anlamalardan kurtulmalıdır.

Aynı zamanda da Hükümetinizin 14 Nisan 1987'de Avrupa Topluluğu'na tam üyelik başvurusunda bulunması bu ilişkinin niteliğini değiştirmiştir. Bu vesile ile hem Türkiye'nin başvurusunun incelenmesi sürecindeki yasal işlemleri, hem de sonucu etkileyebilecek genel görüşleri açıklayabilirsem, Türk gazetelerinde zaman zaman tekrarlanan sabırsızlık belirtileri ve yaygın biçimde yapılan yanlış yorumlar sorununa da bir ölçüde yardımcı olabileceğimi sanıyorum.

Öncelikle, daha önce 1973'de ilk kez Danimarka, İrlanda ve İngiltere'nin, 1981'de Yunanistan'ın en son da 1986'da İspanya ve Portekiz'in başvurusunda uygulanan formal işlemlerin tamamıyla aynıısının Türkiye için de yürürlüğe konduğuna dair sizi temin ederim.

Böylece Roma Anlaşmasının 237. maddesine göre Türkiye'nin başvurusunu alan

Bakanlar Konseyi iki hafta içinde Komisyon'dan bu konuda görüş talebinde bulunmuştur. Bu görüş, sadece nihai görüşmelerin hangi temele dayanacağını saptamakla kalmayıp, bu görüşmelerin başlayıp başlamaması veya zamanı konusunda da bir öneri içeren işlemin temel taşıdır.

Bu nedenle, Komisyon'a ne kadar güç bir görev yüklendiğini göreceğiz ve bazı çevrelerce bugüne kadar Komisyon'un görüşünü tamamlamış olması gerektiğinin öne sürülmesinin ne kadar gerçekçilikten uzak olduğunu anlayacaksınız. Türkiye'nin "Çeyizi hazır güzel bir gelin" olarak bugün üyelik için hazır olduğunu iddia etmek, sadece gelecekteki ortaklık konusunu yalnız anlamak olarak nitelendirilebilir. Bunu, birbirinin mavi gözlerine tutkun kişilerin aşk oyunu olarak alabilecek kadar romantik olamayız. Olası bir evlilikte, her iki tarafın birbirlerinin geçmişlerini mümkün olduğu kadar her yönüyle önceden bilmeleri, kişilik, alışkanlık, sermaye, gelir ve beklentilerini anlamaları beraberliğin uyumlu olması ve mutluluğu için şarttır.

Türkiye'nin bugün birçok standarda göre büyük bir ülke olduğunu biliyoruz. Bu-

gün 52 milyon olan nüfus, yüzyılım sonun-  
da muhtemelen 70 milyona ulaşacak ve  
bugün AT'na üye 12 ülkenin her birinin  
nüfusundan, hatta en genç üç üyenin  
(Yunanistan, İspanya ve Portekiz) toplam  
nüfusundan dahi fazla olacaktır. Tür-  
kiye'nin katılımı Topluluk üzerinde önem-  
li bir baskı oluşturabileceğinden, başvuru-  
nun büyük bir titizlikle incelenmesi sizi  
şaşırtmamalıdır.

İtiraf etmeliyim ki, Türkiye'yi gerektiği  
ölçüde tanımadan ve anlamadan bu olay  
üzerinde çalışmaya başladık. 1980 yılı-  
ndan bu yana alınan ekonomik önlemlerle  
ülkenizde faaliyetlerin uluslararası ekono-  
miye bağlı ve serbest piyasa ekonomi dü-  
zenine yönelik olarak önemli değişimler  
geçirdiğini görüyoruz. Bu, şimdiden dış  
ticaretin çok daha önem kazanması, ih-  
racatın sadece hacim olarak büyümesi de-  
ğil, bileşiminin de son derece değişmesi  
(1980'e kadar topluluğa yapılan, ihraca-  
tın üçte birini, şimdi ise yüzde 70'ini  
sanayi ürünleri oluşturmaktadır) şeklinde  
kendini göstermektedir.

Ülkenizin hızla değiştiğini biliyoruz. Bu-  
nunla birlikte, özellikle Topluluk'ta ge-  
çerli kurallara ve düzenlemelere, ne ölçü-  
de uyum sağlayabileceğinizi bilmemiz ge-

rekmedir. Topluluğa katılması halinde gelecekte Türkiye'ye benzer sorumluluklar yüklenecektir. Türkiye'nin katılımı kesinlikle bizi etkileyecekse de, diğer üyelerin de kabul ettiği gibi, kendi uygulamalarını ve işlemlerini Topluluğunkiler ile uyumlu hale getirme sorumluluğu Topluluğa girecek ülkeye aittir. Yeni katılan ülkeye gerekli değişiklikleri yapmak için sadece uygun bir geçiş dönemi tanınmaktadır.

Çok önemli bir soru da sanayinin rekabet gücüdür. Uluslararası pazarlardaki varlığı nedeni ile Türk sanayinin bazı kollarının dinamik olduğunun ve imalat sanayi ihracatının 1980'den sonra hızla geliştiğinin farkındayız. Ortada açıklığa kavuşturulması gereken bir sorun sanayilerin bu rekabet gücünü nasıl sağladıklarının belirlenmesidir. Söz konusu sanayiler henüz gerçek bir sınavdan geçmediler. Türkiye'nin Avrupa Topluluğu'na tam üyeliği ile ortadan kalkacak yüksek gümrük oranları, diğer ihracat engelleri ve devletin sağladığı sübvansiyonlar olmadan Topluluk içinde rekabet şoku ile karşılaşacak bu sanayi sektörleri nasıl bir tepki gösterecektir. Dahası sizin dahi bugün, yabancı rekabete hazırlıklı ol-

madığını kabul ettiğiniz diğer sektörler ne yapacak ?

Ayrıca, endüstrileriniz, üyelik sonrası, toplumsal sorumluluklarının niteliğini iyileştirmek ve yükseltmek zorunda kalacaklardır. Bu durumda mevcut üretim maliyetleri ve genel giderler önemli ölçüde artacaktır. Topluluk mevzuatında kadın-erkek eşitliği sağlanmıştır. Bu, özellikle ücret ve sosyal hakları da etkileyecek şekilde yeni yasal kararlarla sürekli geliştirilmektedir. Bugün, Topluluk içinde topluma sağlanan ve yaşam standardını yükseltmeye yönelik oldukça yoğun çalışmalar yapılmaktadır. Emeklilik, işsizlik, sağlık sigortası ödemeleri ile sağlık ve güvenlik standartları AT içinde Türkiye'deki uygulamalara göre çok daha iyi durumdadır. Bu tür finansal ödemeleri birdenbire Topluluk seviyesine çıkarabilmeniz oldukça zordur. Sonuç olarak, yaşam ve çevre standartları Topluluk ülkelerinde sürekli yükselmekte ve böylece çevre kirliliğini önlemek ve cezalandırmak için konan müeyyideler önemli oranda uyum maliyetlerini arttırmaktadır.

Geçen Nisan ayından bu yana Türkiye'nin ekonomik ve toplumsal gelişimiyle

ilgili oldukça çok sayıda belge ve döküman topladık ve inceledik. Ama hala kafamızda Türkiye hakkında cevaplandırılmamış bir çok soru işareti vardır. Bu amaca yönelik olarak gelecek ay içinde Topluluk uzmanlarından oluşan bir heyet Türkiye'ye gelerek incelemelerde bulunacak.

Eğer Türkiye Avrupa Topluluğu'na üye olursa, bunun Topluluk üzerinde çarpıcı etkileri olacaktır. Gerçekten, Topluluk' da meydana gelen son genişlemelerde olduğu gibi bu defa da Topluluğun kendini buna hazırlaması gerekmektedir.

Topluluk ile Türkiye arasında daha yakın ilişkiler kurulması için gereken iyiniyetin bulunduğu ancak, Topluluğun bugün yeni bir genişlemeyi düşünecek durumda olmadığı gözönüne alınmalıdır. Sizden çok daha zengin ve güçlü bir Topluluk olarak görünmemize rağmen, bizimle yaşamak üzere kapımıza gelmiş telli duvaklı bir gelini evimize kabul etmeden önce kendimize bir çeki düzen vermemiz gerekiyor. Evimizi derleyip toparlamamız diğer bir deyişle bahar temizliği yapmamız lazım.

13 yıllık bir süre içinde (1973-1986) Topluluk üye sayısı 6'dan 12'ye yükseldi. Biz

hala genişlemenin sancılarını çekiyoruz. Sadece, Portekiz ve İspanya'nın değil Yunanistan'ın dahi Topluluğa entegrasyonu henüz hazmedilememiştir. Kuşkusuz çok daha karmaşık ve zor bir iş olan Türkiye'nin girişini düşünmekten şu an için çok uzağız.

Biz şu anda amaçladığımız güçlü bir Topluluk oluşturma çalışmalarının henüz yarısındayız. Önümüzdeki yüzyılda diğer ekonomik süper güçlerle yarışma durumundayız. 1992'nin sonuna kadar "Tek pazar" 'ı tamamlama programımızı gerçekleştirmemiz gerekiyor.

Bu program neleri içeriyor? Aslında 1967'de Topluluk üyeleri arasındaki duvarlar tamamen kaldırıldı. Ama maalesef sıkıcı ve pahalı gümrük dışı engeller hala 323 milyonluk bir "Tek pazar"da ölçek ekonomisine erişmemizi engellemektedir.

Sonuçta Topluluk sanayileri optimum etkinlikte ve verimlilikte çalışmıyor ve tüketiciye ucuz ve kaliteli mal ve hizmet verilemiyor.

1985'ten beri üzerinde görüş birliği sağladığımız bir program var. Bu programa göre üye ülkeler arasındaki sınırlar sonunda ortadan kalkacak, böylece mal, hizmet,



sermaye, insanlar hiçbir engelle karşılaşmadan serbestçe dolaşabilecek. Bu büyük amaca ulaşabilmek için 300'den fazla kanunun uygulamaya konarak yaşam standartlarında, teknik işbirliğinde, sağlık ve güvenlik ihtiyaçlarında, haberleşme ve bilgi alışverişinde, dolaysız vergilerin harmonizasyonunda, eğitimde, mesleki kuruluşlar ile ilgili hakların oluşturulmasında karşılıklı bir anlaşmaya varmamız gerekmektedir. Henüz üye ülkeler arasında varolan farklılıklar istenilen ölçülerde giderilememiştir. Her ülkede ayrı ayrı uygulama alanı bulan yukarıdaki ve benzeri faaliyetlerde harmonizasyon sağlanamamış olması sağlıklı rekabet ortamı oluşmasını engellerken, maliyetleri gereksiz yere yükseltmiş, gümrük görevlileri hariç diğer insanlar için yeni iş alanları yaratılmasını engellemiştir.

Siz de kabul edersiniz ki, Avrupa Topluluğu "Tek Pazar" yaratma yolundaki tüm sorunlarını çözmeden yeni bir üye kabul etmek için ciddi anlamda görüşmelere başlamayacaktır.

Bu durum bu arada Türkiye'nin zaman saymaktan başka yapacağı birşeyi kalmadığı anlamına gelmez. Aksine bu süre zar-

finda ekonominizin Topluluk seviyesine çıkarılmasını sağlayacak programları hızlandırarak geciken zamanı lehinize çevirebilirsiniz.

1963 Ankara Anlaşması'nda bu yönde faaliyetlere başlamanız gerektiği belirtilmiş ve bu, Türkiye'nin Topluluğa tam üye olma olasılığının görüşülmesi için bir ön şart olarak kabul edilmiştir.

Anlaşma'nın 28. maddesine göre "Bu anlaşma süresince Türkiye'nin Topluluğu kuran anlaşmadan doğan yükümlülükleri tam olarak kabul ettiğinin görülmesi halinde, taraflar Türkiye'nin Topluluğa giriş olasılığını inceleyecektir".

Türkiye'nin bu yükümlülüklerle tam anlamıyla uyduğunu söylemek korkarım ki pek mümkün değil. Antlaşma, her iki tarafın da birbirlerinin ihracatlarına gümrük muafiyeti uygulaması ilkesinin temel olduğu Gümrük Birliği'ni teyid etmektedir. Türkiye'nin gümrük tarifelerinin kaldırılması için iki taraflı müzakere edilen programın çok gerisinde olmasına, dış ticaret tarifelerinin ilk bölümünü henüz Topluluğunkilere göre düzenleyememesine ve tarımsal ürünlerimizin ihracı için bize herhangi bir öncelik tanınmamasına, istek-

sizce de olsa, belli bir tolerans göstermeye geçmişte kendimizi hazırlamıştık. Zaten yüksek olan gümrük duvarlarını daha da yükseltmekle kalmayıp, aynı zamanda, ısrarla belirttiğimiz gibi, doğrudan doğruya Antlaşmanın hükümlerine de aykırı olan özel fonların zorunlu olarak alınmasına daha önceden itiraz etmiştik. Bununla birlikte, bu uygulamalara geçici sapmalar olarak bakmamız daha fazla mümkün değildir.

Kuşkusuz, sizin açınızdan, Türk işçilerinin ve ailelerinin "serbest dolaşımı" konusunda henüz ortak bir nokta bulunamamasından dolayı varolan şikayetinizi haklı görüyorum. Aynı zamanda, 1981'de Dördüncü Mali Protokol olarak müzakere edilen 600 milyon ECU'luk kredinin verilmesinin sağlanmasındaki başarısızlığımızı ve birçok tekstil ürünü için istenen "gönüllü kısıtlama" (voluntary self-restraint) antlaşmalarını da eleştiriyorsunuz.

Bunların tümü önemli sorunlar, ancak bunlara çözüm bulunmasına yönelik çabaların asıl çerçevesi Ankara Antlaşması'nda mevcuttur. Bir ay önce Lüksemburg'da gerçekleşmesi gereken "AET/Türkiye Ortaklık Konseyi" toplantısının son anda

iptal edilmesi, tüm taraflar için gerçekten üzücü bir durumdur. Bununla birlikte, bu büyük bir felaket de değildir. Bu arada, Ankara Antlaşması çerçevesinde planlanan ve işleme konan önemli faaliyetler de devam edecektir.

Bugün, bu semineri Türkiye'deki iş çevresine ECU ile çalışmanın mali ve ticari açıdan faydalarını açıklamak için düzenledik. Geçtiğimiz yıllarda, ECU finansal faaliyetlerde bir araç olarak kayda değer bir gelişme gösterdi. Bunun nedeni ise, diğer para birimlerine göre daha sağlam olması ve bundan dolayı da daha güvenilir olmasıdır.

Eylül ayında, İstanbul'da birçoğumuzun ilgisini çekmesi beklenen bir olay gerçekleşecek; AET-Türkiye İş Haftası. Bu vesileyle her iki taraftan da 7 sektörde faaliyet gösteren 200 kadar potansiyel iş ortamının biraraya gelmesi hedefleniyor. Bu hazırlıklar yalnızca kağıt üzerinde kalmıyor, bugüne dek gösterilen ilgi en iyimser beklentilerimizi bile aşmış bulunmaktadır.

Bunlar özellikle Topluluk tarafından da onaylanan ve karşılıklı çıkarlara dayanan pratik adımların örnekleridir.

Sayın Başkan, ilginize teşekkür ederim.

Geçen yıl Paris'te, ABD Ticaret Komisyonu'na benzer, 16 üyeli bir Rekabet Komitesi kuruldu. Fransız Maliye Bakanı Edouard Balladur'e göre bu Komite Fransız sanayinin tek bir pazar için rekabet gücünü arttırmaya yönelik tedbirleri alacak. Komite üyeleri sadece durum değerlendirmesi yapmıyor ; ülkenin dört yanına dağılarak iş hayatının önemli kişilerine ve iş hayatında önemli sorumlulukları olanlara 1992'nin sağlayacağı fırsatları anlatıyorlar.

İngilizler ise, tek bir pazarın hararetle bir savunucusu durumundalar, İngiltere'de iş dünyası konunun önemini kavramış görünüyor. Ancak kamuoyu için aynı tesbiti yapmak mümkün değil. İngilizler 1992 konusunda Fransızlardan farklı düşünüyorlar. Fransızlar devletin öncülüğünde sadece sanayinin değil, toplumun da 1992'ye hazırlanmasını sağlamaya çalışıyorlar. Bunun için de çok para harcıyor. Oysa İngilizlere göre hazırlık çalışmalarını sanayie bırakmak gerekiyor.

Almanya'nın 1992'yi en az önemseyen ülke olması şaşırtıcı bir durum. Bunun en önemli nedeni, Alman ekonomisinin

güçlülüğü, Topluluk pazarına hakimiyeti. Tek bir pazar gerçekleştiğinde bunun en fazla Almanya'nın avantajına olacağını farkındalar.

Almanya'nın 1992'ye hazırlık stratejisi İngilizlerden pek farklı değil. Onlar da, hazırlık çalışmasını sanayinin yapmasından yana görünüyorlar. Bu nedenle Alman-İngiliz stratejisi, bir bütün olarak toplumu 1992'ye hazırlamaya çalışan Fransız modelinden farklılaşıyor.

İtalya'da politik düzeyde sorunlar bitmek bilmiyor. Hükümetler istifa ediyor ve sürekli yenileri kuruluyor. Bu nedenle 1992 için İtalya'da politik düzeyde ne bir hazırlık var, ne de böyle bir hazırlığın yapılabileceği inancı. Ancak, İtalyan ekonomisi politik bunalıma rağmen, Topluluk piyasalarında durumunu yeterince sağlamlaştırmış bulunuyor. Ayrıca son yıllarda İtalyan firmaları stratejilerini uluslararasılaşmak kriterlerine göre çizmiş oldukları için, 1992 yılında onları bekleyen pek fazla güçlük olmayacağı sanılıyor. Bir de bunlara İtalyanların doğuştan sahip oldukları, esneklik ve yaratıcılık özellikleri eklenirse, tek bir pazar İtalyanlar içinde bir fırsat özelliği taşıyor.

1992'ye hazırlık sadece ülkeler düzeyinde yapılmıyor : Avrupa'nın büyük firmaları ve bu firmalar kadar, Amerikan ve Japon firmaları da hazırlıklarını sürdürüyorlar.

Gerçekte Amerikan firmaları Avrupa'ya çoktan yerleşmişler. Son otuz yıl içerisinde sanki Avrupa tek bir pazarmış gibi, Kuzey'den Güney'e kadar yayılmışlardı. Bu olgu geleceğin de hesaba katılmasıyla şöyle ifade ediliyor : "Bugün Avrupa'da en iyi iş yapan firmalar Amerikandı. 1992'de Avrupalılar bu meydan okuyuşa cevap vermeye başlayacaklar"

Yabancı firmaların milli standart ve yerel düzenlemelerle başı dertte. Bu nedenle aynı malı Avrupa'nın farklı yerlerinde satabilmeleri mümkün olmuyor. Bu sorunları çözdükleri zaman, satış ve kârları artacak. Eğer 1992'de tek bir pazar gerçekleşirse, her bölge için standart değişme zorunluluğu da kalmayacağından, ulaşım çabuklaşırken aynı zamanda maliyet düşecek

Japonlar da hazırlıklarını sürdürüyorlar. Onlar için 1992 ve tek pazar heyecan veren bir hedef. Ancak büyük de bir korku-

ları var : Bugüne kadar Japonlar ülke düzeyinde kalan korumacılıkla karşı karşı idiler. Şimdi birleşik pazar, birleşik bir korumacılığa da yolaçabilir diye düşünüyorlar.

Japonların önem verdikleri konulardan biri otomobil sanayi. 1987 yılında Japonya'dan 1.2 milyon araç ithal edilmiş ve bu Topluluk otomobil piyasasının yüzde 9.8'ine tekabül ediyor. Bunun nedeni İspanya, Fransa ve İtalya'nın koyduğu kotalar.

Sonuç olarak Japonlar Avrupa'daki üretimlerini arttırmak istiyorlar. Bu otomobillerin üretiminin büyük kısmı Avrupa'da, İngiltere ve İspanya'da, gerçekleştirildiğinde, Avrupa'nın her yerinde rahatça satılabilecektir. Japon otomobil firmalarının hedefi, Avrupa piyasasındaki paylarını 1992'de yüzde 20'ye çıkarmak.

**Kaynak:** Fortune ve International Management



## Finansman Bonoları ve Ülkemizdeki Geleceği

Finansman bonusu piyasası, geçici nakit fazlalıkları olan kişi ve kuruluşların, yine geçici nakit sıkıntısında olan kişi ve kuruluşlarla karşılaştırılıp kısa vadeli fonların sağlandığı para piyasasının önemli bir alt pazarıdır.

Finansman bonusu veya ticari kağıt (Commercial paper), yüksek kredi değerliliğine sahip güçlü firmalarca çıkartılan kısa vadeli ve teminatı olmayan bir yükümlülük senedir. Finansman bonusunun arkasında teminat olarak yalnızca şirketin güvenilirliği ve kredisi vardır.

Para piyasasının önemli işlevlerinden biri şirketlerin işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanıdır. İşletmelere geçici fonlar sağlayan en önemli kuruluşlar ticari bankalar ve finansman şirketleridir. Geçici nakit fazlasına sahip, ancak finansman

şirketi niteliğine sahip olmayan ticari işletmeler de para piyasasına kısa süreli fonlar sağlayabilirler. Daha çok büyük şirketlerce çıkartılan ve yine büyük şirketlerce satın alınan finansman bonusu, hem şirketlerin kısa süreli nakit ihtiyaçlarının karşılanmasında, hem de nakit fazlalıklarının değerlendirilmesinde önemli bir finansman ve yatırım alternatifi olması nedeniyle dünya ve özellikle ABD para piyasalarının en hareketli ve hızla büyüyen bölümünü oluşturmuştur.

Finansman bonolarının iki ana türü bulunmaktadır: Bunlar direkt bonolar ve aracı bonolardır. Direkt bonolar daha çok büyük finansman şirketleri veya banka holding şirketleri tarafından çıkarılarak, herhangi bir aracı kurum kullanmadan doğrudan yatırımcılara satılırlar. Direkt bono ihraç eden işletmeler değişik vadeler için ödedikleri faizleri piyasaya duyururlar. Yatırımcılar buna göre, bonoyu ihraç eden şirketin kendisinden bonoyu alırlar.

Aracı bonoları, ihraç eden şirkete kolaylık sağlaması amacıyla banka ve bankerler gibi aracı kurumlarla satışı yapılan finansman bonolarıdır.

Finansman bonolarına ilişkin bir başka ayırım da, bonoların banka kredisiyle güvence altına alınıp alınmadığıyla ilgilidir. İhraççılar vade dolduğunda bonolarını bankalardan sağladıkları kredi ile öderler. Banka ve müşteri arasında belirli bir miktara kadar ödemeyi içeren bir anlaşma yapılır, finansman bonolarının vadesi dolduğunda şirketin elinde yeterli nakit bulunmuyorsa banka ödemeyi yapar. Bu tür bonolara "Banka garantisi taşıyan bonolar" adı verilir.

Finansman bonusu piyasasında başlıca satıcılar (İhraççılar); finansman şirketleri ve diğer ticari işletmeler, başlıca alıcılar (yatırımcılar) ise, finansman şirketi niteliğinde olmayan ticari işletmeler, menkul kıymet yatırım ortaklıkları ve fonları, yardımlaşma sandıkları, sigorta şirketleri ve küçük ticari bankalardır. Dünyadaki en gelişmiş finansman bonusu piyasasına sahip ABD'de, finans şirketlerinin bilançolarında şirket yükümlülükleri arasında yer alan finansman bonolarının miktarı 1978'de 34.5 milyar dolardan, 1984 sonunda 63 milyar dolara ulaşmış, bu şirketlerin yabancı kaynaklarının hemen hemen yüzde 33'lük bir kısmı finansman bonusu satışından sağlanmıştır.

Bankalar açısından finansman bonosu, mevduat ile fon sağlamakdan daha pahalı bir finansman şekli olmasına karşın, banka holding şirketleri kaynaklarını çeşitlendirmek, mevduata uygulanan rezerv zorunluluklarından kaçınmak amaçları ile finansman bonosu çıkarımını tercih ederler. Diğer ticari işletmeler, kısa vadeli nakit ihtiyaçlarını karşılamak, özellikle nakit çıkışları ve nakit girişleri arasındaki zaman boşluğunu finanse etmek amacıyla finansman bonolarından yararlanırlar. Finansman bonosu yatırımcılar için, düşük riskli ancak hatırı sayılır ölçüde gelir getiren kısa vadeli bir yatırım alternatifidir.

Para piyasasının birçok aracı gibi finansman bonoları da iskonto edilmiş olarak satılırlar. Getirisi; finansman bonosu için ödenen fiyat ve vade sonunda ele geçen para arasında kalan miktara eşittir.

Finansman bonolarının tercih edilmesinin en belirgin nedeni maliyetinin kısa vadeli ticari kredilerin faiz oranlarına göre düşük olmasıdır. Ayrıca, büyük miktarlardaki paranın, ticari kağıt piyasasından daha kolay sağlanması bir avantajdır. Finansman bonosunun en büyük avantajı, yatırımcı-

nın ihtiyacına göre vade seçim olanağının sunulmasıdır.

Finansman bonosunun en büyük sakıncası ise, finansman bonusu piyasasının, finansal ve ekonomik sorunlara oldukça duyarlı bir piyasa oluşudur. Bir diğer olumsuz yönü ise, ikincil piyasasının bulunmayışı, likiditesinin çok az oluşudur.

ABD'de finansman bonusu piyasasında, kredi değerliliği yüksek, büyük ve tanınmış firmalar yer alır. Piyasada bazı özel şirketler finansman bonosunu değerlendirmekte ve kredi açısından derecelendirmektedir. Bunu yaparken de, bono ihracıcısının mali durumu ile pazardaki rekabet koşullarını etkileyecek belirli unsurları değerlendirirler. Kredibilitesi düşük tanınmamış şirketler finansman bonolarının satışını sağlamak amacıyla arkasında teminat olarak şirket varlıklarını göstermek yolunu seçmişlerdir. Bir diğer yenilik olarak da, piyasaya sürülecek finansman bonolarının sigorta ettirilmesi yöntemi getirilmiştir. Bir diğer uygulama da, vergiden muaf finansman bonolarının piyasaya sürülmesidir.

Ülkemizde Finansman bonosu piyasası 30 Ekim 1986 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu Tebliği ile düzenlenmiştir. Tebliğde hesap dönemi sonunda, onaylanmış bilançolardaki ödenmiş sermayeleri de ihtiyat akçeleri ile yeniden değerlendirme değer artış fonları toplamından varsa zararların indirilmesinden sonra kalan miktar en az 2 milyar TL. olan ortaklıkların finansman bonosu ihraç edebilecekleri belirtilmektedir. Kupür büyüklüğü halka arz edileceklerde 5 milyon TL., halka arzedilmeksizin satılacaklarda 100 milyon TL'dan az olmayacak, vade 90-360 gün arasında değişebilecek, toplam tutarı 500 milyon TL'nin altında finansman bonosu ihraç edilemeyecek; halka arz yoluyla yapılacak satışlarda satışın bankalar veya borsa bankerleri gibi, aracı kurumlar aracılığıyla yapılması gerekecektir. İşkonto oranlarına bir sınır konmamış, sadece SPK'nın yüksek bulunduğu oranları indirebileceği belirtilmiştir. Finansman bonoları hukuki açıdan bono, çek, poliçe gibi emre muharrer senetler arasında nitelendirilmektedir.

Bu piyasanın büyümesinde en önemli etken ekonomidir. Ekonomi büyüdükçe artan yatırımlar, işletmelerin stoklarını, ala-

çaklarını ve sermaye yatırımlarını finanse edebilmek için daha fazla kaynağa gereksinim duymalarına neden olacaktır. Bu da finansman bonosu piyasasını geliştirecektir. Yatırım meyli düşük olan küçük tasarruf sahiplerinin, devlet tahvili, hazine bonosu faizleri yüksek olduğu sürece, daha riskli bir yatırım alternatifi olarak gireceği finansman bonosuna yönelmesi beklenmemelidir. Menkul kıymet piyasalarında güven ve istikrar en önemli unsurlardır. Bu unsurlar sağlandığında, yatırımcılar finansman bonosu satın almaya yönelecekler, böylece piyasada talep artacaktır. Türkiye'de finansman bonosu piyasasının bekleneni verebilmesi için üzerinde çalışılmaya, daha iyi incelenip anlaşılmasına büyük ihtiyacı olduğu açıktır.

**Kaynak:** Senan Uyanık, Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

## 1992 Bankacıların Rüyası mı?

Avrupa Topluluğu 1992'de tek bir pazar yaratmayı ve bankacılık sanayiini sınırlardan doğan kısıtlamaları tümüyle kaldırarak sonsuz rekabete açmayı amaçlamaktadır. Bu yıl başında, Avrupa Komisyonu "İkinci Bankacılık Yönetmeliği" diye adlandırılan, 1990'ların sanayi tasarılarına yön veren bir plan yayınlamıştır. Bu plan kendi ülkesinde tam yetkili olan bankaların, diğer AT ülkelerinde de şube veya temsilcilik açmalarına olanak vermektedir.

Büyük Avrupa bankaları, son 10 yılı dış finans merkezlerinde şube açma çabası içinde geçirmişlerdir. Diğer AT ülkelerinde çalışmak isteyen bankalar birçok idari otoritenin olmasa da birinin onayını almak durumundadırlar.

Dünya finans piyasalarının düzensiz görünümü ve AT'nun tek bir pazar oluşturma çabaları Avrupa'da banka çevrelerine aralarında uyum sağlama konusunda baskı



yaratmaktadır. Serbest ve açık banka piyasasının, müşteriye daha geniş seçme olanağı ve daha düşük maliyet gibi çok önemli iki unsuru getireceği tartışılmaktadır. Kişilere veya şirketlere verilecek finans hizmetlerinin Avrupalı büyük bankaların en yoğun rekabete girecekleri alanlar olduğu belirtilmektedir.

AT ülkelerindeki sermaye hareketlerinin tümüyle liberalizasyonu, döviz kontrollerinin tamamen kaldırılması bu açıdan önem taşımaktadır. Bir bankacının dediği gibi: "Fransa ya da İtalya'da eğer döviz kontrolleri işlemlerde birinci sırada yer alıyor ise, sınır ötesi bankacılık yapmanın ne anlamı olabilir?"

AT, sermaye hareketi sorunu ile ilgili önemli ilerlemeler sağlamıştır, ama banka sisteminde uyum henüz tam anlamı ile sağlanamamıştır. 12 üye ülke son önerileri onaylamış da olsalar; en az 1 veya 3 yıllık bir uygulama süresi gerekecektir.

Henüz bankaların "1992 konusuna" yaklaşımları bütünlük göstermemektedir. Örneğin İngiltere, konuya yeni yeni ısınmaya başlamıştır. Fransa ve Almanya, kıta-

nun en önde gelen finans merkezleri olma iddiasıyla rekabet etmektedirler. Yunanistan, İspanya ve Portekiz'in finans piyasaları diğer ülkelere göre daha az gelişmiş olduğu için bu ülkelerle ilgili özel düzenlemelerin dışında 12 ülke de öneriyi desteklemektedir.

Komisyon, bankaların "tek bir AT belgesi" için yapılan başvurularında uymaları gerekli bankacılık işlemlerini içeren bir liste yayınlamıştır. Bu listeye ipotek işlemleri ve kredi kartları da dahildir. Ortak hizmetler içinde, menkul kıymet ticareti, leasing ve normal kredi işlemleri de yer almaktadır.

Tüketici için, sınır ötesi bankacılığın sonuçları ilk önce ödemeler ve kredi kartları sektöründe görülecektir. Avrupa Komisyonu, ayrıca 12 üye ülke içinde para transferlerini son derece kolaylaştıracak "otomatik borç-alacak sistemi" kurma önerisi hazırlamaktadır. AT ülkelerinde kredi kartları yaygın olsa da, tüm dünyada geçerli olamamaktadır.

Bankaların gözleri İspanya gibi yeni AT ülkelerinde kârlı görünen ipotek piyasalarına çevrilmiştir. Avrupa banka piyasasında harmonizasyon sağlanması, büyük

şirketler için (ki otomatik sistem onlar için kârlı olacaktır) çok az bir değişiklik getirecektir. Neredeyse işlemleri tümüyle yerli bankalara bağlı olan orta ve küçük çaplı işletmeler içinse çok kârlı bir uygulama yaratacaktır.

Teknolojik gelişmeler konusunda özellikle uzmanlaşmış bankalar yeni müşteri kazanmakta başarılı olacaklardır.

Bankacıların en büyük sorunlarından biri yeni ve nitelikli pazar bulmaktır. AT projesi bankalar için yeni şubeler açmayı kolaylaştırmakla birlikte, birçok banka şubelerini kapatmayı ve kalan şubelerin daha etkin çalışması yolunu tercih etmektedirler.

Ulusal farklılıklar bankacılık sektöründe, (AT'de diğer konularda olduğu gibi) fazladır. Bankacılık teknik olarak evrensel bir alan olmakla birlikte, yerel uygulama farkları iç piyasada yabancı bankaları zorlayacaktır. Bankacılar, "tek bir pazar demek; tek tip bir pazar demek değildir" uyarısında bulunmaktadır.