



İstanbul Sanayi Odası

**Uluslararası
Doğrudan
Yatırımlar ve
Türkiye
Durum
Tespiti ve
Stratejik
Plan**



İstanbul Sanayi Odası

Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye Durum Tespiti ve Stratejik Plan

Bu rapor İstanbul Sanayi Odası için
PricewaterhouseCoopers tarafından hazırlanmıştır.

ISBN 975-512-610-4

1. Baskı, 1000 Adet

Ocak 2002

İstanbul

İstanbul Sanayi Odası Yayınları No: 2002/1

KOBİ Şubesi

Meşrutiyet Cad. No: 118

80050 Tepebaşı İstanbul

Tel: (212) 252 29 00

Faks: (212) 249 50 07

www.iso.org.tr

Tasarım

Background

Valideğışme Çavdarıcı Sok. 12/3 Maçka/İstanbul

Tel: (212) 227 73 14-34

Fax: (212) 227 73 80

www.backgroundtr.com

Baskı

Boyut Matbaacılık Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.

Matbaacılar Sitesi No:115

34560 Bağcılar İstanbul

Tel: (212) 629 53 00

Faks: (212) 629 05 74

İstanbul Sanayi Odası

bu raporun hazırlanmasındaki katkılarından dolayı

PricewaterhouseCoopers,

Siemens Sanayi ve Ticaret A.Ş.,

Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.,

Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.,

H.Ö. Sabancı Holding A.Ş. ve

Kaleseramik

Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş.'ye

teşekkürlerini sunar.

İÇİNDEKİLER

Sunuş

Yönetici Özeti

1.	Giriş	9
2.	Ekonomik büyümede doğrudan yatırımların rolü	12
3.	Doğrudan yatırımların tanımı	16
3.1.	Doğrudan yatırımlar	17
3.2.	Portföy yatırımları	19
4.	Uluslararası sermaye girişinde başlıca etkenler	22
4.1.	Hukuki güvenlik -Önkoşul	23
4.2.	Makroekonomik etkenler	23
4.3.	Yapısal etkenler	25
4.4.	Kurumsal/Kültürel etkenler	26
4.5.	Vergisel etkenler	28
4.6.	Uluslararası Sermaye'nin potansiyel bir yatırımda öngördüğü yatırım analizleri ve aşamaları	29
5.	Dünya'daki gelişmeler	32
5.1.	Küresel yatırımlar ve uluslararası sermaye yatırımlarının dağılımı	33
5.2.	MAI - Çok Taraflı Yatırım Anlaşması	36
6.	Uluslararası sermaye yatırımları açısından örnek ülke incelemeleri	40

6.1.	Türkiye'nin doğrudan yatırımlar için rekabet ettiği ülkeler	41
6.2.	Çek Cumhuriyeti	42
6.3.	Macaristan	46
6.4.	Polonya	49
6.5.	Brezilya	52
6.6.	Meksika	54
6.7.	İrlanda	56
6.8.	Genel Değerlendirmeler	59
7.	Türkiye'de uluslararası sermaye	62
7.1.	Uluslararası sermayenin ülkemizdeki gelişimi	63
7.2.	Türkiye'de uluslararası sermaye mevzuatı	68
7.3.	Türkiye'nin uluslararası sermaye açısından performansının değerlendirilmesi	70
7.4.	SWOT Analizi	80
8.	Türk sanayii açısından bakış	84
8.1.	Uluslararası sermayeden beklenenler	85
8.2.	Karşılaşılan sorunlar	87
9.	Yatırım ortamına ilişkin hukuki sorunlar	96
9.1.	Uygulamaya ilişkin sorunlar	97
9.2.	Mevzuata ilişkin sorunlar	99
10.	AB Perspektifi	126
11.	Stratejik plan	130
11.1.	Önkoşullar	133
11.2.	Yatırım ortamı	134
11.3.	Kurumsal Yapı ve İşgücü	139
11.4.	Tanıtım faaliyetleri	142
	Ek I - Stratejik Plan	146

KISALTMALAR

AB	: European Union- Avrupa Birliği
CEEBIC	: Central and Eastern Europe Business Information Centre- Orta ve Doğu Avrupa Bilgi Merkezi
CEFTA	: The Central European Free Trade Agreement- Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması
CIS	: Commonwealth of Independent States
DTM	: Dış Ticaret M¼steřarliđı
DY	: Doğrudan Yatırım
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırım
EFTA	: European Free Trade Centre- Avrupa Serbest Ticaret Merkezi
EIU	: Economist Intelligence Unit
FIAS	: Foreign Investment Advisory Service
GAP	: G¼neydođu Anadolu Projesi
GATT	: General Agreement on Tariffs and Trade - Genel G¼mr¼k ve Ticaret Anlaşması
GATS	: General Agreement on Trade in Services
GSMH	: Gayrisafi Milli Hasıla
GSYH	: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
HUMK	: Hukuk Usul¼ Muhakemeleri Kanunu

IDA	: Irish Development Agency - İrlanda Gelişim Ajansı
IFC	: International Finance Corporation - Uluslararası Finans Kurumu
IMD	: Institute for Management Development
IMF	: International Monetary Fund - Uluslararası Para Fonu
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
IOSCO	: International Organisation of Securities Commissions
IPC	: International Patent Classification - Patentlerin Uluslararası Sınıflandırılmasına İlişkin Strasbourg Anlaşması
İİK	: İcra İflas Kanunu
İSO	: İstanbul Sanayi Odası
İTC	: International Trade Centre - Uluslararası Ticaret Merkezi
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
J.V.	: Joint Venture - Rapor dahilinde ortak girişim olarak kullanılmıştır.
KHK	: Kanun Hükmünde Kararname
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MAI	: Multilateral Agreement on Investment - Çok Taraflı Yatırım Anlaşması
MIGA	: The Multilateral Investment Guarantee Agency - Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı
MÖHUK	: Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun
NAFTA	: The North American Free Trade Agreement - Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması

NATO	: North Atlantic Treaty Organisation - Kuzey Atlantik Paktı
OECD	: Organisation for Economic Co - Operation and Development
PAIZ	: Polonya Yabancı Sermaye Ajansı
PwC	: PricewaterhouseCoopers
RSYO	: Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı
SerPK	: Sermaye Piyasası Kanunu
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TRIPS	: Trade Related Intellectual Property Rights
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
UN	: United Nations-Birleşmiş Milletler
UNCITRAL	: United Nations Commission on International Trade Law- Uluslararası Ticaret Hukuku Birleşmiş Milletler Komisyonu
UNCTAD	: United Nations Conference on Trade and Development- Ticaret ve Gelişim Üzerine Birleşmiş Milletler Konferansı
WIPO	: World Intellectual Property Organisation- Dünya Fikri Mülkiyet Hakları Örgütü
WTO	: World Trade Organisation- Dünya Ticaret Örgütü
YASED	: Yabancı Sermaye Derneği
YSGM	: Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü

SUNUŞ

Yıllardır yapılan analizler, Türkiye'nin kalkınması yolunda gerekli yatırımların gerçekleştirilebilmesi için, yerel tasarruf ve kaynakların yeterli olmadığını göstermektedir. Son zamanlarda yaşadığımız ekonomik krizler, gelişmekte olan ülkelere yönelen uluslararası yatırımlardan aldığımız payı arttırmak zorunda olduğumuzu açıkça ortaya koymaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınma öncelikleri; sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanmasını, yatırımların artırılmasını, daha fazla ve daha iyi istihdam fırsatlarının yaratılmasını, teknolojik gelişmelerin güçlendirilmesini ve gelecek nesiller için çevrenin korunmasını içermektedir. Bu öncelikler doğrultusunda ekonomik kalkınmanın finansmanında yaşanan yapısal darboğazların ve sermaye yetersizliğinin aşılmasında, doğrudan uluslararası sermaye yatırımları büyük önem taşımaktadır.

Tarihsel süreç içerisinde doğrudan uluslararası sermaye yatırımlarına bakış küreselleşmenin de etkisiyle değişmekte, tereddütler tamamen ortadan kalkmamakla beraber, tepkiler daha sınırlı boyutlarda kalmaktadır. Günümüzde "dış yardım veya kredi mi?" yoksa "doğrudan yatırım mı?" sorusuna verilen yanıt çoğunlukla "doğrudan yatırım" yönünde olmaktadır. Hatta, sermaye yetersizliği olan ülkelerin, doğrudan yatırımları çekmek konusunda bir yarış halinde oldukları görülmektedir.

Doğrudan yatırımlar hakkındaki önemli hususlardan biri de yabancı yatırımcıların yatırım yeri konusundaki tercihleridir. Aynen yerli yatırımcılar gibi ekonomik ve politik istikrar arayan uluslararası yatırımcılar, sınıai yatırımları için yer seçimlerini yaparken nispi maliyetleri önemli bir kalem olarak değerlendirmektedirler. Örneğin, işgücü maliyeti konusunda sadece işçi ücretleri değil, ücretler üzerindeki yükler ve işgücünün kalitesi de önemli bir faktör olarak kendini göstermektedir. Uluslararası şirketlerin, dünya çapında rekabetin hızla arttığı, hizmet kalitesinin ön plana çıktığı günümüzde, eğitimli ve yüksek yetenekleri olan işgücüne sahip, kurumsal altyapıları nispeten güçlü ülkeleri tercih ettikleri gözlenmektedir.

Ülke riskinin önemi ise yatırım yapılacak ülkenin seçimini belirleyen diğer bir faktördür. Ancak, "uluslararası yatırımcı-risk faktörü" üzerine yapılan çalışmalar, yatırım getiri oranının yeterli olduğu hallerde uluslararası şirketlerin riskten kaçmadığını da ortaya koymaktadır.

Bu konjonktür içerisinde Türkiye, büyük bölgesel pazarlara yakınlığı ve geniş iç pazar hacmi ile uluslararası yatırımcılara birçok avantaj sunmaktadır. Ancak, hukuki güvence eksikliği ile ekonomik ve siyasal istikrar konusu, yatırım sürecinde kültürel ve kurumsal farklılıklardan kaynaklanan sorunlar ve Türkiye'nin uluslararası arenada yeterince tanınmaması yatırımların önündeki somut engeller olarak karşımıza çıkmaktadır.

Uluslararası sermaye girişi açısından ülkeler arasında yoğun bir rekabetin yaşandığı günümüzde, Türkiye sahip olduğu avantajları iyi kullanmalı ve küresel ekonomide rekabet açısından ön saflarda yer almak için gerekli yatırım ortamını sağlamalıdır. Türkiye'nin mevcut fırsatları iyi değerlendirmesi için birçok kurum ve kuruluşa görev düşmektedir. İstanbul Sanayi Odası, bu sorumluluk anlayışıyla ülkenin ve Türk sanayiinin gelişimine ve uluslararası rekabet gücünün artmasına katkıda bulunmak üzere bir çalışma gerçekleştirmiştir. "Uluslararası Doğrudan Yatırımlar ve Türkiye" başlıklı bu yayıнымızda, Türkiye'nin doğrudan yatırımlar konusundaki durumu tespit edilerek, konumunun iyileştirilebilmesine yönelik yapılması gerekenleri içeren bir stratejik plan ortaya konmaya çalışılmıştır.

Bu bağlamda, Türkiye'nin yatırım ortamı, kurumsal yapı ve tanıtım faaliyetleri ile ilgili önlemleri ivedilikle alması gerekmektedir. Mali altyapı, adalet düzeni, vergi ve teşvik sistemi, ticaret ve usul hukukuna ilişkin düzenlemelerin yapılması ve fiili olarak uygulanması sağlanmalıdır. Öte yandan, Türkiye'deki kurumsal yapının geliştirilmesine yönelik çalışmalar başlatılmalı ve Türkiye'nin tanıtım faaliyetlerinden ve yatırımların takip ve izin işlemlerinden sorumlu bir "tek merci sistemi" hayata geçirilmelidir.

Üzerinde önemle vurgulanması gereken husus ise, söz konusu düzenlemelerin ve rapor içerisinde yer alan bir çok önlemin sadece uluslararası sermaye yatırımları açısından değil, yerli yatırımcılar açısından da çok büyük önem taşımakta olduğudur. İyileştirilmiş bir yatırım ortamının öncelikli katkısının yerli yatırımcıya ve dolayısıyla ülke refahına yönelik olacağı gözden kaçırılmamalıdır.

Bu çalışmadan, Türkiye'deki yatırım ortamına yönelik çağdaş düzenlemelerin biran önce gerçekleştirilmesinin sağlanması yönünde bir katkı olarak yararlanılmasını bekliyor, Türkiye'nin önümüzdeki yılları sanayinin atılım dönemi olarak değerlendirmesini diliyoruz.

Saygılarımızla,



C. Tanıl KÜÇÜK
İstanbul Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Yönetici Özeti

Doğrudan yatırım girişleri 2000 yılında 1,271 Milyar ABD Doları'na ulaşmıştır...

Küresel doğrudan yatırım girişleri 2000 senesinde de artarak gelişimini sürdürmüştür. Doğrudan yatırım girişleri ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerde gerçekleşmektedir: 2000 senesinde gelişmiş ülkelerin küresel yatırımlardaki payı %80'e ulaşmıştır. Özellikle Amerika Birleşik Devletleri, Japonya ve Avrupa Birliği ülkeleri doğrudan yatırım girişlerinde önde gelmektedir.

Uluslararası sermayeden yararlanan ülke sayısı seneler itibarıyla gittikçe artmaktadır. Birçok ülke uluslararası sermaye girişini arttırmaya yönelik olarak mevzuatlarında pekçok değişiklik yapmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler kaynak açıklarını kapatma amacıyla doğrudan yatırım girişlerinden aldıkları payı arttırmak için çeşitli politikalar uygulamaktadırlar. Günümüzde uluslararası sermayeye yönelik gittikçe artan bir rekabet söz konusudur.

Doğrudan yatırımlar gelişmekte olan birçok ülkenin ekonomisine olumlu katkıda bulunmaktadır...

Uzun süreli, ticari çıkar elde etme amaçlı, şirket yönetimine etki edebilecek düzeyde gerçekleşen sermaye yatırımları olarak tanımlanan doğrudan yatırımlar geçmiş yıllarda olduğu gibi 2000 yılında da dünya çapında hızlı bir gelişim göstermiştir. Şirket evlilikleri, özelleştirme, ortak girişimler en yaygın doğrudan yatırım şekilleri olarak göze çarpmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik sorunlarının başında kaynak yetersizliği gelmektedir. Ekonomik kalkınma için gerekli yatırımlar ülke gelişimi için büyük önem taşımaktadır. Uluslararası yatırımcılar doğrudan yatırımlar aracılığıyla gelişmekte olan ülkelere sermaye, yeni teknoloji, know-how, yönetim becerisi ve dış pazarlara erişim, istihdam artışı gibi birçok faydalar sağlamaktadır.

Hukuki güvenlik, idari ve ekonomik istikrar doğrudan yatırım girişlerini belirleyen ön koşullardır....

Uluslararası yatırımcı birçok faktörü bir arada değerlendirerek yatırım kararını vermektedir. Yatırım kararının en önemli adımlarından bir tanesi ülke seçimidir. Bu aşamada ülkelerin sağlıklı bir hukuk sistemi ve yargı düzenine sahip olduğunun göstergesi olan hukuki güvenlik ile idari ve ekonomik istikrar doğrudan yatırım girişlerinde belirleyici koşullar olarak ön plana çıkmaktadır.

Belirtilen bu ön koşullara ek olarak makroekonomik, yapısal, kurumsal ve kültürel etkenler dikkate alınan diğer başlıca unsurlardır. Dikkat çekilmesi gereken başka önemli bir nokta ise tüm bu unsurların ayrı ayrı değil bir bütün olarak değerlendirildiği gerçeğidir.

Liberal dış ticaret ve döviz rejimleri, vergi oran ve teşvikleri, iç pazar hacmi, rekabet koşulları, reel büyüme oranları ve istikrarlı maliye ve para politikaları bu aşamada değerlendirmeye alınan makroekonomik göstergelerin başlıcalarıdır. Şeffaflık düzeyi ve bürokrasinin işlerliği yine bu çerçevede uluslararası sermaye tarafından dikkate alınmaktadır.

Uluslararası sermaye girişi açısından bazı ülkelerin oldukça yüksek bir performans sergilediği dikkat çekmektedir...

Doğrudan yatırımlar açısından Türkiye'nin en önemli rakipleri olarak gösterilen Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan diğer Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine oranla oldukça yüksek bir performans sergilemektedir. Genel yatırım ortamları ve uygulamaları incelendiğinde bu ülkelerin öne çıkan ortak özellikleri son on yılda sergiledikleri ekonomik gelişme, genel anlamda istikrarlı idari yapıları, sunulan yatırım teşvikleri ve AB üyeliğine yakınlıklarıdır. Yukarıda sayılan koşulları barındırmanın yanı sıra, yatırımlara karşı öteden beri devam eden olumlu yaklaşımı ile kalkınma ve gelişmeye de ön ayak olan etkin tanıtım faaliyetleriyle İrlanda, doğrudan yatırımları çekme konusunda en başarılı ülkeler arasında sayılmaktadır.

Diğer yandan, son yıllarda yüksek performans sergileyen ülkeler arasında olan Brezilya ve Meksika incelendiğinde, bu başarının benzer ortam, teşvik ve uygulamalardan çok, stratejik ilişkilerden kaynaklanan dış etkenlere dayalı olduğu anlaşılmaktadır.

Doğrudan yatırım girişlerinde diğer ülkelerle kıyaslandığında Türkiye başarısız olarak nitendirilmektedir...

Türkiye liberal doğrudan yatırım mevzuatı, geniş iç pazar hacmi ve diğer büyük pazarlara olan bölgesel yakınlığı ile uluslararası yatırımcılara pek çok avantaj sunmaktadır. Ancak avantaj olarak görünen bütün bu unsurlara rağmen hukuki güvence, ekonomik ve idari istikrar gibi doğrudan yatırım girişlerini belirleyici ön koşullar açısından olumlu bir performans izlemediğinden yatırımlardan aldığı pay rakip ülkelerle kıyaslandığında çok düşük kalmaktadır.

Çokuluslu şirketlerle yatırım sürecinde kültürel ve kurumsal farklılıklardan kaynaklanan birçok sorun ortaya çıkmaktadır...

Doğrudan yatırım sürecinde ortaya çıkan bu tip problemler genelde taraflar arasında yeterli iletişim kurulamamasından ve tarafların karşılıklı kültürel yapılarını anlamaya yönelik bir yaklaşım izlememelerinden kaynaklanmaktadır. Türk şirketlerinin birçoğunda gözlemlenen aile şirketi kimliği, profesyonel yönetici istihdam eksikliği, yenilikçi yönetim tekniklerinin uygulanmaması, şirketlerdeki düşük şeffaflık düzeyi, muhasebe ve raporlama sistemlerindeki farklılıklar, ortaklık sürecine ilişkin yeterli tecrübe ve bilgiye sahip olunmaması karşılaşılan sorunların temelinde yer alan başlıca konulardır.

Türkiye'de hukuki güvenliğin tesis edilebilmesi için öncelikle mevcut sistemin fiilen ve gerektiği gibi uygulamaya geçirilmesi gerekmektedir...

Hukuki güvenlik sadece mevzuat düzenlemeleri ile sağlanamamakta, mevzuat hükümlerinin fiilen uygulamaya geçirilmesini gerektirmektedir. Türkiye'de mevcut hukuk sistemi, büyük ölçüde kaynak yetersizliği nedeniyle, uygulamadan kaynaklanan sorunlara sahiptir. Hukuk sistemine daha fazla maddi kaynak aktarılacak suretiyle altyapı sorunları çözülmeden mevzuat hükümlerini değiştirmek yoluyla çözüm aramak gerçekçi değildir. Söz gelişi, fikri ve sınai hakların etkin biçimde korunması, yargılama sürecinin hızlandırılması, uzmanlık mahkemelerinin oluşturulması ancak altyapı sorununun çözülmesi halinde mümkün olacaktır.

Kaynak sorunu çözüldükten sonra mevcut sistemin AB müktesebatına uyumu sağlanmalıdır. Bu kapsamda, özellikle mali hukuk mevzuatının basitleştirilerek kolay anlaşılır ve uygulanır

hale getirilmesi ile ekonominin kayıt altına alınarak vergi tabanının yaygınlaştırılmasına özel önem gösterilmelidir. Böylelikle rekabet eşitliğine uygun bir düzen yaratılmak suretiyle uluslararası yatırımcılar açısından çok daha güvenli ve ucuz maliyetli bir yatırım ortamı sağlanmış olacaktır. Ayrıca, ticaret hukuku alanında özellikle azınlık haklarının etkin biçimde korunmasına ilişkin olarak uluslararası standartlara uygun biçimde yapılacak düzenlemelerle uluslararası sermayenin Türkiye’de yatırım yapmak konusundaki tereddütleri ortadan kaldırılmış olacaktır.

AB üyelik sürecinde Türkiye’nin Kopenhag kriterleri olarak bilinen kriterlere uyum sağlaması gerekmektedir...

Türkiye’nin AB’ye üyelik sürecinde birçok ekonomik, siyasi ve diğer üyelik kriterlerini yerine getirmesi beklenmektedir. Türkiye küresel rekabet ortamındaki konumunu sağlamlaştırmayı, etkili bölgesel güç haline gelmeyi ve ekonomik istikrarı sağlamayı hedeflemektedir. Bu hedeflerin AB’ye üyelik sürecinde yerine getirilmesi gereken Kopenhag kriterleri ile örtüşmesi hem Türkiye’nin adaylık sürecini hızlandıracak hem de uluslararası sermaye açısından olumlu bir yatırım ortamı oluşturulmasını sağlayacaktır.

Küreselleşme süreci ülkelerin gelişimi açısından önemli fırsatlar yaratmaktadır...

Gelişmekte olan ülkeler küresel olarak istikrarlı bir artış gösteren doğrudan yatırımlardan aldıkları payı arttırmak için çeşitli stratejiler geliştirmektedirler. Bu çerçevede geliştirilebilecek tüm önerilerden evvel, hukuki güvenlik, idari ve ekonomik istikrarın tesis edilmesi gerekmektedir.

Rekabetçi ortamda sahip olduğu avantajları kullanabilmek için Türkiye hem yerli hem de uluslararası yatırımcı için gerekli olan olumlu yatırım ortamını sağlamak zorundadır...

Türkiye ivedilikle mali altyapısına, adalet düzenine, vergi ve teşvik sistemine, ticaret ve usul hukukuna ilişkin düzenlemeler yaparak ve uygulayarak yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik çalışmalar başlatmalıdır. Alınacak önlemlerle sağlıklı bir yatırım ortamı oluşturulması Türkiye’deki yatırımları niteliksel ve niceliksel olarak arttıracaktır.

Küresel ekonomide rekabet açısından ön saflarda yer almak için Türkiye kurumsal yapısının geliştirilmesine yönelik çalışmalar başlatmalıdır...

Türk şirketlerinin kurumsal yapısını geliştirmeye yönelik sanayi ve ticaret odaları aracılığıyla gerçekleştirilebilecek danışmanlık programları tasarlanmalı ve hayata geçirilmelidir. Bu çerçevede özellikle Türkiye’deki işletmelerin %99.8’ini oluşturan KOBİ’lere özel önem gösterilmelidir. Türk tarafı ve uluslararası sermaye arasında karşılaşılan sorunların asgariye indirgenmesi açısından bu programlar faydalı olacaktır.

Her geçen gün artan rekabet Türkiye’nin tanıtım faaliyetlerini acilen başlatmasını zorunlu kılmaktadır...

Önemle üzerinde durulması gereken başka bir konu da Türkiye’nin yoğun tanıtım faaliyetleri ve yatırımcılara sağladıkları kolaylıklarla öne geçen rakip ülkeler karşısında en az aynı etkinlikte bazı düzenlemelere gitmediği takdirde çok önemli fırsatlar kaçıracağı gerçeğidir. Yatırımcıların tek bir merciyle muhatap olmaları, ihtiyaç duyulan bilgileri kapsayan bir veri tabanı oluşturulması ve bireysel yatırımcıların temsili gibi uygulamaları yerleştirmek ve yürütmek üzere bölgesel tanıtım idarelerinin kurulması ivedilikle üzerine eğilinmesi gereken konular arasındadır.

1 **Giriş**

Türk ekonomisinin omurgasını teşkil eden reel kesimin gerek global dünyada hızlanan değişim ve yoğunlaşan rekabet, gerekse bir türlü atlatılamayan kriz nedeniyle giderek ağırlaşan sorunlar yaşaması, uzun süreden beri bilinen ve fakat kısa vadeli perspektiflerin hakim olduğu konjonktürlerde geriye itilen darboğazların daha sistematik bir şekilde ve derinliğine incelenmesini zorunlu kılmaktadır.

Bu bağlamda ülkemizde kronik bir darboğaz özelliğini her dönemde koruyan reel iç tasarrufların yetersizliği, gelişmiş dünyanın saygın bir üyesi olmak şeklinde özellenilebilecek vizyonumuzu hayata geçirmeyi zorlaştırmakta ve büyüme dinamiklerinin önünü tıkamaktadır. Gerçekten, Türkiye'nin yakın ekonomik tarihine bakıldığında, dış kaynak girişlerinin arttığı dönemlerde büyümenin de hızlandığı gözlenmektedir.

Türkiye, 1980 sonrasında uyguladığı ekonomi politikalarıyla dışa açılma ve telekomünikasyon-ulaştırma gibi altyapı eksiklerinin giderilmesinde girdiği doğru yörüngeyi maalesef kamu finansmanı/özelleştirme/doğrudan yabancı sabit sermaye yatırımları boyutunda tamamlayamamış ve kaynak açığını dünya konjonktürünün geçici olarak sunduğu kısa vadeli sermaye hareketleri yani yaygın deyimle sıcak para yoluyla gidermeyi tercih etmiştir. 1990 sonrasında verimsiz kamu harcamalarında sürekli artışı öngören politikalar yine aynı kısa vadeli dış kaynak desteğiyle sürdürülünce, dışa açık olan ekonomi yüksek enflasyon/yüksek dış borçlanma/yüksek reel faiz ve gerçek işlevinden kopmuş bankacılık sistemi kısılcacında rekabet gücünü ve üretim potansiyelini giderek yitirmiştir.

1990'lı yılların sonunda bu çıkmazdan kurtulmak için başvurulmuş ve bir dizayn hatasıyla sakatlandığı şimdilerde yaygın kabul gören döviz çapasına dayalı dezenflasyon programı, bir yandan zayıf bankacılık ve ödemeler sistemini çatlattırken öte yandan uzun süre faaliyet dışı plasman gelirlerine yönelen reel kesim işletmelerinin ve dolayısıyla genel olarak ekonominin rekabetçi yapıdan büsbütün uzaklaşmasına yol açmıştır. 2001 Nisanı'nda yürürlüğe konan yeni program, böylece en zayıf halkasından kırılarak yörüngeden çıkan ekonomi yönetimini, bu defa rekabet gücünü arttırmaya ve cari açığı ortadan kaldırmaya izin verecek daha yüksek bir döviz kuru düzeyinde ve artık reel/yapısal yanı ağır basan yeni bir yörüngeye oturtma amacını taşımaktadır. Ancak yıllarca uygulanan ve gerçek sorunları erteleyen politikalar sonucu ekonomide iyice keskinleşen kurumsal yapı zaafı, zaten güdük olan mali kesimin ayakta kalan sağlıklı bölümünün de konjonktür riskleriyle sarsılması ile birleşince program hedeflerine varılması gecikmeye uğramıştır. Nitekim, reel faizin düşmesi ve büyüme trendinin canlanması gibi programın temel iki performans göstergesinin henüz tam olarak şekillenmemesi içinde bulunduğumuz sıkıntılı azalarak da olsa devam etmesine sebep olmaktadır. Bu durumun yol açtığı bir başka sorun da ekonominin kredibilitesini ve uluslararası piyasalardan borçlanabilme yeteneğini azaltması, dolayısıyla borçlarını çevirebilme yeteneği konusundaki tereddütleri arttırmasıdır.

1990'lı yılların reel kesim açısından çok olumsuz bir özelliği de, 1992-2000 yılları arasındaki kamu tasarruf açığının özel sektör tasarruf fazlasını GSMH'nin %27'si oranında aşmış olmasıdır. Yaklaşık 45 milyar dolar civarında olan bu farkın iç borçlarla karşılanması, özel kesimin finansman kaynaklarının tümüyle tüketilmesi anlamına gelecektir. Farkın dış borçlanma ile sürdürülmesi de, 110 milyar doları aşan dış borç stokunun faiz servisinin bile ciddi bir çaba gerektirdiği düşünülürse, mümkün değildir.

Bu tablo, kronik kaynak sorunumuzun daha makul maliyetlerle karşılanmasına hayati bir önem kazandırmış bulunuyor. Türkiye'nin iç dinamiklerinin harekete geçirilmesi dışında, bu ihtiyaca en uygun çözüm uluslararası sermayenin Türkiye'ye yapacağı doğrudan yatırımlarda ifadesini bulmaktadır. Gerçekten dış borçlanma ve kısa vadeli sermaye

hareketleri ile karşılaştırılmayacak kadar düşük maliyeti olan (makul süre sonunda kar) doğrudan yatırımların yarattığı katma değer sadece kaynak (sermaye) değil, fakat aynı zamanda yeni teknoloji, yönetim, dış pazarlara erişim, yüksek vergi ödeme gücü, marka-insan v.b. aktiflerin ve şirket değerinin yükseltilmesi gibi çok boyutlu yararlar içermektedir.

Ancak, Türkiye'nin doğrudan yatırımlara yönelen uluslararası sermaye hareketlerini cezbetmek açısından performansı, hayal kırıklığına yol açacak düzeyde düşük kalmıştır. Öyle ki 1954-1983 arasındaki 30 yılda toplam 594 milyon dolar yabancı yatırım çekebilen Türkiye, liberalleşme ve dışa açılma konusundaki büyük atılımına rağmen 1988 yılına kadar yıllık 250 milyon dolar eşliğini aşamamış, 1988'de 500 milyon dolara ve izleyen beş yılda 1 milyar doların üzerine çıkmasına (1992'de 1.240 milyon dolar ile en yüksek) karşılık 1994'ten itibaren yeniden yalpalayarak ancak 2000 yılında 1 milyar dolar sınırına yaklaşmıştır. Yine de 2000 yılı itibarıyla gerçekleşen sermaye girişlerine bakıldığında Brezilya'nın Türkiye'den 34 kat, Meksika'nın 13 kat, Güney Kore ve Polonya'nın 10 kat, Malezya'nın 6 kat, Çek Cumhuriyeti'nin 5 kat, Macaristan ve Angola'nın 2 kat fazla kaynak çektiği, Mısır ve Kazakistan'ın dahi %30 daha fazla pay aldığı görülmektedir. Bu arada komşularımız Romanya ve Bulgaristan'ın son üç yıldaki ani ataklarıyla bize yetiştiklerini ve 2001 yılı itibarıyla ve sonrasında muhtemelen bizi geçeceklerini de vurgulamak yerinde olacaktır. Karşılaştırma, ülkelerin nüfusları dikkate alınarak kişi başına sermaye girişi olarak yapıldığında ise tablo çok daha çarpıcı ve düşündürücüdür: İrlanda kişi başına uluslararası yatırım açısından Türkiye'den 350 kat, Polonya 250 kat, Malta 140 kat, Çek Cumhuriyeti 40 kat ve Romanya 4 kat daha fazla kaynak cezbetmiştir. Bir başka ilgi çekici nokta da bazı ülkelerin uluslararası doğrudan yatırım miktarını çoğaltmak yönünden çok kısa sürelerde sıçrama yaptığı gerçeğidir. Sözcüleri, İrlanda 1997 yılında 2.7 milyar dolar olan uluslararası yatırımlarını 1998'de %200, 1999'da %75, 2000'de %10 arttırarak 16 milyar doların üzerine çıkmıştır; aynı olgu 1998'de %52 artış sağlayan Brezilya, 1999'da %250 artış sağlayan Arjantin, %100 artış sağlayan Şili, 1997'de %90, 2000'de %33 artış sağlayan Polonya, 1998'de %110, 1999'da %90 artış sağlayan Çek Cumhuriyeti, 1997'de %210, 1999'da %100 artış sağlayan Güney Kore için de söz konusudur.

Sorunu daha hayati ve ivedi kılan bir başka boyut, uluslararası doğrudan yatırım girişlerinde gelişmiş ülkelerin payının son üç yılda %55'ten %80'e yükselmesi, gelişmekte olan ülkeler grubunda ise bu oranın %40'lardan %20'ye düşmesidir. **Hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ülkeler bu yatırım kaynaklarının daha fazla bir bölümünü kendilerine çekmek için yoğun bir rekabet içindedir. Üstelik bu yarışa her yıl fakir ülkeler grubundan yeni ülkeler katılmaktadır.**

Yukarıdaki veriler birlikte değerlendirildiğinde uluslararası doğrudan yatırımlardan halihazırda Türkiye'nin almakta olduğu binde 1'in altındaki payın, ülkemizin ABD Ticaret Bakanlığı'nca gelişmekte olan ülkeler kategorisinin 10 büyük pazarından biri olarak nitelenen konumu, geniş iç piyasası, gelişmiş alt yapısı, genç nüfusu ve dinamik teşebbüs gücü ile bağdaşmadığı ve süratle arttırılması gerektiği son derece açıktır. Bu konuda başarı sağlamış diğer ülke performans ortalamalarından hareket edilerek Türkiye'nin 1 yıl içinde 2 milyar dolar, 3 yıl içinde 5 milyar dolar ve 5 yıl içinde 10 milyar dolar yıllık doğrudan dış yatırım çekmesinin oldukça gerçekçi hedefler olarak kararlılıkla belirlenmesi ve buna uygun politikaların ve tedbirlerin süratle uygulamaya konması gerekmektedir.

Bu çalışma, bugüne kadar uluslararası doğrudan sermaye yatırımlarından potansiyeli ile tutarlı bir pay alamamış olan Türkiye'nin bu stratejik darboğazı ne suretle aşacağına sistematik bir yaklaşım yapmak, kendi ülkesi dışında yatırım yapan sermayenin hangi faktörleri ne ölçüde dikkate aldığını irdelemek, kaynak ihtiyacını Türk sanayii açısından inceleyerek engelleri tespit etmek ve bütün karmaşık değişkenler seti içinde öncelikli olanları

ayıklayarak bir stratejik plan taslağı oluşturmak amacıyla yapılmıştır. Çalışma sonuçları arasında ikisinin, bütün diğer faktörlerin önünde ve üstünde ön koşul niteliğinde bulunduğu ortaya çıkmıştır: Bunların biri "hukuki güvenliğe sahip yatırım ortamı ve sağlıklı işleyen bir hukuk sistemi", diğeri de "sürdürülebilir makroekonomik dengelerin ve temel politikalarda idari istikrarın sağlanması" dır. Bu iki önkoşul sağlanmadan diğeri münferit tedbirler istenilen sonuçları doğurmayacaktır.

Çalışmanın diğeri bölümlerinde olumlu bir yatırım ortamının oluşturulması için muhasebe altyapısı, adalet sistemi, vergi ve teşvikler, ticaret hukuku, usul hukuku/tahkim, fikri haklar konusunda tespit edilen sorunlar ve geliştirilen öneriler yer almakta, **Türk sanayiinin ve işletmelerimizin kurumsal yapısı ve işgücü ile ilgili rekabet faktörleri** açısından nasıl güçlendirilebileceğı araştırılmakta ve nihayet etkili bir tanıtım faaliyeti için doğrudan yatırım girişleri açısından sektörel ve bölgesel odaklı alt ünitelere sahip **tek bir uluslararası yatırım idaresi tesisi** üzerinde durulmaktadır.

Şurası önemle belirtilmelidir ki çalışma içinde sorun ve engel olarak tespit edilen hususlar ve geliştirilen çözüm önerileri, sadece uluslararası sermaye girişleri açısından değil yerli sermayenin gelişmesi, daha verimli çalışması ve rekabet gücü kazanması için de aynı ölçüde geçerlidir. Bu açıdan Türk sanayiinin uluslararası sermaye ile işbirliği yapacak düzeye yükseltilmesi ve geliştirilecek tedbirlerin araştırma-geliştirme ve teknoloji yönünden özendirici ilave unsurlarla zenginleştirilmesi, stratejik planın doğal bir parçası olarak göz önünde tutulmalıdır.

2
Ekonomik
Büyümede
Doğrudan
Yatırımların
Rolü

Ülkelerin yapısal problemlerinin temelinde yatan kaynak yetersizliğini gidererek GSMH'lerindeki artışa katkıda bulunmanın yanısıra, doğrudan yatırımlar teknoloji transferi, know how, dış pazarlara erişim gibi ekonomiyi olumlu yönde etkileyen birçok ek getiriler de sağlamaktadır.

Bütün gelişmekte olan ülke ekonomilerinde rastlanan en ciddi yapısal sorunlar, söz konusu ülkelerin yeterli miktarda sermaye yatırımı gerçekleştirememesinden kaynaklanmaktadır. Bu sorunların tümü veya büyük bir kısmının ortadan kaldırılması için öncelikli çözümlerden bir tanesi uluslararası sermaye girişinin artırılmasıdır. Ülkelerin GSMH'lerinde artışa katkıda bulunan doğrudan yatırımlar ayrıca ülke ekonomilerine teknoloji, yönetim becerisi, profesyonel yönetim teknikleri, iş imkanları gibi çeşitli yararlar sağlamaktadırlar.

Doğrudan yatırımlar doğru yapısal çerçevede yatırım yapılan ülkeye çeşitli getiriler sağlamaktadır:

Sermaye

Yatırım finansmanında ve özelleştirmede kullanılmak üzere oldukça ucuz ve uzun vadeli sermaye imkanı yaratmaktadır.

Teknoloji transferi

Teknoloji gelişimi için tüm yerel üniversitelere, araştırma merkezlerine ve iş gücüne çeşitli olanaklar tanımaktadır.

Yabancı pazarlara erişim

Dünya ticaretinin yaklaşık %30'unun çokuluslu şirketlerin değişik ülkelerdeki birimleri arasında gerçekleştiği tahmin edilmektedir. Dolayısıyla çokuluslu şirketlerin yatırımlarını çekmek, yabancı pazarlara erişim açısından önem taşımaktadır.

Çalışanlara sağlanan eğitim olanakları

Genellikle uluslararası sermaye yerel şirketlere göre eğitim konusunda daha cazip olanaklar sunmakta ve yatırım yapılan ülkede refah düzeyinin artışına katkıda bulunmaktadır.

Yeni yönetim tekniklerinin uygulanması

Yerel şirketlere ve çalışanlarına yeni yönetim tekniklerinin tanıtılması imkanı vermektedir.

Endüstriyel çeşitlilik yaratma

Kârlılığı düşen veya çok büyük talep değişimleri gösteren sektörlere olan bağımlılığı azaltmaktadır.

Rekabet artırıcı ekonomik dengeleri sağlama

Rekabet, üretimde verimliliği ve teknoloji transferini sağlayan en önemli araçlardan biridir. Doğrudan yatırımlar sayesinde yerel piyasalarda rekabet artmakta; bu da teknolojik gelişme ve yeni buluşların yerel piyasa tarafından kabulünü daha da kolaylaştırmaktadır.

Özelleştirme gelirleri

En önemli getirilerden biri doğrudan yatırımlarla paralel bir şekilde artan özelleştirme gelirleridir. Türkiye'nin de içinde bulunduğu 36 gelişmekte olan ülkede yapılan bir çalışmaya göre, özelleştirmeden sağlanan her 1 ABD Doları'na karşılık 0.88 ABD Doları tutarında yeni doğrudan yatırım ülkeye girmektedir.¹

¹ Sader, F. (1995) "Privatising Public Enterprises and Foreign Investment in Developing Countries, 1988-93"

Artı değer yaratan diğer getiriler

Çokuluslu şirketlerin örnek teşkil edici uygulamaları artı değer yaratan diğer getiriler arasında gösterilmektedir. Üretim kalitesinin artırılması, teknolojik uygulamalar, yeni ve etkin yönetim tekniklerinin kullanılması çokuluslu şirketlerin bu getirileri arasında sayılabilir.

Öte yandan, Türkiye için doğrudan yatırımların önemi her geçen gün artmaktadır:

Doğrudan yatırımlar Türk ekonomisinde önemli bir itici rol oynamaktadır.

Türkiye'deki toplam ARGE harcamalarının yaklaşık %20'si, Avrupa Patent Ofisi'ne yapılan patent başvurularının ise %70'i Türkiye'de faaliyet gösteren çokuluslu şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu oran OECD ülkeleri arasında İzlanda'dan sonra en yüksek oranı oluşturmaktadır.²

Doğrudan yatırım ülke içinde rekabeti artırıcı bir etki yapmaktadır.

Doğrudan yatırımlar piyasalarda rekabeti artırarak gerek teknolojik, gerek yönetim alanındaki yeniliklerin kabul görmelerine imkan tanımaktadır.

Türkiye altyapı projelerinde kullanılmak üzere uluslararası sermayeye ihtiyaç duymaktadır.

OECD'nin de dile getirdiği gibi: "Pek çok gelişmekte olan ülkenin altyapı ihtiyacı bu ülkelerin finansman kaynaklarının sağlayamayacağı boyuttadır"³ ve bu tip projeler için doğrudan yatırım çekmek Türkiye için büyük önem ifade etmektedir.

Genelde doğrudan yatırımla ilişkilendirilen; ülke içinde rekabeti engelleyici ortam yaratma, teknoloji transferinin asgari seviyede tutulması gibi eleştiri yöneltilebilir konuların Türkiye için ciddi bir sorun yaratmayacağı öngörülmektedir:

Türkiye ekonomisinde özel sektör yatırımları giderek artan bir rol oynamaktadır. 1990-1997 yılları arasında %31 oranında artan özel sektör yatırımlarının GSMH'ye oranı 1997 senesinde %20.5 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye bu oranla 44 gelişmekte olan ülke arasında dokuzuncu sırada yer almıştır.

Doğrudan yatırım politikaları açısından dünyadaki en liberal politikalara sahip ülkeler arasında kabul edilmekte olan Türkiye serbest piyasa ekonomisi uygulamalarında da diğer gelişmiş ülkelere göre daha tecrübeli bir konumda bulunmaktadır. Liberal yatırım ve ticaret politikalarının varlığı ülkelerin kalkınmasında ve diğer gelişmiş ekonomilere entegre olmasında önemli rol oynayan doğrudan yatırımların girişini olumlu olarak etkilemektedir. Türkiye'nin doğrudan yatırım politikaları bu alanda önde gelen Polonya ve Çek Cumhuriyeti ile karşılaştırıldığında daha liberal olarak nitelendirilmesine rağmen yatırım ortamına ilişkin aksaklıklar Türkiye'nin sahip olduğu avantajları kullanamamasına yol açmaktadır. Her ne kadar rekabet ortamının tüm Türk iş hayatına yansıtılması açısından yapılması gereken pek çok reform mevcut olsa da, Türkiye'nin AB ile olan Gümrük Birliği anlaşması liberal ve rekabetçi iç piyasa şartlarının oluşumunu desteklemiştir.

Türkiye'de pek çok sektörde özel veya devlet kontrolünde tekelleşme eğilimi görülmektedir.

Uluslararası yatırımcıların Türkiye'yi tercih etmesi ve iddialı bir özelleştirme programı, ülke içi rekabet ortamının iyileştirilmesine önemli katkılarda bulunacaktır. OECD'ye göre; "Özelleştirmeden sağlanan temel ekonomik kazanç rekabetin artmasıdır."⁴

² OECD, 1999, OECD Observer 217/218, Summer

³ OECD, 1998, "Foreign Direct Investment and Economic Development: Lessons from Six Emerging Economies" OECD: Paris

⁴ OECD, 1998, "Foreign Direct Investment and Economic Development: Lessons from Six Emerging Economies" OECD: Paris

Türkiye'nin doğrudan yatırımlardan aldığı payın artırılması gerektiği gerek yerel gerek uluslararası kurumlar tarafından vurgulanmaktadır. AB'nin Genişlemeden Sorumlu Komitesi'nin Kasım 1999 tarihli "Türkiye İlerleme Raporu"nda Türkiye'nin uluslararası sermaye çekmek konusunda gösterdiği başarısız performans ülkenin ekonomik gelişmesinde ve AB ile olan entegrasyonundaki en önemli engeller arasında gösterilmiştir.

3
Doğrudan
Yatırımların
Tanımı

Uluslararası sermaye yatırımları doğrudan yatırım veya portföy yatırımları şeklinde gerçekleştirmektedir. Doğrudan yatırımlar genel olarak uzun süreli, ticari çıkar elde etme amaçlı, şirket yönetimine etki edebilecek düzeyde gerçekleşen sermaye yatırımları olarak tanımlanmaktadır. Doğrudan yatırımlar birçok farklı şekilde gerçekleşebilir: şirket evlilikleri, özelleştirme, ortak girişimler en hızlı gelişim gösteren doğrudan yatırım şekilleridir.

Ülkeden ülkeye farklılıklar göstermekle beraber doğrudan yatırımlar genel anlamda "yabancı bir ülkede şirket yönetiminde uzun vadede söz sahibi olmaya yeterli düzeyde hisse alımı ile gerçekleşen yatırımlar" olarak tanımlanmaktadır. Çokuluslu şirketler, merkezlerinin bulunduğu ülke dışında yatırım yapmakta ve yatırım yapılan şirketlerin yönetiminde etkin olarak rol almaktadır.

IMF ise, istatistiksel amaçlı çalışmalarda kullanılmak üzere, doğrudan yatırımı 'uluslararası yatırımcının herhangi bir yerel şirketin sermayesinin %10'undan fazlasına sahip olması' olarak tanımlamaktadır.

Doğrudan yatırımın sağlıklı bir şekilde ölçülmesini ve karşılaştırma yapmayı engelleyen bir çok faktör söz konusudur:

Şirket üzerinde kontrolü sağlayan asgari sermaye miktarı ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Örneğin, İngiltere'de 1997 senesinde doğrudan yatırım olarak değerlendirilmek için gereken sermaye kontrol miktarı %20'den %10'a çekilmiştir.

Farklı ülkelerde farklı tanımlamalar yapılmaktadır.

Çapraz kurlardaki hareketlilik doğrudan yatırımın ölçümünü zorlaştırmaktadır.

Sermaye yatırımları, geçmiş dönemde yapılmış tarihsel değerlemeler üzerinden hesaplanmakta, geçerli rayiç değer hesabı uygulanmamaktadır.

Doğrudan yatırımın çıkış noktasını belirlemek oldukça zorlaşmıştır. Örneğin, Avrupa'da gerçekleşen Amerikan ve Japon menşei doğrudan yatırımın büyük bölümü Hollanda veya Almanya'daki şirketlerin merkezleri üzerinden gerçekleşmektedir. Bu sebeple yatırımcının menşeiini belirlemede zorluk çekilmektedir.

3.1. Doğrudan yatırımlar

Doğrudan yatırımlar geleneksel olarak Merkez Bankası ödemeler dengesinde görülen sınır ötesi sermaye hareketleri olarak tanımlanmaktadır. Gelişmekte olan bir ülkenin aldığı doğrudan yatırımın miktarı ödemeler dengesinden yararlanılarak hesaplanmaktadır. Doğrudan yatırımın geleneksel tanımı, bu isimle nitelendirilebileceğimiz yatırımların ancak çok dar bir kesimini kapsamaktadır.

Doğrudan yatırım pek çok farklı şekilde ülkeye girebilir:

- Şirket evlilikleri,
- Özelleştirme yoluyla gerçekleşen yatırımlar,
- Ortak girişimler, stratejik ortaklıklar, lisans ve diğer yatırımlar,
- Sıfırdan yapılan yatırımlar,
- Mevcut operasyonların genişletilmesi.

Yukarıda bahsedilen beş yatırım şekline sadece son ikisi geleneksel anlamda doğrudan yatırım tanımına uymaktadır. Doğrudan yatırım her zaman sınır ötesi sermaye yatırımı olarak gerçekleşmediğinden Merkez Bankası bilançosunda ödemeler dengesi kaleminde görülmeyebilir.

Özellikle yüksek enflasyon yaşanan ve enflasyon muhasebesinin uygulanmadığı ülkelerde uluslararası yatırımcılar şirket sermayesini arttırmak yerine, şirketlere borç vermek suretiyle yatırımlarını gerçekleştirmektedir. Bunun başlıca sebebi yüksek enflasyon nedeniyle sermayenin yıllar içerisinde erimesidir. Türkiye gibi yüksek enflasyonun süregeldiği ülkelerde bu uygulamaya sıkça rastlanmaktadır. Bu şekilde gerçekleşen ancak doğrudan yatırım giriş istatistiklerine dahil edilmeyen yatırımların varlığı göz ardı edilmemelidir.

3.1.1. Şirket evlilikleri ve birleşmeleri

Uluslararası bilgi bankaları, şirket evlilikleri ve birleşmeleri ile diğer doğrudan yatırım tarzları arasında genelde bir ayırım yapmamaktadırlar. Bu durum, ülkelerin doğrudan yatırımlar konusundaki performanslarını değerlendirmede yanlışlıklara sebep olmaktadır.

Şirket evlilikleri ve birleşmeleri şeklinde gerçekleşen doğrudan yatırım miktarı 1995'de toplam küresel yatırımın %55.5'ini oluştururken, 1998'de bu oran %90.4'e ulaşmıştır.⁵ Şirket evlilik ve birleşmelerinin büyük bölümü gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren şirketler arasında ve de özellikle sermaye piyasa yapıları birbirine benzeyen ülkeler arasında (örneğin, İngiltere ve A.B.D.) gerçekleşmektedir. Son zamanlarda Almanya ve Fransa gibi ülkelerde de doğrudan yatırımların ağırlıklı olarak şirket evlilikleri ve birleşmeleri şeklinde gerçekleştiği görülmüştür.

Şirket evlilikleri ve birleşmeleri ülke içindeki net yatırımda veya üretimde nadiren bir artışa yol açmaktadır. Çoğu zaman uluslararası yatırımcı ile birleşen şirkette oluşacak sinerjilerden dolayı yatırımlarda bir azalma bile söz konusu olabilmektedir. Bu durum, yatırım çeken ülke açısından bakıldığında olumsuz bir gelişme olarak algılanmamalıdır. Uluslararası yatırımcının bu şekilde gerçekleştirdiği yatırımlar çoğu zaman yerel şirketin yaşaması ve rekabet edebilmesini sağlarken geleneksel anlamda doğrudan yatırımın sağladığı bütün avantajları da (teknolojiye, global pazarlama ve yönetim ağına kavuşma vb.gibi) beraberinde getirmektedir.

Şirket evlilikleri ve birleşmeleri ile ülkeye gelen doğrudan yatırımın hesaplanması birçok zorluklar içermektedir. Bazı durumlarda uluslararası yatırımcı tarafından yerel sermayedarlara ödenen bedel portföy yatırımı olarak ülke dışında yatırılabilir, dolayısıyla bu sermaye miktarı ülke içi toplam sermaye yatırımına artı değer olarak katılmamalıdır.

Diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de şirket evlilikleri ve birleşmeleri şeklinde gerçekleşen doğrudan yatırımların gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük olduğu görülmektedir.

3.1.2. Özelleştirme yoluyla gerçekleşen doğrudan yatırımlar

Doğrudan yatırımlar içindeki özelleştirme gelirlerinin hesaplanmasında karşılaşılan başlıca sorun, özelleştirme yoluyla gerçekleşen yatırımların diğer doğrudan yatırımlardan ayrı olarak kayıt altında tutulmamasından kaynaklanmaktadır. Tüm yatırım şekillerinin detaylı olarak yansıtılmadığı toplam doğrudan yatırım tutarları, ülkelerin diğer ülkelerle karşılaştırıldıklarında hangi yatırım şekillerinde daha başarılı olduklarını inceleme imkanı

⁵ JETRO, White Paper on Foreign Direct Investment 2000

vermemektedir. Ülkelerin doğrudan yatırım çekme konusunda başarıları değerlendirilirken yatırım şekilleri bazında bir inceleme yapmak gerekmektedir. Ancak her ülke için bu tarz kayıtlara ulaşmak birçok güçlük içermektedir.

Orta-Doğu Avrupa ve Güney Amerika'ya yapılan doğrudan yatırımların çoğunluğu özelleştirme yoluyla gerçekleşmiştir. Özelleştirme kaynaklı doğrudan yatırımlar 1995 yılına kadar Çek Cumhuriyeti'ne yapılan doğrudan yatırımların yaklaşık tümünü⁶, 2000 yılında ise Bulgaristan'a yapılan yatırımların yaklaşık olarak %50'sini oluşturmuştur.⁷ 1988-1995 arasında Türkiye'de gerçekleşen doğrudan yatırımların ise yaklaşık olarak %15'inin özelleştirme kaynaklı olduğu görülmüştür.⁸

3.1.3. Yeni yatırım şekilleri ve bunların Türkiye'de yaygınlaşması

En hızlı gelişen doğrudan yatırım şekilleri ortak girişim (JV) ve stratejik ortaklıklardır. Bu yatırım şekilleri, sadece sermaye transferi veya sermaye yatırımlarını içermediğinden, çoğu zaman resmi kayıtlarda doğrudan yatırım tutarı gözükmeyebilir. Yatırım harcamalarında bir artış gözlenirse bile, ortak girişimin yerli ortağı sermayeyi iç piyasadan sağladığı kaynaklarla artırabilir, daha da ilginç, yabancı ortak sadece teknoloji transferini gerçekleştirebilir.

Yüzde yüz uluslararası sermaye tarafından yapılan yatırımlarda dahi uluslararası yatırımcı finansmanını yerel kaynaklardan sağlıyor ise sınırlar ötesi sermaye hareketinin gerçekleştiği söylenemez. Özetle, biraz önce sayılan tüm faydalar sağlanmış olsa bile bu şekilde gerçekleşen bir yatırım, doğrudan yatırım anlamında sermaye hareketlerine dahil edilmemektedir.

3.2. Portföy yatırımları

Kısa vadeli, sıcak para hareketleri olarak nitelendirilen portföy yatırımları kriz dönemlerinde ani sermaye çıkışını da öngördüğünden gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarını olumsuz etkilemektedir.

Doğrudan yatırımdan farklı olarak, portföy yatırımları çok daha kısa süreli bir yatırım süreci öngörmektedir. Portföy yatırımları genel anlamda kısa süreli bir sermaye hareketi olarak makroekonomik yapıya sağladığı faydaların yanında, ani sermaye çıkışını da öngörmesinden dolayı, daha evvel pek çok kriz döneminde de yaşandığı gibi, istenmeyen bazı olumsuz etkileri de içermektedir. Bu ve benzeri sebeplerden dolayı, portföy yatırımları bazı gelişmekte olan ülkeler tarafından kısıtlanmakta, hatta bazı durumlarda tümüyle engellenmektedir. Sıcak para hareketleri olarak da adlandırılan bu tip hareketleri sınırlayıcı mekanizmalar pek çok gelişmekte olan ülke ekonomisi tarafından uygulanmaktadır.

Kurumsal yatırımcılar atıl varlıkların ekonomiye kazandırılması açısından bir ekonomi için vazgeçilemeyecek unsurlardır. Sözcüleri bireylerin emeklilik için tahsis ettiği tasarrufları sermaye piyasaları yoluyla değerlendiren ve kurumsal yatırımcılar arasında önemli bir yer teşkil eden özel emeklilik fonları gerekli yasal çerçeve mevcut olmadığından birçok gelişmekte olan ülkede faaliyet gösterememektedirler. Türkiye'de bireysel emeklilik fonlarının oluşturulmasına imkan veren ``Özel Emeklilik Sistemi``yle ilgili yasanın 7 Ekim 2001 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmesinin sermaye piyasalarının gelişmesine katkıda bulunması beklenmektedir.

⁶ UNCTAD, 1998, World Investment Report, Trends and Determinants

⁷ Bulgaria Investment Profile 2001 - EBRD

⁸ IFC, 1997, 'Foreign Direct Investment' Lessons of Experience 5

Türkiye’de 1989 yılından itibaren uluslararası bireysel ve kurumsal portföy yatırımcıları İMKB’de serbestçe menkul kıymet alım satım işlemleri gerçekleştirmektedirler. 1989 senesinde yapılan düzenlemeyle Türk hisse senetleri ve tahvil piyasaları uluslararası kurumsal ve bireysel yatırımcılara açık hale gelmiştir. Ancak yaşanan ekonomik istikrarsızlık sonucu uluslararası yatırımcılara ait hisse senedi saklama bakiyeleri 1999 Aralık sonunda 15 milyar ABD Doları iken 2001 Eylül sonunda 3 milyar ABD Doları seviyelerine gerilemiştir.⁹ Bu da mevcut durum itibarıyla Türkiye’deki portföy yatırımlarının genelde kısa vadeli ve sıcak para diye adlandırılan sermaye hareketlerini içerdiğini doğrulamaktadır.

4
Uluslararası
Sermaye
Girişinde
Başlıca
Etkenler

Uluslararası sermaye girişini etkileyen birçok unsur mevcuttur. Yatırımcılar açısından önem dereceleri farklı olmakla beraber bu faktörler tek tek veya toplu olarak ülkelerin doğrudan yatırımlarda elde ettikleri payları etkilemektedir.

Yatırım kararı aşamasında ülkelerin ekonomik göstergeleri, hukuki yapıları, idari istikrarı, şeffaflık düzeyi, iç pazar büyüklüğü, nitelikli iş gücü, işgücü maliyeti, rekabet koşulları, sermaye piyasalarının gelişmişliği, liberal dış ticaret ve döviz rejimleri, vergi oranları ve teşvikleri değerlendirilen başlıca unsurlar arasında yer almaktadır.

4.1. Hukuki güvenlik -Önkoşul

Günümüzde, bir ülkenin uluslararası sermaye açısından çekim merkezi olabilmesi için öncelikle o ülkenin gerçek bir "hukuk devleti" olması bir zorunluluktur. Sağlıklı bir hukuk sisteminin bulunmadığı bir ülkede öngörülen ekonomik getiri yüksek olsa dahi eğer iş ve yatırım açısından hukuki riskler söz konusu ise, uluslararası sermaye o ülkeye ancak yüksek "ülke riski primi" uygulayarak yatırım yapacaktır.

Bir ticari alacağın tahsil edilemediği, adaletin çok yavaş işlediği, kanunların ve alınan mahkeme kararlarının etkin bir şekilde uygulanmadığı, kişilerin eylem ve işlemlerinden hakkaniyete uygun bir şekilde hukuken sorumlu tutulamadığı, "doğal hakim" ilkesinin ve evrensel hakların ihlal edildiği, uluslararası standartlara uygun olmayan kuralların işlediği, kanunların sık sık değiştiği ve geriye yürür kanunların çıkarıldığı bir ülkenin "hukuk devleti" olduğunu iddia edebilmek ne kadar zor ise, o ülkenin uluslararası sermaye açısından bir cazibe merkezi olması da o derece zordur.

Bu kapsamda uluslararası sermaye, yatırım sürecinin her evresinde hukuki güvenlik ihtiyacını hissetmektedir. Sözgelisi yatırım aşamasında uluslararası sermaye her zaman kolay, masrafsız ve güvenli bir şekilde yatırımını gerçekleştirebilmeyi hedefler. Yatırım gerçekleştiğinde ise operasyon süresince elde edeceği kârı (ve yatırım sona erdiğinde sermayesini) yine kolay, masrafsız ve güvenli bir şekilde alabilmeyi ister.

Bu nedenle, uluslararası sermayeyi çekmek isteyen ülkeler, hukuk sistemlerini bu gerçekler ışığında oluşturmak durumundadırlar. Nitekim Avrupa ülkeleri ile olan ticari ilişkiler, Türk hukukunun, Avrupa hukukuna uygun şekilde gelişmesi sonucunu doğurmuştur.¹⁰ Tabii ki bunların gereğince uygulanması ve hayata geçirilmesi, bugün dahi tümüyle ulaşılamamış hedefler arasındadır.

AB tam üyeliği sürecinde olan Türkiye, mevzuatını ve hukuk sistemini AB müktesebatına uygun hale getirmeyi hedeflemektedir. Ayrıca, uluslararası ticari ilişkiler, küreselleşme ve hukuk alanında yaşanan yeknesaklaşma eğilimi de, Türkiye'nin hukuk sistemini evrensel kriterlerle uyumlu hale getirmesini kaçınılmaz kılmaktadır.

4.2. Makroekonomik etkenler

Uluslararası sermaye girişinde ülkelerin ekonomik göstergeleri doğrudan yatırım kararlarında etkili olmaktadır. Ülkelerin gösterdikleri hızlı ve istikrarlı reel büyüme, düşük faiz oranları, öngörülebilir enflasyon oranları, ılımlı dalgalanmalar gösteren döviz kuru ve daha da önemlisi istikrarlı maliye ve para politikaları uluslararası sermayenin yatırım aşamasında

¹⁰ Sözgelisi Medeni Kanun, Borçlar Kanunu, Ticaret Kanunu, Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu, İcra-İflas Kanunu, Ceza Kanunu vb. temel yasalar çeşitli Avrupa ülkelerinden iktibas suretiyle Türk hukukuna kazandırılmıştır.

değerlendirmeye aldığı başlıca göstergelerdir. Ancak belirtilmesi gereken önemli bir nokta uluslararası sermaye girişini etkileyen unsurların toplu olarak değerlendirildiği gerçeğidir. Sadece vergi teşvikleri doğrudan yatırım girişinde etkili olmamaktadır. Karar aşamasında ülkelerin ekonomik göstergeleri, hukuki yapısı, şeffaflık, iç pazar büyüklüğü, nitelikli iş gücü, işgücü maliyeti, rekabet koşulları, sermaye piyasalarının gelişmişliği, liberal dış ticaret ve döviz rejimleri, vergi oranları ve teşvikleri ve idari istikrar değerlendirmede dikkate alınan başlıca unsurlardır.

Yüksek enflasyonun, yüksek faiz oranlarının, döviz kurlarının belirsizliğinin ülkelerin ekonomik ve politik yapılarına olumsuz etkileri olduğu görülmektedir. Bu gibi istikrarsızlıkların mevcut olduğu ülkeler uluslararası sermaye açısından cezbedici olmamaktadır.

Uluslararası sermaye girişinde etkili olan unsurlar ekonomik, politik, kurumsal ve uluslararası sermayeye ilişkin uygulamalar olarak sınıflandırılarak Tablo 1'de listelenmiştir.

Tablo1: Uluslararası sermaye stratejileri ve belirleyici etkenler

Uluslararası Sermaye Girişinde Etkenler	Kurumsal Strateji	Hedef Pazar Belirleyici Etkenler
<p>Ekonomik</p> <ul style="list-style-type: none"> - Liberal ekonomi (tarifler, özelleştirme, döviz politikası, vergi) - Ekonomik performans (GSYH artışı, enflasyon, iç ve dış borç) - Uzun dönem strateji (stabilizasyon, iç piyasa, ihracat) - Uluslararası sermayenin varlığı - Telekomünikasyon altyapısı - Tablonun sağ bölümünde yer alan etkenler <p>Uluslararası sermayeye ilişkin uygulamalar</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yatırım Tanıtımı (pazarlama, imaj yaratımı vs.) - Yatırımı kolaylaştırıcı uygulamalar - Yatırım teşvikleri - Yolsuzluk ve diğer idari maliyetler - Emlak ve arsa koşulları - Sosyal etkenler - Yatırım sonrası hizmetler <p>Politik ve Kurumsal</p> <ul style="list-style-type: none"> - Politik sistem - Hükümetin uluslararası sermayeye karşı tutumu - Sosyo-ekonomik gruplar arasındaki denge - Hukuk ve yargı sistemi - Piyasaların yapısı (özellikle rekabet politikası, satın alma ve birleşmeler, işgücü) - Uluslararası Sermayeye ilişkin anlaşmalar - Uluslararası sermaye ve ticaret politikaları arasındaki uyum - Kültürel etkenler ve yaşam standartları 	<p>Pazar</p> <p>Verimlilik</p> <p>Kaynak</p> <p>Varlık</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pazar büyüklüğü - Pazar gelişimi - Bölgesel ve/veya global pazarlara giriş imkanları - Ülke bazlı tüketici tercihleri - Pazar yapısı - Yerel ticaretin gelişmişliği - Kaynak ve varlıkların maliyeti - Diğer girdi maliyetleri, nakliye, yarı mamüller vs. - Ölçek ekonomisi - Hammadde - Düşük maliyetli işgücü - Nitelikli işgücü - Kaliteli üniversiteler ve araştırma merkezleri - Yeterli sayıda üniversite mezunu işgücü - Mevcut varlıklar (yaratıcı kapasite, teknoloji, pazarlama, teknik beceriler, kültürel yaklaşımlar) - ARGE

Kaynak: Dunning (1998); UNCTAD (1998); Michalet (1997)

4.3. Yapısal etkenler

Doğrudan yatırım girişlerini teşvik etmeyi amaçlayan ülkelerin uluslararası sermayenin ihtiyaç duyduğu idari istikrar ve güven ortamını sağlaması bir ön koşul olarak ortaya çıkmaktadır.

4.3.1. İdari istikrar

Uluslararası sermayenin yatırım kararı sürecinde, hedef ülkeler açısından öne çıkan en önemli özelliklerden biri hiç şüphesiz idari istikrardır. Nitekim, gelişmekte olan ülkeler arasında en fazla doğrudan yatırımı çekenler mercer altına yatırıldığında, başlıca ortak paydalarından birinin idari istikrar olduğu görülmektedir.

Burada "idari istikrar" ile ne kastedildiğinin altının çizilmesi gerekir. Bir ülkede, aynı hükümetin uzun yıllar iktidarda kalması nasıl o hükümet politikalarının hep aynı doğrultuda ilerleyeceği anlamına gelmiyorsa, aynı şekilde bir ülkede hükümetin daha sık değişiyor olması da o ülke politikalarının mutlaka büyük bir istikrarsızlık sergileyeceği sonucunu getirmez. Dolayısıyla, uluslararası sermaye yatırımları kapsamında idari istikrardan bahsedildiğinde, dar bir çerçeveden ibaret olan politik istikrar değil, yatırımlar açısından çok daha büyük önem arzeden devlet politikalarındaki devamlılık ve tutarlılık kastedilmektedir.

Dünya Bankası liderliğinde 80 ülkede yürütülen Dünya İş Ortamı Araştırması'nın (World Business Environment Survey) bir parçası olarak 150 Türk yatırımcı arasında yapılan ankette, iş dünyasının enflasyondan sonra karşılaştığı en büyük engellerden birinin izlenen politikalarındaki istikrarsızlık ve belirsizlik olduğu sonucuna varılmıştır.¹¹

Sermayenin, arsa, arazi, bina, makine ve ekipman veya üretim tesisi gibi kolaylıkla likide dönüştürülemeyen aktif değerlere bağlandığı doğrudan yatırımlarda, yatırım kararı uzun vadeli bir taahhüt içermektedir. Dolayısıyla, kısa vadeli program, uygulama ve teşvikler, geleceğe dair bir belirsizliğin söz konusu olduğu ortamlarda etkilerini büyük ölçüde kaybetmektedir.

Her yatırımcı, yapılan işin içinde barındırdığı riski tanımakta ve kabullenmektedir. Ancak, çok geniş ve büyüyen bir iç pazar hacmi gibi kimi yatırımlar açısından daha ağır basan bazı özel nedenler bulunmadığı sürece, istikrarsız uygulama ve yasal düzenlemelerden kaynaklanan ve uzun vadeli yatırım saikleri ile örtüşmeyen kısa vadeli perspektifler benimsemeyi gerektiren riskler uzun vadeli düşünen yatırımcılar tarafından kabul edilemez.¹² Bu nedenle, daha fazla doğrudan yatırım çekmeyi amaçlayan ülkelerin uluslararası sermayenin ihtiyaç duyduğu idari istikrar ve güven ortamını sağlaması bir önkoşul olarak ortaya çıkmaktadır.

İktidardaki değişikliklere rağmen makroekonomik programların kaldığı yerden devam ettirildiği Çek Cumhuriyeti ile birbirini takip eden hükümetlerin uluslararası sermaye yatırımları karşısında benzer olumlu politikalar izlediği İrlanda, idari istikrar konusunda başarıyı yakalamış ülkelere örnek olarak gösterilebilir. İdari istikrarın sağladığı güven ortamı, bu ülkelerin doğrudan yatırımlar konusundaki performanslarında önemli rol oynamıştır.

¹¹ Turkey, Administrative Barriers to Investment, June 2001, FIAS

¹² Foreign Direct Investment in Africa: Trends, Constraints and Challenges, Abdelkader Allaoua & Michael Atkin
29 November – 1 December 1993

4.3.2. Bürokrasinin işlerliği

Uluslararası sermaye, yatırımlarını makul bir zaman sürecinde gerçekleştirebilmeyi hedeflemektedir. Bu süreç içerisinde tamamlanması gereken işlemlerin mümkün olduğunca açık, basit, anlaşılabilir ve adil olması yatırım sürecini kolaylaştırmaktadır. Bu çerçevede uluslararası sermayeyi cezbetmek isteyen birçok ülke, sistemlerini bu gerçekler ışığında oluşturarak bürokratik engelleri asgariye indirmektedir.

Yatırımların devamlılığı için, yatırım yapılan ülkede bürokrasinin sağlıklı ve etkin bir şekilde işlemesi büyük önem taşımaktadır. Özellikle devlet bürokrasisi ile sıkça karşılaşılan sektörlere yapılacak olan yatırımlarda (telekomünikasyon ve enerji sektörü gibi) bürokrasinin işlerliği daha da önemli hale gelmektedir.

4.4. Kurumsal/Kültürel etkenler

Bazı araştırmalar, ülkelerin şeffaflık düzeyinin, uluslararası sermayenin ülkeye çekilmesinde diğer etkenlerden daha da önemli olabildiğini göstermektedir. Öte yandan kurumsal altyapıya büyük önem atfeden uluslararası sermaye, özellikle etik yıpranmanın ağırlıklı olarak görüldüğü sektörlerde yatırım yapmak konusunda tereddütlü davranmaktadır.

4.4.1. Şeffaflık

Günümüzde iş yaşamında sık sık kullanılmaya başlanan şeffaflık kavramı yaklaşıma bağlı olarak farklı şekillerde anlaşılabilen bir kavram olarak, kamu yönetiminde rüşvet ve yolsuzluk olmaması, hukukun üstünlüğü, ekonomik politikaların (mali, vergisel) belirlenmiş olması, firmalarda muhasebe standartlarının tutarlı ve uluslararası standartlara uygun olması ve mevzuatın açık, tutarlı ve keyfiliğe yol açmadan uygulanıyor olması şeklinde tanımlanmaktadır.

Özellikle uluslararası yatırımcıların yatırım yapmayı planladıkları ülkelerin şeffaflık düzeyi üzerinde titizlikle durdukları görülmektedir. Bazı araştırmalar, ülkelerin şeffaflık düzeyinin, uluslararası sermayenin ülkeye çekilmesinde diğer etkenlerden daha da önemli olabildiğini göstermektedir.

Zira, uluslararası yatırımcı, yatırımını yapmadan önce, yatırımının risk ve getirilerini hesaplayabilmek ve önünü görebilmek istemektedir. Örneğin, yatırımın gerçekleştirilmesi halinde uygulanacak mevzuat hükümlerinin kolay anlaşılabilir bir yapıda olması uluslararası yatırımcılar için ciddi bir belirsizlik olarak kabul edilmektedir.

Başka bir ifadeyle şeffaflık düzeyinin düşük olduğu ülkelerde yatırımcının (ulusal veya uluslararası) risk ve getirileri önceden kestirebilmesi mümkün olmayabilmektedir. Bu durum, özellikle uluslararası yatırımcılar tarafından o ülkeye uygulanan ülke riski priminin artması ve gizli bir ilave kurumlar vergisi varsayılması durumunu ortaya çıkarmaktadır.

4.4.2. Kurumsal altyapı

Doğrudan yatırımları etkileyebilen faktörlerden biri de ülkedeki kurumsal altyapıdır. Kurumsal altyapı, doğrudan yatırım yapacak olan uluslararası yatırımcılar için ortaklık kuracakları veya stratejik işbirliği içine girecekleri kurumlar ile ilgili olarak önemli bir faktördür.

Sözgeleşti, yatırımının risk ve getirisini önceden bilmek isteyen doğrudan yatırım yapacak olan uluslararası yatırımcı için beraber yola çıkacağı kurumun taahhütlerini yerine getirebilecek bir kurumsal altyapıya sahip olup olmadığı büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, işletme yönetimlerinin kalitesi ve işletmelerde muhasebe/raporlama altyapısının düzeyi öncelikle vurgulanması gereken kurumsal altyapı unsurlarıdır.

Öte yandan, bir ülkedeki kurumsal altyapı yalnızca uluslararası yatırımcının ortaklık yapacağı kuruma ilişkin değil diğer çevresel faktörler açısından da önem taşımaktadır. Örneğin;

- Hammadde satın alınacak tedarikçinin kurumsal altyapısı,
- Potansiyel müşteri kitlesinin kurumsal altyapısı,
- Hizmet alınacak olan kuruluşların kurumsal altyapısı,
- Potansiyel rakiplerin kurumsal altyapısı gibi.

Gerçekten de bazı durumlarda sadece işbirliği yapılacak olan yerel kurumun değil, iş çevresindeki diğer kurumların kurumsal altyapıları da önemli rol oynayabilmektedir. Örneğin, üretimi gerçekleştirebilmek için o ülke içinden belli bir hammadde tedarik etmek zorunda olan bir yatırımcı, o ülkede kendisine bu hammaddeyi düzenli olarak sağlayabilecek olan kurumların altyapısına güvenemiyorsa belki de o ülkede düşündüğü yatırımı yapmayacaktır.

4.4.3. Sosyokültürel yapı

Sosyokültürel yapı ve bu çerçevede gerçekleşen insan davranış ve değerleri ülke ekonomilerinin işleyişi ve performansı üzerinde önemli ölçüde etkili olmaktadır. Sosyokültürel yapı içerisinde yer alan yazılı olmayan kurallar ve normlar, iş yaşamına ilişkin davranışları, gelenekleri ve alışkanlıkları etkilemektedirler. Örneğin sosyokültürel yapının içerdiği girişimcilik, uzlaşma ve ortaklık kültürü, aşırı milliyetçi tutumlar, tasarruf alışkanlıkları gibi unsurlar ülkelerin ekonomik performansını şekillendirmektedir. Zengin doğal kaynaklara ve yüksek eğitim oranına sahip olan ekonomilerin muhafazakar politikalar yüzünden gerilemesi sosyokültürel yapıya ilişkin uygulamaların ekonomiye etkisi açısından örnek olarak gösterilebilir.

Ülkelerin ekonomik performansını dolaylı olarak etkileyen sosyokültürel yapı uluslararası sermaye girişini etkileyen faktörler arasında da gösterilmektedir. Ancak doğrudan yatırım girişine etken faktörler üzerine yapılan araştırmalar¹³, ülkelerin uluslararası sermaye girişini artırmak için uyguladıkları politika ve stratejilerin, uluslararası sermaye girişini belirlemede ülkenin kültüründen veya coğrafi konumundan daha önemli olduğunu göstermiştir.

Uzun dönemde ortaya çıkan problemlere bakıldığında çoğunun temelinde iş kültürü ve iş etiği ile ilgili anlaşmazlıklar olduğu görülmektedir. Ancak sosyokültürel farklılıkların etkisinin ölçümü hem bu gibi tepkiler uzun dönemde hissedildiği hem de rakamlara dayandırılmadığı için mümkün olamamaktadır.

Her ne kadar sosyokültürel yakınlık en etken faktörlerden biri olmasa da birçok ülkenin hem dil hem de coğrafi konum açısından benzerlik gösteren ülkelerde yatırım yaptıkları bilinmektedir. Aynı dil kullanımının ülke kültürlerini nispi olarak yakınlaştırdığı tezi paralelinde diğer yatırım faktörleri sabit tutulduğunda uluslararası yatırımcıların benzer sosyokültürel yapıya sahip ülkeleri tercih ettikleri görülmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nin en çok yatırım yaptığı ülkeler arasında hem lokasyon hem de dil açısından aynı özellikleri taşıyan Kanada ile İngiltere ve Avustralya yer almaktadır.

¹³ Wilhelms, Foreign Direct Investment and its determinants in emerging markets, July 1998

4.4.4. Etik Yıpranma

Etik yıpranma, iş çevrelerinin temel yasal iş kurallarına uymaması sonucu ekonomik menfaat elde etmeleri ile gerçekleşmektedir. Genellikle yasaların getirdiği zorunlulukların denetimi yetersiz olmakta veya piyasa koşullarından dolayı denetim yapılamamaktadır. Kurallara uymama sonucu elde edilen ekonomik menfaat, kurallara uymama sonucu maruz kalınacak cezadan daha fazla olduğu takdirde, sözü edilen işkolunda kural dışı faaliyetlerde artışa neden olmaktadır.

Gelişmiş ekonomilerde de geçmiş dönemlerde örnekleri görülen etik yıpranmaya, sözkonusu işkolunda oluşmuş genel işletme dinamiği ile yasal iş çerçevesi arasındaki uyumsuzluk sebep olmaktadır. Pek çok işkolunda bu sebeplerden dolayı denetleyici merciler sektörün içinden gelen elemanların sahip oldukları sektör tecrübesine ve birikimine ihtiyaç duymaktadırlar. Herhangi bir sektörde eğer etik yıpranmanın örnekleri sözkonusu ise, en uygun yaklaşım, bunun ekonomik sebeplerini araştırarak yasaklayıcı kanun ve yönetmeliklerden çok ekonomik fayda sağlayıcı faktörleri ortadan kaldırarak önlemler alma şeklinde olacaktır. Etik yıpranma sadece etkin denetim eksikliğinden değil, aynı zamanda yetersiz ve işkolundaki uygulamalarla örtüşmeyen mevzuat dolayısıyla ortaya çıkmaktadır. Kamu çıkarlarını etkileyen ekonomik faaliyetler belirli bir denetim ve düzenleyici merci tarafından kontrol edilmekte ancak çoğu zaman bu denetleyici merci ciddi bir sorun ortaya çıkmadan müdahale etmemektedir. Etkili denetimin birinci şartı sektörün ekonomik aktivitesini bürokratik engellerle zayıflatmamak, ama sektörün ekonomik faaliyetlerine de geniş anlamda denetlenebilir bir düzen getirmektir. Ülkelerin şeffaf ve kabul görmüş standartlara sahip olması etik yıpranmayı asgariye indirgeyecek başlıca etkidir. Tecrübeler uluslararası sermayenin özellikle etik yıpranmanın ağırlıklı olarak görüldüğü ülke ve sektörlerde yatırım yapma konusunda tereddütlü davrandığını göstermektedir.

4.5. Vergisel etkenler

Bir ülkenin sermaye yatırımları açısından cazip hale gelmesinde rol oynayan bir diğer önemli faktör de vergidir. Burada "vergi" tabiri hem Kurumlar Vergisi, Gelir Vergisi gibi gelir üzerinden alınan vergileri hem de Damga Vergisi, Harçlar gibi dolaylı işlem vergilerini kapsayacak şekilde kullanılmaktadır. Zira bazı hallerde işlem vergileri gelir üzerinden alınan vergiler kadar etkili olabilmektedir.

Öte yandan sermaye yatırımlarında yalnızca vergi oranları değil vergi idaresinin yaklaşımı, mevzuatın kolay anlaşılır ve uygulanabilir olması, vergi idelerinin zamanında ödenmesi, vergi adaletinin ve eşitliğinin olması, vergisel bürokrasinin az olması gibi unsurlar da etken olmaktadır. Bu arada, yüksek enflasyon gibi fiili vergi yükünü farklılaştıran makroekonomik faktörlerin de hesaba katılması gerekir.

Ayrıca, vergi sistemi diğer hukuki sistemlerle de iç içe geçmiş olduğundan, bu başlık altında, sermaye yatırımları üzerinde etken olabilecek diğer hukuki sistemleri de kavramak gerekir. Sözcüleri, teşvik sistemi ülkelerin sermaye yatırımlarını cezbetmekte önemli enstrümanlardan biridir. Bu nedenle, özellikle yatırım için birden çok alternatife sahip olan uluslararası yatırımcılar için yukarıda açıklanan anlamda "vergi" önemli bir ülke performansı kriteri haline gelmektedir.

4.6. Uluslararası Sermaye'nin potansiyel bir yatırımda öngördüğü yatırım analizleri ve aşamaları

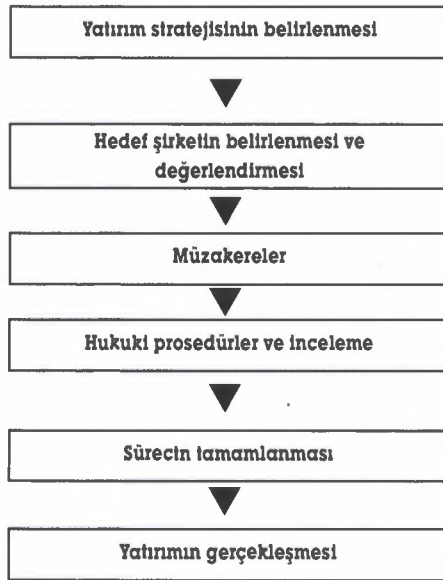
Uluslararası yatırımcılar birçok analiz ve inceleme yaparak yatırımlarını gerçekleştirmektedirler. Uzun olarak nitelendirilebilecek yatırım sürecindeki aşamaların Türk şirketleri tarafından bilinmesi çok uluslu şirketlerin yaklaşımlarını daha anlaşılabilir kılacaktır.

Uluslararası yatırımcılar yatırım aşamasında bir dizi analiz ve inceleme yapmaktadırlar. Yatırım sürecinin sonuçlanması bu aşamalarda yapılan incelemelerin olumlu olması, görüşmelerin devamlılığı gibi birçok etkene bağlıdır. Birçok yatırım kararının bu uzun yatırım sürecinin henüz başlangıcında durma noktasına geldiği, ancak sınırlı yatırımların bu süreç tamamlanarak gerçekleştirildiği gözlemlenmiştir.

Yatırımın gerçekleşme süreci genelde kısa olmayan bir zaman dilimi gerektirmektedir. Bu sürecin doğrudan yatırımlarda asgari 3 ay'dan başlayarak birkaç seneye kadar uzadığı gözlemlenmiştir. Özellikle likidite sıkışıklığı yaşayan şirketlerin finansman açıklarını kapatmak amacıyla yatırımcı arayışına girmeleri bu sürecin tahmin ettiklerinden daha uzun bir süreyi kapsamaması dolayısıyla taraflar için olumsuz sonuçlanabilmektedir.

Yatırım süreci, her durum için kendine özgü farklılıklar olsa da, genelde aşağıdaki şemada gösterilen aşamalar şeklinde gelişmektedir (Şekil 1). Ancak aşamaların içeriğinin veya zamanlamasının her yatırımda değişebileceği de dikkate alınmalıdır.

Şekil 1: Yatırım sürecinde öngörülen başlıca aşamalar



4.6.1. Yatırım stratejisinin belirlenmesi

Yatırım stratejisi, yatırımcının amacına uygun olan yatırım ile ilgili olarak ülke, bölge ve şirket seçimini etkileyecek kriterleri içermektedir. Yatırım stratejisi tespitinde önem arzeden çeşitli unsurların başlıcaları:

- Pazar payını arttırmak
- Coğrafi sınırları genişletmek

Ürün yelpazesini genişletmek

Mevcut operasyonlardan elde edilen nakit fazlasını değerlendirmek

Müşteri ağını genişletmek

Başlıca tedarik kaynağını korumak

olarak sayılabilir. Yatırım stratejisinin belirlenmesinden sonra stratejinin uygulanmasında kullanılacak olan yöntemin tespiti gerekmektedir. Yatırımcı tarafından değerlendirilen yöntemler arasında;

Organik büyüme

Ortak girişim (JV)

Distribütörlük anlaşmaları

Tedarik anlaşmaları

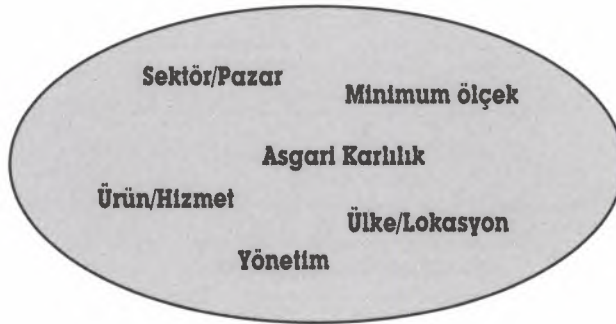
Azınlık hisse alımı

Yeni yatırımlar

yer almaktadır. Bu aşamada uluslararası yatırımcı çeşitli unsurları dikkate alarak yatırım için uygun ülke seçiminde karar vermektedir. Burada dikkat edilen başlıca unsurlar arasında ekonomik, idari istikrar ve hukuki güvenlik yer almaktadır. Bir önceki bölümde bahsedilen bu unsurlara ilave olarak ülkenin iç pazarı, ülkedeki altyapı durumu, gerekli hammadde tedarikçilerinin varlığı, nitelikli iş gücü, rekabet ortamı gibi yatırıma özgü konular da uluslararası yatırımcı tarafından araştırılmaktadır. Uluslararası sermaye girişinde etkili olan bu unsurlar ekonomik, politik, kurumsal ve uluslararası sermayeye ilişkin uygulamalar olarak sınıflandırılarak bir önceki bölümde Tablo 1'de listelenmiştir.

Ülke, sektör/pazar, ürün/hizmet ve yöntem seçiminden sonra yatırımcı elindeki mevcut kaynakları (malî, insan kaynakları, vs.) da dikkate alarak yatırım yapılacak hedef şirket profilini belirler. Hedef şirket profilinin belirlenmesinde çeşitli kriterler kullanılmaktadır (Şekil 2).

Şekil 2: Yatırım Kriterleri



Profil belirlendikten sonra uygun hedef şirket tespiti için araştırma çalışmaları yapılmaktadır. Yatırımcı hedef şirket tespitinde pasif bir yaklaşım benimsediğinde genelde ortaklık arayışına girmiş şirketler veya ihaleye çıkarılmış şirketlerle sınırlı kalmaktadır. Ancak aktif bir yaklaşım söz konusu olduğunda yatırımcı pazar araştırması yaparak profiline uygun şirket arayışına girmektedir. Özellikle pazarda hedef sektörde daha evvel yapılmış yatırımlar olduğu takdirde yatırımcıların bu konudaki yaklaşımlarının daha agresif olduğu görülmektedir.

4.6.2. Hedef şirketin belirlenmesi ve değerlendirilmesi

Yatırım profiline uygun şirket arayışına giren yatırımcılar bu araştırma çerçevesinde belirlenen şirketleri kriterlere uygunluk ve yaratabilecekleri sinerji açısından değerlendirerek yaklaşım yöntemini tespit etmektedirler. İlk toplantılar genelde şirket ortakları veya üst düzey yönetim

düzeyinde gerçekleştirilmekte ve tespit edilen tüm şirketlerle görüşme yapılarak şirket hissedarlarının olası bir satış işlemine bakış açısı değerlendirilmektedir.

Bu aşamada yatırımcılar herhangi bir teklif vermeden önce ilgi gösteren şirketlerden mali tablolar, projeksiyonlar, nakit akımları gibi bazı bilgi taleplerinde bulunmaktadırlar. Elde edilen bu bilgiler kullanılarak hedef şirket için fiyat tespitine yönelik bir değerlendirme çalışması yapılmaktadır. Bu çalışma çerçevesinde indirgenmiş nakit akımları, net aktif, ve çarpanlar olarak adlandırılan çeşitli yöntemler kullanılmaktadır.

Yatırımcının, değerlendirme çalışması sonuçlarını, stratejisini ve yatırım yapılması düşünülen şirketin yatırım profiline uygunluğunu dikkate alarak yatırım için bir fiyat aralığı tespit etmesi genelde yatırım sürecinin bu aşamasında gerçekleşmektedir. Teklif hazırlanırken fiyatın bir kısmının yatırımın gelecekteki performansına bağlanması da sık görülen uygulamalardandır. Bu aşamanın sonucunda hazırlanan teklif mektubu ('letter of intent' veya 'memorandum of understanding') hedef şirkete iletilir ve bir sonraki aşamada müzakereler devreye girer.

4.6.3. Müzakereler

Müzakereler sadece fiyat konusu ile sınırlı kalmamakta, birçok konu görüşmeler sırasında pazarlık konusu olabilmektedir. Bu aşamada taraflar arasında görüşülenler başlıca aşağıdaki konuları kapsamaktadır:

- Hisse oranı
- Hisse veya aktif satışı
- Şirket yöneticileri ile yazılı anlaşmalar
- Satış haricinde tutulan aktifler
- Ödeme koşulları
- Temettü ödemeleri
- Hizmet sözleşmeleri

Yapılan görüşmelerin sonucunda hukuki inceleme ve özel inceleme şart koşularak bağlayıcılık taşımayan ön anlaşma taraflar arasında imzaya açılır. Anlaşma çerçevesinde yatırımcının belli bir zaman dilimi için münhasırlık araması olağan olarak rastlanan uygulamalardandır. Bu şekilde yatırımcı hedef şirketin başka alıcılarla görüşmesini müzakereler sona erene kadar kısıtlamış olmaktadır.

4.6.4. Hukuki prosedürler ve özel inceleme

Yatırımcı, taraflar arasında imzalanan anlaşma çerçevesinde hedef şirket ile ilgili hukuki, mali ve vergisel özel inceleme ('due diligence') yaptırmaktadır. Due diligence sadece bu konularla sınırlı olmayıp, operasyonel ve çevre gibi konuları da içerebilmektedir. Özel incelemenin amacı hedef şirket ile ilgili yatırımcı açısından risk yaratabilecek konuların belirlenmesidir. Bu incelemede tespit edilen riskleri değerlendiren yatırımcı, risklerin boyutunu ve mevcut stratejisini dikkate alarak yatırım kararını vermektedir.

4.6.5. Yatırımın gerçekleşmesi

Yatırım kararı aşamasında hedef şirket ile görüşmeler çerçevesinde özel inceleme çalışmasında ortaya konan riskler teminat/garanti ve/veya tespit edilen fiyata bir düzeltme olarak yansıtılır. Bu aşamada yatırımcı ile hedef şirket arasındaki satış anlaşması son haline getirilerek, ortaklık ile ilgili gerekli mercilere (uluslararası sermaye izni, rekabet kurulu, vb. gibi) başvurular yapılarak yatırım için gerekli idari ve hukuki prosedürler yerine getirilir.

5 Dünya'daki Gelişmeler

Doğrudan yatırım girişleri 2000 yılında %18 artış göstererek 1,271 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin payı % 19 civarlarında kalırken, önceki senelerde olduğu gibi ABD, Japonya ve AB ülkeleri doğrudan yatırımlarda ilk sıraları almaktadırlar.

5.1. Küresel yatırımlar ve uluslararası sermaye yatırımlarının dağılımı

2000 yılında gelişmiş ülkeler doğrudan yatırım girişlerinde %80 civarında pay alırken, gelişmekte olan ülkeler %19 civarında bir pay almış, ancak 1999 senesi rakamlarından öteye bir artış sağlayamamışlardır. Yıllar itibarıyla incelendiğinde gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan yatırımların tutarının artmakta olduğu ancak gerçekleşen doğrudan yatırım içindeki paylarının düştüğü gözlemlenmektedir (Tablo 2). Bu düşüşün sebebi olarak son senelerde gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren çokuluslu şirketlerin gerçekleştirdiği dev şirket evlilikleri ve satın almaları gösterilmektedir.

Tablo 2 :Doğrudan yatırım girişleri (milyar ABD Doları)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Küresel	331	385	478	693	1,075	1,271
Gelişmiş ülkeler	203	220	271	483	830	1,005
Gelişmekte olan ülkeler	113	152	187	188	222	240

Kaynak: World Investment Report 2001, UNCTAD

Tablo 3: Doğrudan yatırım çıkışları (milyar ABD Doları)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Küresel	355	392	466	712	1,006	1,150
Gelişmiş ülkeler	306	332	397	672	946	1,046
Gelişmekte olan ülkeler	49	58	66	38	58	100

Kaynak: World Investment Report 2001, UNCTAD

Uluslararası sermaye hareketleri sayıları 60,000'i aşan çokuluslu şirketler ve 800,000 civarındaki bağlı ortaklıkları aracılığıyla hızlı bir artış göstermektedir. Ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerde gerçekleşen sınır ötesi şirket evlilikleri ve satın almalar uluslararası sermaye hareketinin artışının ana sebepleri olarak görülmektedir.

Ülkelerin doğrudan yatırımlara bakış açısının değişmesi sonucu liberalleşen uluslararası sermayeye ilişkin mevzuat ve uygulamalar çokuluslu şirketlere yatırım konusunda birçok alternatif sunmaktadır. Özellikle son senelerde, portföy yatırımlarından, hatta banka kredilerinden daha istikrarlı olan doğrudan yatırımları önemli bir finansman kaynağı olarak gören gelişmekte olan ülkeler, ekonomilerini uluslararası sermaye yatırımlarına açmakta ve yatırımların artması için politika ve uygulamalarında çeşitli değişiklikler yapmaktadırlar.

1991-2000 yılları arasında ülkelerin doğrudan yatırım konusunda mevzuatlarında gerçekleştirdikleri 1,185 değişiklikten 1,121'inin uluslararası sermaye çekmeye yönelik daha liberal bir yatırım ortamı sağlama amacı gütmekte olduğu belirlenmiştir¹⁴ (Tablo 4).

¹⁴ World Investment Report 2001, UNCTAD

Tablo 4: Doğrudan yatırım mevzuatlarında yapılan değişiklikler

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mevzuat değişikliği yapan ülke sayısı	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Doğrudan yatırımı	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
Destekleyen değişiklikler	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
Desteklemeyen değişiklikler	2	0	1	2	6	16	16	9	9	3

Kaynak: UNCTAD

Gelişmiş ülkeler arasında doğrudan yatırımlarda en yüksek payı Japonya, Avrupa Birliği ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri almaktadır. Bu ülkeler hem doğrudan yatırım girişinde hem de diğer ülkelere yapılan yatırım açısından önde gelmektedirler (Tablo 5). Japonya, Avrupa Birliği ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri, sayısı 50,000'i aşan çokuluslu şirketleri ile dünya çapında gerçekleşen doğrudan yatırımların yaklaşık olarak % 80'ini oluşturmaktadırlar. Uluslararası sermaye girişinde lider olan Amerika Birleşik Devletleri, uluslararası yatırımlarda liderliği 1999 senesinde İngiltere'ye kaptırmıştır, 2000 senesinde ise Fransa'nın da gerisinde kalarak üçüncü sıraya gerilemiştir.

Tablo 5: Uluslararası Sermaye Giriş ve Çıktıları -2000 (milyar ABD Doları)

	Japonya	Avrupa Birliği Ülkeleri	A.B.D.	Küresel
Doğrudan yatırım girişleri	8	617	281	1,271
Doğrudan yatırım çıkışları	33	773	139	1,150

Kaynak: World Investment Report 2001, UNCTAD

2000 senesinde gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan yatırımlar bölgesel olarak farklılıklar göstermiştir. 1999'da 110 milyar ABD Doları pay alan Latin Amerika ve Karayipler Bölgesi 2000 senesinde ağırlıklı olarak Hong Kong'da gerçekleşen yüksek doğrudan yatırımlarla başarılı bir performans sergileyen Asya ve Uzak Doğu'nun gerisinde kalmıştır.

Tablo 6: Gelişmekte olan ülkelerde uluslararası sermaye girişleri (milyon ABD Doları)

	Yıllık ortalama 1989-1994	Küresel DY'nin %si	1999	Küresel DY'nin %si	2000	Küresel DY'nin %si
Afrika	3,952	2	8,971	1	8,198	1
Angola	215	<1	2,471	<1	1,800	<1
Mısır	741	<1	1,065	<1	1,235	<1
Latin Amerika ve Karayipler	17,506	9	110,285	10	86,172	7
Brezilya	1,498	1	31,362	3	33,547	3
Meksika	6,571	3	11,915	1	13,162	1
Arjantin	2,694	1	24,147	2	11,152	1
Asya ve Uzak Doğu	37,888	19	100,030	9	143,763	11
Hong Kong	4,164	2	24,591	2	64,448	5
Çin	13,951	7	40,319	4	40,772	3
Kore	869	<1	10,598	1	10,186	1
Malezya	3,964	2	3,532	<1	5,542	<1
Vietnam	651	<1	1,991	<1	2,081	<1
Kazakistan	677	<1	1,587	<1	1,249	<1
Türkiye	708	<1	783	<1	982	<1
Orta ve Doğu Avrupa	3,444	2	23,222	2	25,419	2
Polonya	788	<1	7,270	1	10,000	1
Çek Cumhuriyeti	563	<1	6,324	1	4,595	<1
Macaristan	1,152	1	1,944	<1	1,957	<1
Küresel	200,145	100	1,075,049	100	1,270,764	100

Kaynak: World Investment Report 2001, UNCTAD

2000 yılında doğrudan yatırım girişleri Asya'da 143 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır. Rekor olarak nitelendirilen bu yatırımların en büyük bölümü 64 milyar ABD Doları ile Hong Kong'da gerçekleşmiştir. Hong Kong'da 2000 senesi içinde gerçekleşen yatırımların yüksek olma sebepleri arasında: telekomünikasyon alanında gerçekleşen şirket evliliği, Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne girmesi beklentisiyle yatırım yapmayı planlayan birçok çokuluslu şirketin ilk aşamada yatırımlarını Hong Kong'a yönlendirmesi ve Hong Kong'un ekonomik performansının düzelmesi sayılabilir.

Çin'de doğrudan yatırım girişi 2000 senesinde 41 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Çin'in önceki senelerdeki performansı ile karşılaştırılma yapıldığında ciddi bir artış olmadığı gözlemlenmiştir. Dünya Ticaret Örgütü'ne dahil olması ile birçok çokuluslu şirketin faaliyet gösterdiği Çin'de doğrudan yatırım girişlerinde ciddi bir artış olması beklenmektedir.

Latin Amerika'da 1999 senesinde gerçekleşen yüksek hacimli üç şirket satın alımından dolayı 2000 senesi doğrudan yatırım rakamları 1999 senesine göre bir düşüş göstermiştir. Özelleştirme önceki yıllardaki hızıyla devam etmese de doğrudan yatırım girişinde ana etkenlerden biri olarak önemini devam ettirmektedir. Güney Amerika'da doğrudan yatırım girişi 2000 senesinde ağırlıklı olarak doğal kaynaklar ve hizmet sektörlerinde, Meksika'da ise üretim ve finans sektörlerinde gerçekleşmiştir.

Orta ve Doğu Avrupa'da doğrudan yatırım girişleri, ağırlıklı olarak özelleştirmeler yoluyla 2000 senesinde 25 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır. Özellikle Bağımsız Devletler Topluluğu'nda

yer alan ülkelerde özelleştirme sürecinin henüz daha başlangıç aşamasında olduğu dikkate alındığında, ileriki senelerde Orta ve Doğu Avrupa'da özelleştirme kaynaklı doğrudan yatırımların ciddi bir artış göstereceği tahmin edilmektedir.

Güney Afrika'da önceki yıllara göre gerçekleşen daha az sayıda özelleştirme, şirket evliliği ve satın alma, ve Angola'da petrol sektöründe görülen yavaşlama 2000 senesinde Afrika'ya yapılan doğrudan yatırım miktarında azalmaya sebep olmuştur.

Doğrudan yatırımlar küresel olarak eşit bir dağılım sergilememektedir: Doğrudan yatırım girişlerinde önde gelen 30 ülke küresel yatırımlardan %95 pay almakta, doğrudan yatırımları gerçekleştiren 30 ülke ise küresel yatırımların %99'unu gerçekleştirmektedir. Çokuluslu şirketlerin menşeleri incelendiğinde, finans sektörü dışında faaliyet gösteren dünyanın en büyük 100 şirketinin 90'ının merkezlerinin Japonya, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Topluluğu ülkelerinde yer almakta olduğu görülmüştür.

Doğrudan yatırım girişlerinin gelişimine bakıldığında uluslararası sermayeden yararlanan ülke sayısının gittikçe arttığı gözlemlenmektedir¹⁵. 80'li yılların ortalarında senede ortalama 1 milyar ABD Doları doğrudan yatırım girişi olan ülke sayısı 17 iken, bu sayı 90'lı yılların sonunda 51'e ulaşmıştır. Aynı şekilde senede ortalama 1 milyar ABD Doları yatırım yapan ülke sayısı 80'li yılların ortasında 13 iken, bu sayı 90'lı yılların sonunda 33 olarak gerçekleşmiştir.

Birçok gelişmekte olan ülkelerin ekonomik sorunlarının başında kaynak yetersizliği gelmektedir. Uluslararası sermaye doğrudan yatırımlar aracılığıyla birçok gelişmekte olan ülkeye finansman kaynağı sağlayarak gelişimlerine katkıda bulunmaktadır. Doğrudan yatırımların artması ve birçok ülkeyi de kapsayacak şekilde gelişimi, doğrudan yatırımları destekleme ve düzenleme amaçlı çalışmalar gerekliliğini ön plana çıkartmıştır. Yatırım ortamını düzenlemeye yönelik uygulamaların standartlaşmasını amaçlayan ve doğrudan yatırımı gerçekleştiren çokuluslu şirketlerin sorumluluklarını düzenleyen birçok çalışma yapılmıştır.

5.2. MAI - Çok Taraflı Yatırım Anlaşması

Doğrudan yatırımların küreselleşen ekonomide her geçen gün önemi artmaktadır, bu çerçevede yatırımların gerek korunması gerek teşviki için yatırım anlaşmalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Çok taraflı yatırım anlaşmalarının zorluğu ve küresel bir yatırım anlaşmasının olmaması, birçok ülkenin iki taraflı yatırım anlaşmaları yapmasına sebep olmuştur. Yatırım ortamını liberalleştirmeye yönelik küresel bir çerçeve arayışı ile başlatılan MAI ise uzun müzakerelerden sonra gündemden kaldırılmıştır.

Emtia ve hizmet ticaretine ilişkin çok taraflı anlaşmaların (GATT ve GATS) uluslararası ticaretin gelişmesine olan etkileri doğrudan yatırımlar için de özel bir düzenleme ihtiyacını ortaya çıkartmıştır. Günümüzde birçok ülke karşılıklı anlaşmalar veya NAFTA gibi bölgesel anlaşmalar aracılığıyla uluslararası sermayenin gelişmesi için gerekli olan yatırım ortamını sağlayacak unsurları temin etmeye çalışmaktadır.

Birleşmiş Milletler (UN) bünyesinde yer alan UN Uluslararası Şirketler Merkezi 1974'de kuruluşundan 1992'de merkezin kapanmasına kadar uluslararası sermayenin büyük bir kısmını oluşturan çokuluslu şirketlerle ilgili "UN Code of Conduct on Transnational Corporations" anlaşmasının yürürlüğe konması için çalışmalarda bulunmuştur. Çokuluslu şirketlerin haklarını ve sorumluluklarını düzenlemeyi amaçlayan UN Code of Conduct on Transnational Corporations sonuçlandırılmamış ve 1992'de merkezin kapanmasıyla gündemden kalkmıştır.

Yatırım ortamını liberalleştirmeye yönelik global bir çerçeve arayışı MAI'nin temelini oluşturmuştur. Uluslararası sermayenin yaygınlaştırılmasına ve yatırımların korunmasına yönelik düzenlemelerin yer aldığı bir yapı oluşturmayı amaçlayan MAI OECD bünyesinde 1995 senesinde müzakerelere açılmıştır. Yaklaşık iki sene süren kapalı görüşmelerden sonra yayınlanan MAI taslağı 29 OECD ülkesinin ve 9 gözlemci ülkenin katılımlarıyla yaklaşık 3 yıl devam eden görüşmelerden sonra gündemden kaldırılmıştır.

MAI'de vurgulanan ana temalar arasında özellikle ayrımcılığa ilişkin konular önceliklidir: MAI taraflarının uluslararası sermaye ve yatırımcıları ev sahibi ülke yatırımcılarıyla eşdeğer tutmaları ('National Treatment')

MAI taraflarının diğer yatırımcıları ve MAI ülkelerini eşdeğer tutmaları ('Most Favoured - Nation Treatment')

MAI çerçevesinde ele alınan diğer önemli konular:

Şeffaflık; Kanunlar, mevzuat ve uygulamaların açık olması

Fon aktarımı; Yatırımlarla ilgili ödemelerin (sermaye, temettü, kar payı, vb gibi) ev sahibi ülkeye ve yatırım yapan ülkeye aktarımının serbest olması

Yatırımcıların ülkeye giriş ve kalışlarındaki engellerin ortadan kaldırılması; Yatırımcılara ve üst düzey personele ev sahibi ülkeye serbest giriş ve çalışma haklarının verilmesi

Yatırımlarda aranan kriterler; yatırımlarda aranan asgari emtia ve/veya hizmet ihracatı zorunluluğu gibi kriterlerin kaldırılması

Kamulaştırma; ancak kamu yararı söz konusu olduğunda, yeterli ve etkili bir tazminat şartı ile mümkün olması

İhtilafların çözümü; İhtilafların çözümünde ev sahibi ülke ve yatırımcı ülke arasında tahkim uygulaması

Sivil toplum örgütlerinin MAI'ye uluslararası şirketlerin ('Multinational') menfaatlerini gözetten bir içeriğe sahip olduğu gerekçesi ile yönelttikleri eleştiriler, ve müzakerelere katılan ülkelerin anlaşma hükümlerinin bütünlüğü üzerinde mutabakata varamaması ile MAI 1998 yılında gündemden kaldırılmıştır. MAI'nin içeriğinde eleştiri çeken başlıca konular arasında:

Anlaşma hükümlerinin yatırımcıdan ziyade çokuluslu şirketlere avantaj sağlar şekilde tasarlanması,

Anlaşmanın ülkelerin egemenliğini kısıtlayıcı hükümler içermesi: çevre ve iş kanunu ile ilgili uygulamalar açısından ülkelerin sınırlandırılması,

MAI ile çokuluslu şirketlere birçok hak verilmesine rağmen, sorumluluklarının sınırlı bırakılması,

Çokuluslu şirketlere uğradıkları zararlardan dolayı ev sahibi ülkeye karşı dava açma hakkı tanınması,

Ülkelerin çokuluslu şirketlere ev sahibi ülkeye teknoloji getirmeleri yönünde yatırım kriterleri uygulayamamaları,

MAI'ye taraf olan ülkelerin anlaşmadan çekilmeleri halinde, anlaşma hükümlerinin bağlayıcılığının uzun süre devam etmesi (20 sene), yer almaktadır.

6
Uluslararası
Sermaye
Yatırımları
Açısından
Örnek
Ülke
İncelemeleri

Ülkelerin uluslararası sermaye yatırımlarını arttırmaya yönelik uygulamalarının etkinliği, her ülkenin kendine has özellikleri ışığında ve genel konjonktürü de kapsayan geniş bir perspektif dahilinde, bir bütün olarak değerlendirilmelidir. Bir ülkede başarılı olan bir girişimin aynı koşulları tamamen sağlamamış bir başka ülkede aynı başarıyı yakalamasını beklemek doğru olmaz.

Bununla beraber, coğrafi konum, ekonomik gelişme ve hedeflenen pazarlar gibi özellikler açısından Türkiye'yle yakınlık sergileyen ülkelerin izlediği başarılı bazı temel politikalar, Türkiye'nin bu konuda atacağı adımlar açısından yol gösterir nitelikte olabilecektir. Bunun da ötesinde, bu gibi ülkelere Türkiye ile aynı hedefler doğrultusunda ilerleyenlerin girişimleri, rekabette geri plana düşmemek için çok yakından takip edilmelidir.

Benzer ülkelerin haricinde, Türkiye ile aynı coğrafya içinde bulunmayan, farklı sosyo-kültürel ve ekonomik özellikler sergileyen ve farklı ülkelerle rekabet içinde olan, ancak doğrudan sermaye yatırımları alanında değişik uygulamaları ve başarılarıyla öne çıkan diğer ülkelerin de incelenmesi, Türkiye koşullarına uyarlanabilecek yöntem ve uygulamaların tespiti açısından yararlı olabilecektir.

6.1. Türkiye'nin doğrudan yatırımlar için rekabet ettiği ülkeler¹⁶

Henry Loewendahl (PricewaterhouseCoopers, İngiltere) ve Ebru Loewendahl (Institute for Turkey-European Relations) tarafından, Türkiye'nin uluslararası sermaye konusundaki performansına ilişkin Ekim 2000 tarihli rapor hazırlanırken 30 kapsamlı mülakat yapılmıştır. Tamamı kıdemli müdür, ortak, yönetim kurulu üyesi veya başkanı pozisyonunda bulunan katılımcılar, yatırımcılara ve hükümetlere hizmet veren, dolayısıyla Türkiye'deki yatırımlara ilişkin değerli deneyim ve gözlemlerinin yanısıra yatırım kararları üzerinde de büyük etkileri bulunan Avrupa ve Kuzey Amerika'nın önde gelen uluslararası yatırım broker'ları, Türkiye'de de yatırımları bulunan dünyanın en büyük çokuluslu şirketlerinden altısının ve önde gelen kamu ve özel kurumların çalışanları arasından seçilmiştir.

Yapılan mülakatlarda bu katılımcılara Türkiye'nin doğrudan yatırımlar konusunda hangi ülkeler ile rekabet ettiği konusundaki görüşleri sorulduğunda, verilen cevapların %70'inden fazlası ana rakip olarak Doğu Avrupa'yı işaret etmiştir. Bunu Kuzey Afrika, Rusya, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Yunanistan takip etmiştir.

Bu veriler ışığında, Türkiye'nin öncelikli olarak aynı coğrafi bölge içerisinde bulunan ülkelerle ve bunların içinden de daha ağırlıklı olarak ekonomik gelişimleri açısından Türkiye'ye benzerlik gösteren ülkeler ile rekabet ettiği anlaşılmaktadır. Bu analize paralel olarak Türkiye'nin rakibi olarak en sık telaffuz edilen ülkeler Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti olmuştur.

Bu çıkarsamanın en büyük istisnası Orta Doğu'dur. Bu bölge katılımcıların sadece %10'u tarafından Türkiye'ye rakip olarak ifade edilmiş olup, ekonomik entegrasyon eksikliği ve Türkiye'yle fazla sıkı olmayan politik ilişkilerin bunun ana nedenlerinden olduğu düşünülmektedir. Bu bölgede en çok adı geçen ülke İsrail olmuştur.

Elde edilen sonuçlara göre Asya ve Latin Amerika bu araştırmaya katılanların %70-75'i tarafından Türkiye'nin ana rakipleri arasında kabul edilmemiştir. Bu da daha önce yapılan ve çokuluslu şirketlerin artık bölgesel stratejiler izlediği yolundaki araştırma sonuçlarını destekler niteliktedir. Bu bölgeyi Türkiye'nin rakipleri arasında gören cevaplar içerisinde

¹⁶ Loewendahl and Loewendahl; Turkey's performance in attracting FDI;

en önemli paya sahip olan ülkeler Hindistan, Çin, Brezilya ve Meksika'dır.

Bu araştırmada Yunanistan da dahil olmak üzere Batı Avrupa ülkeleri toplam oyların sadece %14'ünü almıştır.

Rekabet açısından ele alınan ülkeler

Yukarıda yer alan veriler ışığında, Türkiye'nin ağırlıklı aynı coğrafi bölge içerisinde bulunan ve ekonomileri açısından Türkiye'ye benzerlik gösteren ülkeler ile rekabet ettiği anlaşılmaktadır. Türkiye'nin en önemli rakipleri olarak gösterilen ülkelerin 1995-2000 arası doğrudan yatırım rakamlarına bakıldığında, bunların içinde Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'nın yatırım miktarı ve toplam doğrudan yatırımların gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı açısından başı çektiği anlaşılmaktadır.

Tablo 7: Doğrudan yatırımlar (milyon ABD Doları)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Toplam 1995-2000	Toplam DY/GSYH*
Çek Cum.	2,562	1,428	1,300	3,718	6,324	4,595	19,927	39.85%
Macaristan	4,453	2,275	2,173	2,036	1,944	1,957	14,838	32.25%
Polonya	3,659	4,498	4,908	6,365	7,270	10,000	36,700	22.51%
Türkiye	885	722	805	940	783	982	5,117	2.56%

Kaynak: UNCTAD, World Investment Report 2001; IMD, World Competitiveness Yearbook 2001
*2000 GSYH verileri kullanılmıştır.

Dolayısıyla aşağıdaki bölümde, Türkiye'nin doğrudan yatırımlar açısından en kuvvetli rakipleri olarak ortaya çıkan bu üç ülke ele alınmakta ve elde ettikleri başarının başlıca sebepleri irdelenmektedir.

Uygulama açısından ele alınan ülkeler

Yukarıda da değinildiği üzere Batı Avrupa ve Latin Amerika Türkiye'nin rekabet içinde bulunduğu ülkeler olarak görülmemektedir. Coğrafi konum, ekonomik altyapı ve iç pazar gibi çeşitli değişkenler ele alındığında önemli farklılıklar gösteren bu ülkelerin rekabet açısından ele alınması çok doğru olmayacaktır.

Şu kadar ki, doğrudan yatırımlar açısından son on yılda Latin Amerika'nın çok önemli bir yol katettiği gözlemlenmektedir. Bu bölge içerisinde özellikle Brezilya ve Meksika doğrudan yatırım hacmi açısından pek çok ülkeyi geride bırakmıştır.

Bu nedenle, takip eden bölümde Türkiye ile doğrudan rekabet içinde bulunmayan bu ülkeler son on yılda bu performanslarının altında yatan uygulamalar açısından değerlendirileceklerdir. Yine uluslararası sermaye konusunda başarısıyla öne çıkan ülkelere biri olan İrlanda da aynı kriterler ışığında yatırım ortamı ve politikaları açısından ele alınacaktır.

6.2. Çek Cumhuriyeti¹⁷

Çek Cumhuriyeti ekonomi açısından Orta ve Doğu Avrupa'nın en gelişmiş ülkelerinden biridir. İstikrarlı ve işlevsel kurumları ve tamamlanmaya yakın ekonomik geçiş süreciyle AB üyeliğinin de en yakın adaylarından.

¹⁷ Czech Republic Investment Profile 2001 - EBRD

Çekoslovakya'nın dağılmasını müteakiben Çek Cumhuriyeti 1993 yılında bağımsız bir devlet haline gelmiştir. Ülkede 1990'ların başında yerel para biriminin önemli ölçüde devalüasyonu, fiyat ve ticaret serbestisi ve yenilikçi bir özelleştirme öngören radikal bir ekonomik geçiş programı uygulanmaya başlanmıştır.

Programın başlangıçtaki başarısına rağmen, makroekonomik performans hala kamu sektörünün egemenliğinde bulunan bankacılık sektörünün de etkisiyle 1996'da düşmeye başlamıştır. Üç yıllık bir duraklamanın ardından ekonomi 2000 yılında toparlanmaya başlamış ve gayrisafi yurtiçi hasıla %2.5 artmıştır.

Ekonomik geçiş sürecinde katedilen mesafeler sonucunda, gayrisafi yurtiçi hasılanın %80'i özel sektör üretiminden kaynaklanmaktadır. Bu rakam Batı Avrupa standartlarıyla karşılaştırıldığında dahi oldukça yüksektir. Yine de devlet, kimyasal madde şirketleri, petrol rafinerileri, yöresel elektrik dağıtım şirketleri ve telekomünikasyon şirketlerinin hisselerinin halen önemli bir kısmına sahiptir. Enerji, mühendislik ve telekomünikasyon sektörlerindeki pek çok büyük çaplı işletmenin 2001 ve 2002'de özelleştirilmesi planlanmaktadır.

Finans sektöründe yeterli yeniden yapılandırmanın gerçekleştirilememiş olması ve gerekli istikrarın oluşmaması 1990'ların ortalarında yaşanan sıkıntılara etki etmiştir. Ancak bu alanda da yürütülen reformlar sayesinde son iki yılda gelişme kaydedilmiş, büyük devlet bankalarının dörtte üçü özelleştirilmiş ve sektörü düzenleyici kanunların AB standartlarına uyumlu hale getirilme çalışmaları hız kazanmıştır.

Öte yandan sermaye piyasaları 1990 ortalarında yaygın olan standart dışı piyasa uygulamalarının yarattığı güven sıkıntısı nedeniyle az gelişme göstererek büyük bankaların piyasa hakimiyeti karşısında göreceli olarak önemsiz kalmıştır.

Ekonomik göstergeler

Üç yıllık küçülmenin ardından, bankaların özelleştirilmesi ve endüstriyel yeniden yapılanma gibi başarılı yapısal reformlar sonucu Çek ekonomisi 2000 yılında toparlanmaya başlamıştır.

Fiyat deregülasyonu ve yüksek petrol fiyatları nedeniyle enflasyon 2000 yılında %4 civarında gerçekleşmiştir. Çek Cumhuriyeti Merkez Bankası verilerine göre, 2001 yılının Haziran ayı itibarıyla tüketici fiyatlarındaki yıllık artış oranı 1999'un başından bu yana en yüksek seviyesi olan %4.3'e ulaşmıştır.

1996'da gayrisafi yurtiçi hasılanın %7'sini aşan bütçe açığı uygulanan politikalarla 1999'da %2'ye indirilmiş ancak yatırımların büyümesi, yüksek petrol fiyatları ve Çek Kronu'nun ABD Doları karşısında değer kaybetmesi sonucu 2000'de %4'e çıkmıştır. Doğrudan yatırımlar sonucu ülkeye giren sermaye bu açığı karşılamaya yetmiştir fakat, artan ithalat ve devamlı yatırım talepleri nedeniyle, bu bütçe açığının 2001 ve 2002'de artması beklenmektedir.

Doğrudan yatırımlar

2000 yılı için tahmini 4.5 milyar ABD Doları olarak hesaplanan doğrudan yatırımlar, sağlanan yatırım teşvikleri, yenilenmiş özelleştirme girişimleri ve ekonomik toparlanma sonucunda yüksek seyrini 2000 yılında da sürdürmüştür. 1999 ve 2000'de önceki yıllara göre iki kat artış gösteren rakamlar, diğer Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde kişi başına düşen doğrudan yatırım rakamlarını büyük farkla geride bırakmıştır.

Çek Cumhuriyeti'nin 1989'dan bu yana çektiği toplam doğrudan sermaye yaklaşık 20 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır. Telekomünikasyon ve enerji sektörlerindeki özelleştirmelere bağlı olarak yüksek hacimli uluslararası sermaye akışının 2001 ve 2002 yıllarında da devam edeceği tahmin edilmektedir.

Yatırım teşvikleri; Doğrudan yatırımlarda 1998 yılında başlayan ve 2000 yılında da devam eden önemli artış, büyük ölçüde gerek yerli gerek uluslararası yatırımcılara tanınan teşvik unsurlarına bağlanmaktadır.

Genel olarak Çek Cumhuriyeti yatırımcılar açısından olumlu bir iklim yaratmaya gayret etmiştir. Yasal olarak, yerli ve uluslararası yatırımcılar arasında ayırım yapılmamakta ve vergi ile diğer kanunlar açısından aynı uygulamaya tabi tutulmaktadır. Ayrıca, kârın ve sermayenin yurtdışına transferine kısıtlama getirilmemiştir.

Bunların yanısıra Mayıs 2000'de yürürlüğe giren yeni yatırımları teşvik yasasının uluslararası sermaye yatırımlarına önemli bir etkisi olmuştur. Sağlanan teşvik unsurlarının bazıları şunlardır:

Yeni kurulan şirketlerde on, mevcut şirketlerin genişletilmesinde beş yıllık vergi muafiyeti;

İşsizlik oranının yüksek olduğu bölgelerde iş yaratma sübvansiyonu;

İşsizlik oranının yüksek olduğu bölgelerde, eğitim masraflarının %35'ine kadar eğitim sübvansiyonu;

Bölgesel teşvikler (düşük maliyetli arsa sağlanması gibi)

Yeni kanunla getirilenler haricinde mevcut diğer bazı teşvikler de şunlardır:
Makine ve ekipman ithalatında gümrük vergisi muafiyeti;

Doğrudan yerel iş büroları tarafından sağlanan iş yaratma ve eğitim kredileri;

Küçük şirketlere düşük faizli kredi ve benzeri finansal destek sağlanması.

Özelleştirme; 2000 yılında özelleştirme tekrar ivme kazanmıştır. Büyük telekomünikasyon şirketi Ceske'nin özelleştirilmesi tamamlanırken, finans sektöründe de, en büyük ikinci banka olan Ceska Sportelna'nın %52'si satılmıştır. Son büyük ticari banka olan Komerční Banka'nın özelleştirmesinin de 2001 yılı içerisinde tamamlanması beklenmektedir.

Otomotiv sektöründe devletin Skoda'da kalan %30 hissesi Haziran 2000'de Volkswagen'a satılmıştır. Ayrıca, Çek ulusal havayolu CSA'nın kısmi özelleştirilmesi 2000 yılının sonlarına doğru başlamıştır.

2001-2002 döneminde çeşitli su, elektrik ve gaz tedarik şirketleri ile ülkenin ana gaz dağıtım şirketinin özelleştirilmesi gündemdedir. Ayrıca, 2001 başlarında Prag su şirketi PVK, Vivendi ve Anglian Water'ın oluşturduğu konsorsiyuma satılmıştır.

Çek Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın derlediği bilgiler doğrultusunda, 2001 yılının ilk çeyreğinde doğrudan yatırımların toplamı yaklaşık 921 milyon ABD Doları seviyesindedir.

Diğer mevzuat; Yatırımcıların üzerinde hassasiyetle durduğu fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda son birkaç yılda yapılan çalışmalar sonucu, ilgili mevzuat büyük ölçüde Avrupa Birliği düzenlemelerine uyumlu hale getirilmiştir. Ayrıca, mevzuatın işlerliğinin sağlanması açısından, gümrük idaresi ve Çek ticari inceleme organının sahte mallara el koyma yetkileri kuvvetlendirilmiştir.

Diğer yandan Avrupa Birliği'nin hazırladığı raporda pazara giriş ve çıkış mekanizmalarının fazla işlevsel olmadığı, iş kurma prosedürlerinin basitleştirilmeye ihtiyaç duyduğu ve iflas sürecinin daha efektif yürütülmesi gerektiği vurgulanmıştır.

CzechInvest¹⁸; Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından finanse edilen ve aynı bakanlığa raporlayan CzechInvest, Çek Cumhuriyeti'nin ulusal yatırım promosyon ajansıdır. Doğrudan yatırımların sürekli olarak artırılması hedefi doğrultusunda, potansiyel uluslararası yatırımcılara herhangi bir ücret talep etmeksizin hizmet veren CzechInvest'in servislerinden bazıları şunlardır:

Ulusal ve bölgesel bazda yatırım kararına etki eden konularda bilgi sağlamak;

Yatırım teşvik unsurlarına ilişkin bilgi vermek ve teşvik başvurularını yürütmek;

İstenilen özelliklerde alan, üretim tesisleri ve iş ortakları bulunmasına yardımcı olmak;

Mal sağlayan firmalarla yatırımcıları biraraya getirmek;

Yerel kamu kurum ve kuruluşlarındaki yetkililerle irtibatı sağlamak;

Bürokratik meselelerde yardımcı olmak;

Yatırım sonrası destek sağlamak.

Serbest bölgeler; Çek Cumhuriyeti dahilinde sekiz serbest bölge bulunmaktadır. Bu bölgelerde geçerli kurallar AB ile aynıdır.

Çek hükümeti sağlanan yatırım teşvik unsurlarını, organize sanayi bölgesi kuruluş programı ile desteklemek üzere önemli adımlar atmıştır. 1999 ve 2000 yılında, potansiyel yatırımcılar için çok kısa sürede hazır olacak şekilde 51 bölge düzenlenmiş olup, üretim sektörü yatırımcılarına yerel otoritelerce düşük maliyetli arazi ve arsa sağlanmaktadır.

İstikrarlı politikalar ve merkezi konum; Sağlanan yatırım teşvikleri ve özelleştirmelerin yanısıra, Çek Cumhuriyeti'nin sunduğu istikrarlı iş ortamının da uluslararası sermaye girişine katkısı bulunmaktadır. Hükümet değişikliklerine rağmen belli başlı makroekonomik programların kaldığı yerden devam ettirilmesi yatırımcılar açısından güven verici bir unsur olarak öne çıkmaktadır.

Bunun yanısıra Çek Cumhuriyeti gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki merkezi konumunun avantajlarından da yararlanmayı bilmektedir.

AB üyeliği ve diğer stratejik ilişkiler; Çek Cumhuriyeti Dünya Ticaret Örgütü (WTO) ve Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması (CEFTA) üyesidir.

1995'de OECD üyeliğine alınan ülke, 1999'da da NATO'ya üye olmuştur. 1996'da Avrupa Birliği'ne yapılan başvuruyu müteakiben Mart 1998'de giriş müzakerelerine başlanmıştır.

¹⁸ CzechInvest services; www.czechinvest.org

AB' ne uyum sürecinde önemli adımlar atılmış olmakla birlikte kamu yönetimi reformu, yargı reformunun bazı ana noktaları, ekonomik yeniden yapılanmanın hızlandırılması, yolsuzlukla mücadele ve yönetişimin iyileştirilmesi gibi çeşitli konularda halen katedilmesi gereken mesafeler bulunmaktadır.

İş gücü; Daha pahalı Batı Avrupa pazarının eşliğinde eğitilmiş ve daha düşük maliyetli Çek iş gücü, özellikle yoğun işçilik gerektiren endüstrilerde faaliyet gösteren yatırımcılar açısından cazip bir seçenek oluşturmaktadır.

Orta ve Doğu Avrupa Bilgi Merkezi (CEEBC) tarafından hazırlanan bilgiler ışığında, eskiye oranla bir yükseliş gösteriyor olmakla birlikte, Çek Cumhuriyeti'ndeki ücret ve ek menfaatler Almanya'nın %10-%20'si seviyelerinde kalmaktadır. Yapılan tahminlere göre 2002 yılında iş gücü, çevredeki sanayileşmiş ülkelere kıyasla ucuz kalmaya devam edecektir.

Ülkede kalifiye eleman açısından bir sıkışıklık yaşanmamakla birlikte, uluslararası yatırımcılar arasında yapılan araştırmalarda orta yönetim seviyesinde eleman açığı olduğuna işaret edilmiştir.

6.3. Macaristan¹⁹

Macaristan en başarılı geçiş ülkelerinden biri olarak kabul edilmektedir. 1990 yılından bu yana başa geçen hükümetler liberal bir piyasa ekonomisi ile demokratik değerler üzerine oturan bir sistem kurmaya yönelik ekonomik ve politik programlar izlemişlerdir.

İlk serbest seçimle yönetime gelen hükümet dış ticareti liberalleştirme, fiyatları serbest bırakma, sübvansiyonları azaltma ve özel sektörü kuvvetlendirmeyi amaçlayan bir reform programı başlatmıştır. Bu programın kısa vadedeki üretimin daralması ve işsizliğin artması gibi yan etkilerinin yanısıra, yüksek devlet harcamaları ve yüksek bütçe açığı, ülkenin başlıca problemleri arasında yer almıştır.

Bu sorunlara karşı Sosyalist Parti'nin liderliğindeki bir sonraki hükümet tarafından Mart 1995'te başlatılan program, başlangıçtaki bazı zorluklara karşın oldukça başarılı olmuş, GSYH %4.6 artarken, devlet harcamaları ve bütçe açığı düşürülmüştür. 1998 Mayıs'ında yönetimi devralan koalisyon hükümeti de dikkatli politikalarıyla ekonomik istikrara katkıda bulunmuş ve ayrıca, daha az gelişmiş kırsal alanlarda refahın artırılması amacıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesini öngörmüştür.

Geçtiğimiz son 10 yılda Macaristan istikrarlı ve işlevsel çok partili demokrasi ile sağlam temellere oturan bir piyasa ekonomisi yaratmayı başarmıştır. Ekonominin yaklaşık %80'i özelleştirilmiş ve Macaristan'a çekilen doğrudan yatırımlar 23 milyar ABD Doları'nı aşmıştır. Bankacılık sektörü büyük oranda yabancıların elinde olan Macaristan, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri arasında en istikrarlı ve oturmuş finansal piyasalardan birine sahiptir.

Yöresel ekonomik ve ticari entegrasyonu geliştirmek amacıyla, Polonya ve Çekoslovakya ile 1991 yılında Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması'na (CEFTA) imza atan Macaristan, 1999 Mart ayında da NATO üyeliğine kabul edilmiştir.

Bu kapsamda Macar dış politikasının ana hedefi AB üyeliğidir. 1994 yılındaki başvurusuna istinaden 1998 yılında başlayan üyelik görüşmelerinden olumlu sonuçlar alan ve

¹⁹Hungary Investment Profile 2001 - EBRD

hazırlıklarında hedeflerden önemli bir sapma göstermeyen Macaristan, üyelik çalışmalarını 2002 yılının sonuna kadar tamamlamayı amaçlamaktadır.

Ekonomik göstergeler

Son 4 yılda Macaristan ekonomisi başarılı bir büyüme trendine girmiş ve yılda %5'lik bir genişleme yakalamıştır. Bunun 2001 yılında da devam edeceği tahmin edilmektedir.

1993 - 1995 yılları arasında %20-%30 seviyelerinde seyreden enflasyon 1995'den itibaren sürekli bir düşüş göstererek %10 seviyelerine inmiştir.

2000 yılının ilk altı ayında bütçeye önemli bir yük bindiren çevre felaketi (siyanür sızıntısı) ve rekor düzeyde sel baskınlarına rağmen, enflasyondaki düşüş yavaşlamakla birlikte 2000 yılında da devam etmiş ve enflasyon rakamları beklenenin altında gerçekleşmiştir.²⁰

Doğrudan yatırımlar

Son on yılda Macaristan doğrudan yatırımlar açısından bir çekim merkezi haline gelmiştir. Bu süre içerisinde Macaristan'da gerçekleştirilen doğrudan yatırımların toplamı 23 milyar ABD Doları'nı geçerek, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine yapılan tüm doğrudan yatırımların üçte birine yaklaşmıştır.

Belli başlı özelleştirme görüşmelerinin tamamlanmasıyla birlikte 1990'ların ortalarında yavaşlamaya başlayan doğrudan yatırımlar, 2000'de yine yükseliş göstermiştir.

Gerçekleştirilen doğrudan yatırımlar sonucunda, Macaristan ihracatının %77'si çoğu çokuluslu olan uluslararası sermayeli şirketler tarafından gerçekleştirile hale gelmiştir. Macaristan'da kayıtlı 18,000'den fazla ortak girişim ile dünyanın en büyük 50 çokuluslu şirketinden 35'inin iştirakleri bulunmaktadır. Özel sektör çalışanlarının %25'i yine bu uluslararası sermayeli şirketler tarafından istihdam edilmektedir.

AB üyeliği konusunda en iddialı adaylar arasında bulunan Macaristan'da doğrudan yatırımların yaklaşık üçte ikisi AB ülkeleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Tek başına en büyük yatırımcı olan Amerika Birleşik Devletleri'nin payı ise toplam doğrudan yatırımların %35'ine ulaşmaktadır. 2000'in ilk yarısında en büyük yatırımcılar ise sırasıyla, Hollanda, Almanya, ABD ve İngiltere olmuştur.

Uluslararası Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Girişimler

Macaristan'ın uluslararası sermaye yatırımlarını çekmedeki başarısı özellikle başarılı bir ekonomik geçiş sürecine ve iktidara gelen hükümetlerin özelleştirme ve uluslararası yatırımcıların ihtiyaçlarını karşılama konularına gösterdikleri özene bağlanmaktadır.

Ülke ekonomisinin kuvvetlendirilebilmesi ve uluslararası sermayenin ülkeye çekilmesi için yapılan girişimler başlıca aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Özelleştirme: Macaristan'da erken dönemde gerçekleşen yatırımların önemli bir bölümü kamu teşebbüslerinin stratejik özelleştirmesinin bir sonucudur.

Macaristan devlet teşebbüslerinin yönetim ve satışı Devlet Özelleştirme ve Holding

²⁰Country Commercial Guide for Hungary - Fiscal Year 2001, U.S. Foreign Commercial Service and the U.S. Dept. of State, 2000

Kurumu (APV Rt.) tarafından gerçekleştirilmektedir. 1995 ve 1997 arasında, başta kamu hizmet kurumları, bankalar ve stratejik önem taşıyan şirketler olmak üzere özelleştirme projelere artan bir hızla hayata geçirilmiştir.

Bankacılık sisteminde gerçekleştirilen özelleştirme sonucunda, yabancı bankalar 27 bankanın çoğunluk hissesine ve kayıtlı sermayenin yaklaşık %60'ına sahip hale gelmişlerdir.

Devlet halen bazı stratejik şirketlerin hisselerini kısmen veya tamamen elinde tutmakla birlikte, bunların da yakında özelleştirilmesi konusunda bir karara varılması beklenmektedir.

Yatırım politikaları ve teşvikler; Uluslararası sermayeli şirketlerin kuruluş ve işleyiş esasları 1998 tarihli Yabancıların Macaristan'da Yatırımları'na Dair Kanun ile hüküm altına alınarak uluslararası yatırımcılara önemli bazı hak ve menfaatler tanınmıştır.

Bu kanun ile uluslararası yatırımcıların yerli yatırımcılar ile aynı muameleye tabi tutulacağı öngörülmüş, ayrıca, devletleştirme ve diğer önlemlerden doğan zararlara karşı koruma ile yatırılan sermaye ve temettülerin serbestçe transferi garantisi sağlanmıştır.

Son yıllarda, AB ile uyum süreci içerisinde, genel vergi teşvikleri yerine yatırımcılara doğrudan destek verilmesi yoluna gidilmektedir. Ayrıca AB'nin ayrımcılığa karşı olma politikası gereği, sadece yabancılara sağlanan bazı yatırım teşvikleri, bundan sonra gerekli kriterleri sağlayan tüm yatırımcılara açık hale getirilmiştir.

Mevcut mevzuat uyarınca 2011 yılına kadar 10 milyar Macar Forintini veya az gelişmiş yöreler için 3 milyar Macar Forintini aşan tüm yatırımlar 10 yıl boyunca %18 oranındaki kurumlar vergisinden muaf tutulmaktadır. Bunun yanısıra tanınan destek unsurlarından bazıları aşağıdaki gibidir:

Sadece yeni yatırımlar için geçerli olmak kaydıyla, 100 birimden fazla istihdam yaratan projelere teşvik, kredi veya kredi faiz desteği şeklinde yöresel teşvikler;

Uluslararası sermayeliler de dahil olmak üzere, KOBİ'lerin kapasite artırma yatırımları için faiz desteği;

Turizm ve tarıma yönelik sektörel destek;

Maaş ve eğitim sübvansiyonu ile sosyal sigorta masrafları ve yol giderlerinin karşılanması gibi istihdamı artırıcı teşvikler;

İhracat kredisi desteği.

Geçen yıllarda sayıları halihazırda 112'yi bulan yatırım parklarının geliştirilmesi ve kurulması ile ilgili önlemler de alınmıştır.

İstikrarlı politikalar, altyapı ve merkezi konum; Yukarıda da değinildiği üzere, Macaristan'da yüksek hacimli uluslararası sermayeli yatırımların başlangıcı önemli ölçüde stratejik özelleştirme projelerine dayalıdır. Özelleştirmelerin hız kesmesi ile uluslararası sermaye yeni yatırımlara kaymaya başlamıştır.

Büyük çaplı özelleştirmelerin büyük oranda tamamlanmasına ve doğrudan yatırımlara yönelik bazı teşviklerin 1995 sonrasında yerini genel teşviklere bırakmasına rağmen,

Macaristan'a uluslararası sermaye girişi devam etmiş ve 2000 yılında önemli bir artış kaydedilmiştir.

Bunun önemli sebeplerinden biri ekonomik-politik istikrar ve uluslararası yatırımcılara yönelik olumlu politikalar. Sürekli büyüme trendi gösteren Macar ekonomisinin yanısıra gelişmiş finansal ve ticari altyapı ile iyi eğitilmiş iş gücü sermaye girişine katkıda bulunmuştur.

Ayrıca, batısındaki Avrupa Birliği ile doğusu ve güneyinde yer alan gelişmekte olan ülkeler arasındaki merkezi konumu da ülke açısından bir çekim gücü oluşturmuş ve 80 çokuluslu şirket bölgesel merkezi için Macaristan'ı tercih etmiştir.

AB üyeliği ve diğer stratejik ilişkiler²¹; Macaristan 1989'dan bu yana izlediği stratejiler sayesinde yakaladığı politik ve ekonomik istikrar sonucu OECD üyeliğine alınmış ve NATO'ya taraf olmuştur.

CEFTA ve EFTA üyesi de olan Macaristan, ticaretinin %80'ini OECD ülkeleriyle gerçekleştirmektedir. Batı Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri ile de işbirliğine giren Macaristan, ülkede yatırım ve ticaret fırsatlarının oluşturulmasını kolaylaştırmış ve bölgede kişi başına düşen gelir bazında Amerika'nın en büyük ticari ortağı ve yatırım pazarı haline gelmiştir.

AB üyeliği yolunda atılan kararlı adımlar da uluslararası sermaye akışında etkili olmuş ve olmaktadır.

İşgücü; Orta ve Doğu Avrupa Bilgi Merkezi (CEEBC) tarafından hazırlanan bilgilere göre, Macaristan 4 milyon kişilik iyi eğitilmiş ve kalifiye bir iş gücüne sahiptir. Macaristan'daki okur-yazarlık oranı %98'in üzerinde olup, iş gücünün yaklaşık üçte ikisi orta, teknik veya mesleki eğitimini tamamlamıştır. Macaristan özellikle mühendislik, tıp, ekonomi ve bilim alanında güçlü görülmekte ve pek çok uluslararası yatırımcı tarafından Macar çalışanların verim, motivasyon ve uyum gücü övülmektedir. Özellikle gençlerin çoğunun İngilizce ve/veya Almanca bildiği belirtilmektedir.

6.4. Polonya²²

Son dokuz yıldır sürekli bir büyüme kaydeden Polonya en gelişmiş geçiş ülkelerinden biridir. Geçen on senede hükümetlerin oldukça sık değişmesine rağmen, reformlara devam etmeyi başarmış ve politik istikrarını kaybetmemiştir.

Avrupa Birliği'ne üye olmayı hedefleyen ülkenin en önemli gündem maddelerinden biri bütçe açığını makul bir seviyede tutmayı başarmaktır. Enflasyon da ele alınması gereken konulardan biri olarak ön plana çıkmış ve ekonomik büyüme enflasyonu kontrol altına almayı hedefleyen sıkı para politikaları nedeniyle son yıllarda yavaşlamıştır.

Özelleştirme alanında kaydedilen hızlı gelişmeler sonucu ülkeye önemli bir uluslararası sermaye akışı gerçekleşmiş ve 2000 yılında rekor düzeylere ulaşılmıştır.

Avrupa Birliği'ne uyumlu hale getirilen mevzuatın etkisi ve Avrupa'nın önde gelen bankalarının katılımıyla, bankacılık sektörünün önemli bir bölümü özel sektörün eline geçmiştir. Polonya'nın sermaye piyasaları, 2000 yılında yeni emeklilik fonlarının da katkısıyla, hızlı bir şekilde gelişmekte olup bölgenin en büyük ve aktif piyasasını teşkil etmektedir.

²¹Country Commercial Guide for Hungary - Fiscal Year 2001, U.S. Foreign Commercial Service and the U.S. Dept. of State, 2000

²² Poland Investment Profile 2001 - EBRD

Polonya, Dünya Ticaret Örgütü (WTO), OECD ve NATO üyesidir. Mali politikalarında Maastricht kriterlerinden sapmamak ve mevzuatında olumlu değişiklikler gerçekleştirmekle birlikte, Polonya'nın Avrupa Birliği üyeliği sürecinde halen gerçekleştirmesi gereken bazı reform ve değişiklikler vardır. Bunlardan bazıları çelik sektörünün özelleştirilmesi ve yeniden yapılandırılması, tarım sektörünün geniş çaplı yeniden yapılandırılması, fiyat stabilizasyonunda gelişme sağlanması ve bütçe açığının azaltılmasıdır.

Ekonomik göstergeler

2000 yılında izlediği ekonomik politikalar sonucu Polonya ekonomik performansını sürdürmeyi başarmıştır. 2000 yılının ilk çeyreğinde %6 olan ekonomik büyüme, sıkı para politikaları nedeniyle son çeyrekte %2.2'ye kadar düşmüş ve 2000 yılı ortalaması %4.1 olarak gerçekleşmiştir. AB ekonomilerindeki yavaşlamadan etkilenmesi beklenen ihracat doğrultusunda, 2001 yılı büyüme tahmini %4.5 olarak öngörülmektedir.

2000 yılında baş gösteren enflasyon, faizlerdeki artışa paralel olarak iç talebin daralmasıyla 2000 Temmuz'unda %11.6'ya çıkmış ancak Aralık'ta %8.5'e düşürülmüştür. 2001 taslak bütçesinde ortalama yıllık enflasyonun %7'ye çekilmesi öngörülmektedir.

Son yıllarda Polonya'nın dış borcu düşme trendine girmiştir. İhracatın artmaya başlaması ve ithalatın kısılanmasıyla bütçe açığı Aralık 2000'de GSYH'nin %6.3'üne inmiştir. 4.3 milyar ABD Dolarlık kısmi telekomünikasyon özelleştirmesinden sağlanan yüksek hacimli doğrudan yatırımlar ve kısa vadeli sermaye girişleri 2000 yılında dış borç açığını karşılamaya yetmiştir ve bu pozisyonun 2001 yılında da korunacağı tahmin edilmektedir.

Doğrudan yatırımlar

Polonya 2000 yılında rekor düzeyinde uluslararası sermaye çekmiş ve net doğrudan yatırımlar toplamı tahmini olarak 9.3 milyar ABD Doları seviyelerine ulaşmıştır.

1993'ten 2000'e kadar sürekli artış gösteren doğrudan yatırımların çok büyük bir kısmı özelleştirmeden kaynaklanmakta olup, bu sürecin tamamlanmakta olması nedeniyle yatırımlarda bir düşüş beklenmektedir. Ancak, AB üyeliğine geçişle birlikte uluslararası sermayenin yine bugünkü seviyesine döneceği tahmin edilmektedir.

2000 yılının ilk yarısında doğrudan yatırımlar açısından ABD birinci, Almanya ise ikinci sırayı almıştır. Diğer önemli yatırımcılar Hollanda, Fransa, İtalya ve İngiltere'dir. Bu ülkeler arasında Almanya, ABD, Hollanda ve Fransa toplam yatırımların %70'ini teşkil etmektedir.

Doğrudan Yatırımları Etkileyen Girişimler

Son yıllarda Polonya Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri arasında doğrudan yatırımlara bağlı sermaye akışı hacmi açısından lider konuma gelmiştir.

Polonya ekonomisinin gösterdiği kuvvetli büyüme trendi, göreceli olarak düşük olan işçilik maliyetleri ile geniş iş gücü, iç piyasa hacmi, gerçekleşmesi beklenen Avrupa Birliği'ne giriş ve ülkede genel olarak olumlu bir yatırım ortamının bulunması bunun nedenleri arasında gösterilmektedir.

Özelleştirme; Polonya'daki doğrudan yatırımların hızla artmasının altında yatan ana neden özelleştirme değildir.

Mevcut hükümet yönetiminde kaydedilen hızlı gelişmeler sonucunda bankacılık sektörünün satışı hemen hemen tamamlanmış, en büyük petrol şirketi PKN Orlen halka arz edilmiş ve ulusal havayolu şirketi LOT stratejik bir yatırımcıyla eşleştirilmiştir.

2000 yılında gerçekleştirilen en büyük anlaşma telekomünikasyon operatörü Telekomunikacja Polska'nın %35 hissesinin France Telecom liderliğindeki konsorsiyuma satışlarıdır. Hükümet 2002'ye kadar enerji ve ulaşım sektörlerinde de kapsamlı özelleştirmelere gitmeyi planlamaktadır.

Yatırım politikaları ve teşvikler; Polonya'da faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketler eşit koşullardan yararlanmaktadır. Yerleşik olmayan şirketlerin aktiviteleri bazı küçük kısıtlamalara tabi olsa da, uluslararası yatırımcılara ilişkin kurallar oldukça şeffaftır. Ayrıca gerekli izinleri almak koşuluyla, kısıtlamalı alanlarda faaliyet göstermek de mümkündür.

Vergi ve iş hukuku uygulamaları açısından uluslararası yatırımcılar için bir farklılık söz konusu değildir. Ayrıca sermayenin ülkeden çıkarılmasına ilişkin bir kısıtlama bulunmamaktadır.

Polonya'nın yatırım ortamına prosedürel açıdan bakıldığında, bazı sektörlerde yeni operasyonlar için izin zorunluluğu bulunduğu görülmektedir. Ancak, bu izinlerin alınması genelde basit prosedürlere bağlanmıştır. Ayrıca, ticaret kanunlarında 1 Ocak 2001'den itibaren yürürlüğe giren değişiklikler ile uluslararası yatırımların önündeki bazı engeller kaldırılarak, Polonya piyasası daha çekici kılınmıştır.

2000 yılının Aralık ayında yabancıların gayrimenkul sahibi olmalarıyla ilgili düzenlemelerde bir takım değişiklikler yapılarak, Avrupa Birliği'ne ait şahıs ve şirketlerin Polonya'da gayrimenkul edinmesi İçişleri Bakanlığı'nın iznine bağlanmıştır. Ancak, ilgili yatırımın ekonomik faaliyetle işgal etmek için gerekli görülmesi kaydıyla, izin süreci sadece bir formalite olarak işleyecektir. Öte yandan, çiftlik ve ormanlık araziler hala kısıtlama kapsamında olup, arazi alımı için izin gerekmektedir.

Özel ekonomik bölgeler; Polonya'da toplam 17 özel ekonomik bölge bulunmaktadır. Uluslararası yatırımcılara geçici gelir vergisi istisnası gibi bazı imtiyaz ve vergi muafiyetlerinin tanındığı bu bölgelerde operasyonları bulunan şirketlerden bazıları General Motors, Isuzu, Delphi ve Toyota'dır.

2001 yılında, AB düzenlemeleriyle harmonizasyon çalışmaları çerçevesinde bu bölgelerde faaliyet gösteren şirketlere tanınan imtiyazlarda değişiklikler yapılmıştır. Buna göre, yatırımcılara sağlanacak kamu yardımı yatırım bedelinin %50'sini aşamayacak ve yerel yönetimler burada faaliyet gösteren şirketlere emlak vergisi uygulayabilecek veya şirketleri bu vergiden muaf tutabileceklerdir.

Polonya Uluslararası Sermaye Ajansı (PAIZ); PAIZ, Polonya'daki yatırım imkanlarını tanıtmak ve çokuluslu şirketlerin yatırım planları için Polonya'yı tercih etmelerini sağlamak amacıyla 1992 yılında kurulmuştur. 1997 yılında Chicago'da düzenlenen 8'inci Yıllık Konvansiyon'da PAIZ Avrupa'da yılın ajansı seçilmiştir. Ajansın aktivitelerinden başlıcaları: Uluslararası yatırımcılara bilgi sağlamak, tavsiyelerde bulunmak ve yön göstermek;

Yatırım sürecinin ilk aşamalarını kolaylaştırmak;

Yasal, teknik ve finansal bilgi sağlamak;

Uluslararası yatırımcılara potansiyel iş ortağı bulmalarında yardımcı olmak;

Uluslararası yatırımcılar ile ilgili devlet mercileri ve yerel otoriteler arasında bir köprü oluşturmak.

PAIZ anonim şirket statüsüyle kurulmuş olup, %100'ü Hazine'ye aittir.

Diğer etkenler; Sık sayılabilecek hükümet değişikliklerine rağmen ortak bazı amaçlardan sapılmaması ve yeni hükümetlerin ilerlemeye dair verdiği güven ile, devlet otoriteleri ve ilgili kurumların uluslararası sermayeye olumlu yaklaşımları sayesinde yaratılan ılımlı yatırım ortamı Polonya'nın uluslararası sermayeyi çekmedeki başarısında önemli rol oynamaktadır.

PAIZ'in uluslararası yatırımcılar arasında düzenlediği bir araştırmaya göre, Polonya'nın yatırımlar açısından cazip bir ülke olarak kabul edilmesinin altında yatan en önemli faktörler şunlardır:

Ülkenin önemli pazarlar arasında geçiş noktası olmasını sağlayan konum (%84),

Geniş iç pazar (%87),

Ülkenin hızlı ekonomik büyüme perspektifi (83%),

Kalifiye ve ucuz işgücü (%81),

Polonya'nın yakın gelecekte Avrupa Birliği üyeliğine kabulü beklentisi (%67).

6.5. Brezilya²³

Brezilya'nın yatırımcılar açısından dikkat çekici özellikleri arasında dünyanın en büyük beşinci ülkesi olması, buna orantılı bir iç pazarının bulunması, büyük bir iç büyüme potansiyeline sahip olması ve geniş endüstriyel altyapısı yer almaktadır. Öte yandan ülkede varolan sosyal ekstremler, çalkantılı politik ortam, hızlı değişim gösteren iş koşulları ve yoğun bürokrasi dikkate alınması gereken diğer unsurlardandır.

1930 ve 1945 arasındaki dönemi Vargas'ın diktatörlüğü altında geçiren ve çeşitli politik, ekonomik ve sosyal kargaşalar yaşanan Brezilya'da, 1964'de silahlı kuvvetlerin komutasında yeni bir hükümet yapısı kurulmuş ve bunu takip eden 20 yıl içerisinde ülkede önemli bir ekonomik büyüme ve gelişme yaşanmıştır. Ancak politik ve sosyal sorunlar süregelen ve demokrasinin yeniden oturtulması 1985'leri bulmuştur.

1999 yılı rakamları ile nüfusu 164 milyonu bulan Brezilya çok önemli bir iç pazara sahip olup, çeşitli sektörlerde ev sahipliği yapmaktadır. Telekomünikasyon şirketlerinin satıldığı 1998 başta olmak üzere çeşitli özelleştirme projelerinin yürütüldüğü ülkede taşımacılık gibi bazı stratejik sektörlerde halen devletin ağırlığı sürmektedir. Yine pek çok alanın özelleştirme programına dahil edilmiş olmasına rağmen, bazı elektrik şirketleri, kamu bankaları ve petrol endüstrisinin satış hazırlıklarında gecikmeler ve ayrıca programa karşı politik direnç yaşanmıştır.

²³ PricewaterhouseCoopers 2001, Doing Business and Investing in Brazil

Geniş iş gücüyle desteklenen doğal kaynaklar ile tarımın ekonominin belkemiğini oluşturduğu Brezilya'da, 1960'lardan itibaren özellikle dış kaynaklar ve yatırımlarla finanse edilen endüstriyel gelişime ağırlık verilmeye başlanmıştır.

Ekonomik göstergeler

1999 itibariyle Asya krizinin etkilerinden sıyrılmaya başlayan Brezilya ekonomisi 2000 yılında iyileşme trendini korumuştur. Her ne kadar 2001 yılının ilk çeyreğinde de ekonomik gelişmeler olumlu bir şekilde seyretmiş olsa da, Amerika Birleşik Devletleri ekonomisindeki zayıflama ve Arjantin krizinin süren etkileri gibi etkenler izleyen dönemlerdeki büyüme açısından sorun oluşturmaktadır.

Brezilya Merkez Bankası verileri uyarınca gayrisafi yurtiçi hasıladada 1996 ve 1997'de sırasıyla %2.7 ve %3.3'lük bir büyüme yaşanmıştır. Asya krizinin etkileriyle 1998'de %0.2'ye düşen bu oran 1999'da başlayan toparlanma ile %0.8'e yükselmiş, 2000 yılında ise %4.5 olarak gerçekleşmiştir.

1998'de %1.7'ye düşen enflasyon 1999'da keskin bir yükselişle %8.9'a çıkmış ancak 2000 yılında tekrar kontrol altına alınarak %6'ya düşürülmüştür.

Doğrudan yatırımlar

Kümülatif bazda bakıldığında ülkenin son on yılda 90 milyar ABD Doları'nı aşkın uluslararası sermaye çektiği görülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler arasında bu rakam Brezilya'yı Çin'den sonra ikinciliğe oturtmaktadır. 1990 başlarında oldukça düşük seviyelerde (2 milyar ABD Doları'nın altında) seyreden doğrudan yatırımlar, 1998'de 26 milyar ABD Doları civarına ulaşmıştır.²⁴

1998 ortalarında Rusya'da başlayan ekonomik krizin etkilerinin yansımalarıyla ülkeden önemli ölçüde uluslararası sermaye çıkışları yaşanmış ancak IMF tarafından ilan edilen kaynak paket ile bu hareketlenmenin kısmen de olsa önüne geçilebilmiştir.

2000 yılında 34 milyar ABD Doları'na yükselen doğrudan yatırım hacmi ile Brezilya yine bölgenin en fazla uluslararası yatırım çeken ülkesi olmuştur. 1999'da toplam doğrudan yatırımların %28'ine tekabül eden özelleştirme kaynaklı yatırımların, özelleştirme projelerinin hız kesmesi ile 2000 yılında %22'ye düştüğü ancak halen yatırımlar içinde önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir.²⁵

Uluslararası Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Girişimler

Ülkedeki gelişmeler takip edildiğinde, uluslararası sermaye girişini etkileyen başlıca nedenler arasında son on yılda başlatılan ve gelişerek devam eden yapısal reformlar ve enflasyonu kontrol altına almayı başaran politikalar sayılmaktadır.

Bunun yanı sıra özelleştirme projelerinin uluslararası sermaye yatırımlarına önemli bir katkısı olmuş ve iç pazar hacmi de yatırımcılar açısından kendi başına önemli bir cazibe alanı oluşturmuştur.

Öte yandan ülkenin ABD ile ekonomik ilişkisinin de göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Amerika, Brezilya'ya giren toplam uluslararası sermaye içerisinde en büyük paya sahiptir.

²⁴ Brezilya Merkez Bankası, 23 Ağustos 2001 tarihli basın açıklaması

²⁵ United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 2001 Promotion Linkages, Chapter I, pg. 29

Yatırım politikaları ve teşvikler; Brezilya'da faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketler genelde eşit koşullardan yararlanmaktadır.

Uluslararası yatırımlara olumlu bakılmakla beraber, uluslararası yatırımcıları çekmeye yönelik özel teşvikler bulunmamaktadır. Anayasa uyarınca ülkede gerçekleşecek uluslararası yatırımların ulusal fayda temsil ediyor olması gerekmekte ve ülkenin ekonomik gelişimine uzun vadeli bir bağlılık gösteren yatırımlara daha ılımlı bakılmaktadır.

Genel olarak bakıldığında ülkede %100 uluslararası sermayeli girişimler mümkündür. Ancak ulusal güvenlik sebepleriyle savunma, hava taşımacılığı ve petrol rafinericiliği alanlarında uluslararası sermayeye kısıtlamalar getirilmiştir. Bunun yanısıra, finans ve enformasyon teknolojisi sektörlerinde de bazı kısıtlamalar söz konusudur.

6.6. Meksika²⁶

Genel olarak istikrarlı bir idari yapıya sahip olan ülkenin en büyük avantajlarından biri dünyanın en büyük pazarlarından biri olan Amerika Birleşik Devletleri ile olan ortak sınıridir. Ülke, Amerika'nın güney sınırı ile Güney Amerika arasındaki bölgenin büyük kısmını kaplamaktadır.

Son birkaç yılda Meksika'da önemli değişimler yaşanmıştır. Enflasyonu kontrol altına alabilmek için önemli girişimlerde bulunulmuş ve ekonominin önünü açabilmek için gerçekçi önlemlere başvurulmuştur. 1999 yılında Meksika ekonomisinde hızlı bir büyüme kaydedilmiş ve enflasyon oranı önemli ölçüde düşürülmüştür. Gerek yerli gerekse uluslararası sermayeye duyulan ihtiyaç nedeniyle doğrudan yatırımlara ilişkin kurallar serbestleştirilmiş ve fikri haklara ilişkin yeni bir yasa yürürlüğe konmuştur.

Brezilya ve Arjantin'den sonra Latin Amerika'nın üçüncü büyük ülkesi olan Meksika'nın nüfusu yaklaşık 100 milyon civarında olup, son yıllarda yılda %1.6 oranında büyüme göstermiştir.

Ekonomik göstergeler

Mart 2000 itibariyle 119 milyar ABD Doları'nı aşan hacmiyle Meksika, Latin Amerika'nın en yüksek dış borca sahip ülkelerindedir. Borcun kamuya ilişkin kısmı ile ilgili olarak başta Amerikan ve diğer yabancı bankalarla bazı düzenlemelere gidilmiştir ve düzenli olarak devam eden geri ödemeler halen mal ve hizmet ihracatından elde edilen gelirin önemli bir bölümüne denk gelmektedir.

1973'lerden beri yüksek enflasyonun yaşandığı ülkede, federal hükümet tarafından yürürlüğe konulan bazı tedbirlerle enflasyon 1994'te %9'a indirilmiştir. Ancak, Aralık 1994'te gerçekleşen ve Mart 1996'ya kadar devam eden devalüasyon ülke enflasyonunda yeniden sert bir çıkışa sebep olmuş ve 1995'te enflasyon oranı %52'ye ulaşmıştır. Haziran 1996'da yeniden bir stabilizasyon trendine girilmesi ile enflasyon 1999'da %12'ye, 2000'de ise %9 seviyesine inmiştir.

Banco de Mexico'nun 2000 yılı raporunda yer alan bilgiler doğrultusunda, gayrisafi yurtiçi hasıla 2000 yılında %6.9 artarak son 19 yıl içerisindeki en yüksek büyüme oranını yakalamıştır. Bu ekonomik sonuçlar olumlu çevresel etkenler karşısında uygulanan doğru ekonomi politikalarına bağlanmış olup, çevresel etken ile kastedilenin başlıca ABD ekonomisindeki genişleme ve petrol fiyatlarındaki artış olduğu belirtilmektedir.

Doğrudan yatırımlar

Banco de Mexico raporuna göre 2000 yılında gerçekleşen doğrudan yatırımlar 13.1 milyar ABD Doları seviyesindedir. Bu rakam bir yıl öncesine kıyasla %10'luk bir artışa işaret etmektedir. 2000 yılı uluslararası sermaye girişinin yaklaşık %60'ı ABD'den kaynaklanmıştır.

Gerek hükümet gerekse yerel yatırımcılar doğrudan yatırımlara genelde olumlu bakmakla birlikte, çeşitli kısıtlamalar söz konusudur. Bu kısıtlamalar 6 kategoriye ayrılmıştır. Kısaca ele alınacak olursa elektrik, radyoaktif mineraller, petrol ve nükleer enerji gibi alanlar sadece Meksika hükümetine aittir. Radyo ve televizyon hizmetleri ile kanunda belirtilen bazı profesyonel ve teknik hizmetler sadece Meksikalı gerçek ve tüzel kişilere açık olup, uluslararası sermaye katılımı mümkün değildir.

Bunların dışında, üretimle uğraşan kooperatifler, yurtiçi hava taşımacılığı, sigorta ve finansal kiralama gibi alanlarda uluslararası sermayeye %10, %25 veya %49 oranına kadar izin verilmekte, hava terminallerinin yönetimi ve sigorta brokerliği gibi bazı sektörlerde de %49'u aşan katılımlarda ön izin şartı aranmaktadır.

Meksika'da kambiyo konusunda veya sermaye ile kâr transferinde bir kısıtlama bulunmamaktadır. Ayrıca, uluslararası sermaye kanunu liberalleştirilerek, eski kanunun öngördüğü bazı zorlayıcı hükümler yürürlükten kaldırılmıştır.

Meksika'daki uluslararası yatırımların yoğunlaştığı dört sektör otomotiv, petrokimya, giyim ve elektrondur. Başta yoğun iş gücü gerektiren sektörlerde faaliyet gösteren yatırımcılar için geçerli olmak üzere, ülkeyi cazip kılan önemli faktörlerden biri ulusal para birimi Peso'nun değer kaybetmesi sonucu iş gücü maliyetinin eski seviyesinin de altına düşmesidir. Ayrıca, ülkenin konumu da Meksika'da üretim yaparak bu malları sınır komşusu Amerika'ya ihraç etmek isteyen yatırımcılar için başlı başına bir etken oluşturmaktadır.

Yatırım teşvikleri; Meksika'da uluslararası yatırımcıları çekmeye yönelik özel teşvikler bulunmamaktadır. İş yaptığı gelişmiş ülkeler ve rekabet ettiği gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırıldığında uygulanan vergi oranları açısından dezavantajlı olmamakla birlikte, yatırımcılara vergisel açıdan da önemli bir avantaj sağlamamaktadır.

Ayrıca, bütçe açığını kapatmaya yönelik çalışmalar sonucunda sağlanan yatırım teşvikleri ciddi şekilde kısıtlanmıştır. Ancak, tarım ve yayımcılık gibi bazı sektörlerde %25 ile %50 arasında değişen vergi indirimleri ile endüstriyel ve ticari faaliyetlerle uğraşan şirketler için bazı özel teşvikler mevcuttur. Bunların dışında, turizmi geliştirmek üzere bazı vergi harici teşvikler sağlanmaktadır.

Özelleştirme; 1982'deki borç krizi öncesinde Meksika'da kamu kesiminin ekonomi üzerinde büyük ağırlığı bulunmaktaydı. 1982'de neredeyse tüm sektörlerde yayılmış 1,200'e yakın kamu teşebbüsü faaliyet gösteriyordu.

Ekonomideki devlet ağırlığına yönelik ilk değişimler 1983 yılında, kamu kurumlarının sayılarının özellikle birleşme ve tasfiyeler suretiyle azaltılmasıyla başlamıştır. 1985'de ciddi bir özelleştirme programına girişimle birlikte, bu konudaki esas gelişmeler 1988 - 1992 yılları arasında kaydedilmiştir.²⁷

²⁷The Benefits of Privatization-Evidence from Mexico, Rafael La Porta and Florencio Lopez-de-Silanes, Harvard University, The World Bank Group, Viewpoint June 1997

Özelleştirme programı kapsamında, 1989 başında 1155'e ulaşan devlete ait kuruluşların sayısı, pek çoğunun özel sektöre satılması sonucunda 1994 yılı sonunda 215'e düşürülmüştür. 1994-1998 yılları arasında elde edilen özelleştirme gelirleri toplamı 23.7 milyar ABD Doları ile ülkenin 1992 GSYH'sinin yaklaşık %12'sine ulaşmıştır²⁸.

Stratejik ilişkiler; Meksika açısından ABD ile ilişkiler büyük önem taşımaktadır. 1999 yılında Meksika ihracatının yaklaşık %88'i ABD'ye yapılmıştır. Yine aynı yılda Meksika ithalatının yaklaşık %74'ü ABD'den gerçekleşmiştir²⁹. Ayrıca, Meksika, ABD ve Kanada arasında 1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe giren Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması da (NAFTA) bu ilişkileri ve taraf ülke ekonomilerini olumlu yönde etkilemektedir.

ABD'nin tarihi veri (historical cost) bazında yurtdışı yatırım tabloları incelendiğinde 1998 ve 2000 yıllarında Latin Amerika ülkeleri arasında Amerikan yatırımları açısından Brezilya'nın ardından Meksika'nın ikinci, 1999'da da Brezilya ve Panama'nın ardından üçüncü sıraya oturduğu görülmektedir. Yine aynı dönem içinde ABD'nin tüm ülkelerdeki yatırım pozisyonu dikkate alındığında, Meksika ilk on ülke arasında yer almaktadır.

6.7. İrlanda³⁰

İrlanda, uluslararası sermaye yatırımları konusundaki performansı ile öne çıkan ülkelerdendir. Bu başarının altında yatan en önemli etkenlerden bazıları izlenen istikrarlı ve olumlu politikalar, yürütülen etkin tanıtım faaliyetleri ve sağlanan vergisel avantajlardır.

İrlanda Avrupa'da uluslararası yatırımcılar tarafından en çok tercih edilen ülkelerden biri olarak öne çıkmaktadır. İstikrarlı bir şekilde devam eden ekonomik büyüme trendi ve başa gelen hükümetlerin İrlanda'daki yatırım ortamının geliştirilmesine gösterdikleri özen bu tercihte önemli rol oynamıştır.

Yakın geçmişte yaşanan hızlı gelişim ve sanayileşme ağırlıklı olarak ülkenin uluslararası yatırımcılara cazip kılınmasını hedefleyen politikalara bağlanmaktadır. Yüksek yaşam standartları, temiz çevre ve yatırımcılara karşı sergilenen açık ve destekleyici tutum da ülkenin başarısında rol oynamaktadır.

İdari açıdan oldukça istikrarlı bir ortama sahip olan İrlanda'da hükümetin ekonomi politikaları iş hayatının gelişiminin ana şartlarından biri olarak görülen ekonomik istikrarın korunması hedefi doğrultusunda şekillendirilmektedir.

Avrupa Birliği'nin yanısıra önde gelen uluslararası organizasyonların da pek çoğuna üye olan İrlanda, askeri konularda tarafsız bir tutum sergilemektedir.

Ekonomik göstergeler

Oldukça istikrarlı politikalar izleyen İrlanda son yıllarda gerçekleştirdiği ekonomik büyüme oranları ile OECD ülkeleri arasında ön sıralarda yer almaktadır. %2.7'lik OECD ortalamasına karşılık, 1995 - 1999 yılları arasında İrlanda'nın gayrisafi yurtiçi hasıla artışı %9 civarındadır.³¹ İrlanda Merkez Bankası, 2001 yılında %11.5 gibi yüksek bir orana ulaşan artışın 2001 yılında yavaşlayarak %7 seviyesinde seyredeceği tahmin edilmektedir.

²⁸ Mexico's privatisation programme, Update Mexico, Mexican Embassy to the United Kingdom, September 1995

²⁹ US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business, August Issue; U.S. Direct Investment Abroad: Detail for Historical-Cost Position and Related Capital and Income Flows, 2000

³⁰ PricewaterhouseCoopers, Ireland - Doing Business and Investing in Ireland, June 2001

³¹ İrlanda Merkez Bankası, 2001

Ekim 2000 itibariyle %6 olarak gerçekleşen enflasyon (tüketici fiyatları endeksi), dolaylı vergiler ve petrol fiyatlarındaki düşüşün etkisiyle ortalama %4.25'e ineceği tahmin edilmektedir.

Ülkenin küçüklüğü nedeniyle, İrlanda ekonomisi dış ticarete oldukça bağımlıdır. Düşük nüfusu nedeniyle iç pazara dayalı bir endüstriyel büyüme sergileyemeyen ve kısıtlı doğal kaynakları sebebiyle de ithalata zorunlu olan ülkede, buna rağmen 1985'den bu yana ihracat hacmi ithalat hacmini aşmaktadır. 2001 yılının ilk çeyreği geçen senenin aynı dönemiyle karşılaştırıldığında ihracatın %24, ithalatın %16 oranında arttığı görülmektedir.³²

1995 ve 2000 yılları arasında GSYH'nin ortalama %1.2'si oranında bütçe fazlası bulunan ülkede, 2000 yılında bu oran %4.5 olarak gerçekleşmiştir.

Doğrudan yatırımlar

1950'lere kadar tarımın ağırlıkta olduğu İrlanda'daki sanayileşmenin temelinde 1950 ortalarında alınan, ekonomik büyümeyi ihracata dayalı endüstrileri teşvik yoluyla sağlama kararı yatmaktadır. Takip eden hükümetler de aynı politikayı devam ettirmiş ve ülkeye yapılacak yatırımları teşvik konusuna büyük önem vermiştir.

OECD'nin Mayıs 1999 tarihli araştırmasına göre, 1980'lerin ilk yarısında üretiminin durağan olduğu, işsizlik oranının %17'lere ulaştığı, reel yatırımların kümülatif olarak %25 düştüğü ve yıllık enflasyonunun %10'unun üzerinde seyrettiği İrlanda, özellikle 1990'lardan sonra çok önemli gelişmeler kaydetmiştir.

İrlanda Gelişim Ajansı IDA'nın yıllık raporunda yer alan bilgiler ışığında 1969 yılında kümülatif doğrudan yatırımların sadece 500 milyon ABD Dolarına ulaştığı ülkede 1999 rakamı 23.9 milyar ABD Doları civarındadır. Aynı yıllar karşılaştırıldığında GSYH 3.5 milyar ABD Doları'ndan 83 milyar ABD Doları'na yükselmiştir.

Ekonomik gelişimini sürekli bir yükselme trendine oturtmayı başaran İrlanda, uluslararası arenada doğrudan yatırımları çekme ve tutma konusunda dünyanın en etkin ülkelerinden biri olarak tanınmaktadır.

Irish Development Agency; İrlanda'nın uluslararası sermayeyi çekme konusundaki başarısının altında pek çok neden yatmakta olup, yatırım promosyonu ajanslarının doğrudan yatırımları çekme konusundaki göreceli payı uzun tartışmalara konu olmaktadır. Bu ajansların rolü ile yatırımları çekme başarısı arasındaki kantitatif ilişkiyi hesaplamak mümkün değildir. Öte yandan, İrlanda'nın başarısını inceleyen çoğu bağımsız araştırmacı IDA'nın (Irish Development Agency - İrlanda Gelişim Ajansı) promosyon faaliyetlerinin çokuluslu şirketlerin İrlanda'da faaliyete geçmesinde nihai bir rol oynadığı sonucuna varmıştır.³³

IDA'nın faaliyetleri; IDA, İrlanda'da endüstriyel gelişmeyi teşvik amacıyla kurulmuş ana ajanstır. Otonom bir yapıya sahip bu kurum İrlanda'da iş kurmaya ilişkin tüm konularda tek elden bilgi ve danışmanlık sağlamaktadır. Yatırıma uygun bölgeler ile sarfiyat maliyetlerinin tespitinden, gerekli yerel izinlerin alınmasına dek geniş bir yelpazede hizmet sunan IDA, yatırımcılar üzerindeki kuruluş çalışmalarına ilişkin idari yükü minimuma indirmeyi hedeflemektedir.³⁴

Merkezi Dublin'de bulunan IDA'nın Almanya, Hollanda, İngiltere, Amerika (Boston, Chicago, Los Angeles, New York, Atlanta, San Jose), Avustralya, Hong Kong, Japonya, Kore ve Taiwan'da ofisleri bulunmaktadır.

³² PricewaterhouseCoopers, European Economic Outlook, September 2001

³³ FIAS, Turkey A Diagnostic Study of the Foreign Investment Environment, February 2001

³⁴ Irish Trade Web, www.itw.ie

Sağlanan krediler; Bilgi hizmetlerinin yanısıra IDA yatırımcılara finansal destek de sağlamaktadır. Bunlar içinde başta uluslararası hizmet şirketlerine yönelik olmak üzere en yaygın olarak uygulananı, kalıcı ve tam zamanlı iş imkanı yaratan yatırımlara sağlanan istihdam kredileridir. Sunulan teşviğin miktarı projenin yeri, yatırımın miktarı ve aktiviteye göre değişmekte olup, genelde çalışanların nitelikleri ile orantılı olarak artmaktadır.

Yine yeni yatırımlara, arsa ve bina ile yeni tesis ve ekipman alımlarında sermaye desteği verilebilmektedir.

Bunların dışında halihazırda kurulu bulunan şirketlerin geniş çaplı eğitim programlarına istinaden çalışanların ücret, eğitime ilişkin seyahat ve/veya eğitmenlerin maliyetlerini kapsayabilen eğitim kredisi ile, ARGE tesislerinin kurulması ve geliştirilmesi ya da yüksek kalite/yüksek risk içeren ARGE projelerini teşvike yönelik kredi imkanları da bulunmaktadır.³⁵

Diğer ajanslar³⁶: IDA dışında İrlanda'da faaliyette bulunan bazı bölgesel ajanslar da bulunmaktadır. Bunlar Shannon Development, Udaras na Gaeltachta ve Enterprise Ireland'dır.

Bunlardan ilki, İrlanda'nın güney batısındaki Shannon bölgesinden sorumludur. Asıl kuruluş amacı Shannon havaalanının gelişimini sağlamak olan ajansın yetkileri daha sonraları bölgenin ekonomisinin genişlemesi ve geliştirilmesini kapsayacak şekilde revize edilmiştir. Ana hedefleri arasında bu bölgenin uluslararası bir üretim ve hizmet yeri haline getirilebilmesi ve turizmin tanıtımı bulunan Shannon Development'ın sağladığı finansal destek unsurları IDA'ninkilerle benzerlik göstermektedir.

Udaras na Gaeltachta, ülkenin batı sahilini kapsayan ve genel olarak kırsal ve nüfus yoğunluğunun az olduğu bir bölge olan Gaeltacht'dan sorumludur. Bölgedeki istihdamı ve ekonomik faaliyeti artırmayı hedefleyen ajans, ihracat bazlı projelerle doğal kaynakları kullanan endüstrilere öncelik tanımaktadır. Sağlanan krediler genel olarak IDA'ninkilere yakın olmakla beraber, destek oranları genelde tüm İrlanda içinde uygulanan en yüksek oranlardandır.

Bu ajanslardan sonuncusu Enterprise Ireland'ın ana sorumluluğu yerel endüstrinin geliştirilmesidir. Ajans sık sık İrlanda'daki yerel ve yurtdışı şirketlere açık kredi programları yürütmektedir.

Sektörel odaklanma; Devlete ait tanıtım ajansları sofistike ve yüksek değerli ürün ve hizmet sunumuna yönelik olan sektörler başta olmak üzere, seçilen bazı endüstriler üzerinde yoğunlaşmıştır. Yüksek büyüme ve istihdam potansiyeli de sergileyen bu sektörlerden bazıları ilaç, elektronik ticaret, enformasyon ve iletişim teknolojisi ve tıbbi cihazlardır.

Bu faaliyetlerin sonuçlarından biri olarak dünyanın önde gelen 10 ilaç firmasından 9'u şu anda İrlanda'da üretim yapmakta ve ilaç ihracatları ülkenin toplam ihracatının %25'ine tekabül etmektedir.

Geçen yıllarda enformasyon ve iletişim teknolojisi sektöründe de dikkat çekici bir gelişme kaydedilmiş olup, dünyanın başlıca elektronik şirketlerinden 300'ünün İrlanda'da merkezleri bulunmaktadır.

Önde gelen 20 tıbbi cihaz şirketinden 13'ünü içeren 80 sağlık şirketi de yatırımları için İrlanda'yı seçerek 16,000 kişilik istihdam yaratmıştır.

³⁵ Doing Business and Investing in Ireland, PricewaterhouseCoopers Dublin, 2001

³⁶ Doing Business and Investing in Ireland, PricewaterhouseCoopers Dublin, 2001

Toplamda bakıldığında 164,000'den çok doğrudan istihdam imkanı yaratmanın yanısıra, uluslararası yatırımcılar İrlanda ekonomisinde her yıl 11.96 milyar Euro civarında harcama gerçekleştirmektedir.

Vergisel teşvikler; İrlanda'da uzun yıllardan bu yana yerli ve uluslararası yatırımların kuruluş ve gelişmesini teşvik amaçlı bir vergi politikası izlenmektedir.

Avrupa Komisyonu ile yapılan anlaşma gereği şirketlerin tabi olduğu vergi rejiminde halihazırda bazı değişikliklere gidilmektedir. 1 Ocak 2003'ten itibaren aktif/ticari gelirler %12.5 oranında vergiye tabi olacaktır. Bu orandan yararlanabilmek için fiilen bazı faaliyetlerin İrlanda'da yürütülmesi gerekmektedir. Bunun dışında, pasif gelirler ve sermaye değer artış kazançları için bu oran sırasıyla %25 ve %20 olarak uygulanacaktır.

Her ne kadar %12.5'lük yeni oran eski sistemde belli faaliyetlerle işgal eden kuruluşlara uygulanan %10'luk vergiden yüksek olsa da, bu yeni oran da diğer Avrupa ülkelerine kıyasla oldukça düşüktür.

Kurumlar vergisi haricinde, gelir vergisi, KDV ve diğer vergilerde de benzeri ılımlı politikalar izleyen İrlanda, vergi maliyetleri açısından pek çok uluslararası yatırımcı için çok cazip bir merkez teşkil etmektedir.

İstikrarlı politikalar; Yukarıda da bahsedildiği üzere uluslararası sermaye yatırımları İrlanda hükümetinin daimi öncelikleri arasında yer almıştır.

Yatırımların teşvikine ilişkin olarak kesintisiz bir şekilde sürdürülen aktif politikaların yarattığı güven ortamına ilaveten, İrlanda istikrarlı idari ve sosyal ortamıyla da öne çıkmaktadır.

AB üyeliği; Diğer etkenlerin yanısıra, İrlanda'nın ekonomik gelişimi ve başarısında Avrupa Birliği üyeliğinin de payı vardır. Program çerçevesinde sağlanan fonlar ilk etapta talep ağırlıklı bir hareketlenme sağlamış olsa da, kalıcı etkinin daha çok arz tarafında şekil bulacağı tahmin edilmektedir. Özellikle Tek Pazar Programı çerçevesinde, diğer AB üyeleri ile ekonomik entegrasyonun artması da gelişime destek sağlamıştır.³⁷

İrlanda'nın AB üyesi olması, bu ülkede faaliyette bulunan yatırımcılara yaklaşık 375 milyon kişiyle dünyanın en büyük pazarlarından biri olan AB pazarına kolay giriş imkanı sağlamaktadır.³⁸

Avrupa'nın batı ucundaki nispeten dezavantajlı coğrafi konumuna rağmen gelişmiş altyapısı ve rekabetçi işletme maliyetleri, düşük kurumlar vergisi oranları ve teşvikleri sayesinde İrlanda AB üyeliğini lehine kullanmayı başarmıştır.

İşgücü; 2000 yılı nüfus tahmini 3.8 milyon civarında olan İrlanda'da genç nüfus ağırlıkta olup, toplam nüfusun %39'unun 25 yaşın altında olduğu tahmin edilmektedir. Ülke işgücü maliyetleri açısından diğer batı ülkelerine göre oldukça rekabetçidir.

6.8. Genel Değerlendirmeler

Bu bölümde, incelenen ülkelerin doğrudan yatırımların gelişimine etki eden özellikleri ve girişimleri ile Türkiye açısından yol gösterir nitelikte olan uygulamaları toplu olarak değerlendirilmektedir.

³⁷ FIAS, Turkey A Diagnostic Study of the Foreign Direct Investment Environment, February 2001

³⁸ Doing Business and Investing in Ireland-Pricewaterhousecoopers Dublin,2001

6.8.1. İncelenen Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerine İlişkin Değerlendirme

Rekabet başlığı altında çalışmaya konu olan ülkeler yatırım ortamları açısından incelendiğinde, üçünün de Orta ve Doğu Avrupa'daki en başarılı geçiş ekonomilerinden kabul edildiği görülmektedir. Her ne kadar devalüasyon, yüksek bütçe açığı ve enflasyon gibi sorunlar yaşanmış olsa da, son on yılda izlenen politikalar sonucu bu ülkelerin ekonomilerinde önemli bir toparlanma sağlanmış, ve yıllar bazında bazı iniş-çıkışlara rağmen, bu sorunlar büyük ölçüde kontrol altına alınmış ya da bu yönde ilerleme kaydedilmiştir.

Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'ya doğrudan yatırımlar açısından bakıldığında, bu üç ülkenin diğer Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine göre oldukça yüksek bir performans sergilediği görülmektedir. Bu performansa etki eden unsurlar incelendiğinde, bu ülkelerdeki kümülatif uluslararası sermaye girişlerinin çok önemli bir bölümünün özelleştirmeden kaynaklandığı anlaşılmaktadır.

Ortak özelliklerinden biri olarak, genel anlamda istikrarlı bir idari yapı sergileyen bu üç ülkenin dış politikada en önemli ortak hedeflerinden biri AB üyeliğidir. Özellikle Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın adaylığa en yakın ülkeler arasında adlarının geçmesi, uluslararası sermaye yatırımları açısından olumlu bir etki yaratmaktadır. Ayrıca, kuvvetli büyüme trendi gösteren ekonomileriyle birleşen yatırım teşvikleri ile yerli ve yabancı yatırımcılar arasında ayırım yapılmamasını öngören olumlu politikalar, bu ülkelerin özelleştirme programlarının başarısına katkıda bulunmuştur.

Ülkelere vergi ortamı açısından bakıldığında, "vergi cenneti" tabir edilebilecek özelliklere sahip olmamakla birlikte, genel olarak vergi oranlarının çok yüksek seviyelerde olmadığı dikkat çekmektedir. Ayrıca, bunlardan Polonya kurumlar vergisi oranını kademeli olarak düşürmektedir. 1999'da %34 olan kurumlar vergisi oranı, 2000 yılında %32'ye indirilmiştir. Halen %28 olarak uygulanan bu oran 2003 yılında %24'e, 2004'te ise %22'ye düşürülecektir.

Tablo 8: Karşılaştırmalı vergi oranları (%)

	Macaristan	Çek Cumhuriyeti	Polonya	Türkiye
Kurumlar Vergisi	18	31	28 (2001/2002)	33
Yerel Vergi	2	-	-	-
Yurtdışı temettü stopajı	5/10/15/20	0/5/10/15	0/5/10/15/20	5/10/15/16.5/19.8
KDV (genel oran)	25	22 - 5	22	18

Kaynak: PricewaterhouseCoopers, Worldwide Summaries, Corporate Taxes 2000 - 2001

Yukarıda sayılan özelliklerinin yanısıra, ucuz iş gücü ve Temmuz 2001 tahminleriyle nüfusu 38.6 milyona ulaşan Polonya açısından geniş iç pazar hacmi, bu ülkelerin doğrudan yatırım konusundaki performanslarına etki eden faktörler arasında gösterilmektedir.

6.8.2. Brezilya ve Meksika'ya İlişkin Değerlendirme

Uluslararası sermaye yatırımları çerçevesinde değerlendirildiğinde, Brezilya ve Meksika rekabet açısından incelenen Doğu ve Orta Avrupa ülkeleri ile uygulama açısından incelenen İrlanda'dan çok farklı bir tablo sergilemektedir.

Uluslararası yatırımcı gözüyle bakıldığında Brezilya'nın çalkantılı politik ortamı, değişken iş koşulları ve yoğun bürokrasisi caydırıcı etkenler olarak öne çıkmaktadır. İstikrarlı bir idari

yapıya sahip olmakla birlikte Meksika'nın da ekonomik açıdan yakın geçmişte çeşitli sorunlar yaşadığı ve halen bir toparlanma dönemi içinde olduğu görülmektedir. Yürütülen programlar sonucu enflasyonun kontrol altına alınmış olmasına rağmen, kurulan dengelerin henüz hassas ve dış etkilere açık olduğu anlaşılmaktadır. Bu özelliklerin yanısıra, Meksika'da uluslararası yatırımların bazı engel ve sınırlamalara tabi olduğu ve yine her iki ülkenin de uluslararası sermaye yatırımlarına yönelik özel yatırım teşvikleri uygulamadığı görülmektedir.

Sadece bu veriler ışığında bir değerlendirme yapıldığında, bu iki ülkenin doğrudan yatırımlar açısından gösterdiği performans oldukça şaşırtıcı görünmektedir. Ancak, madalyonun diğer yüzünden bakıldığında, Brezilya ve Meksika Latin Amerika'nın en büyük ülkelerindedir. 164 milyon civarındaki nüfusuyla Brezilya ve 100 milyonluk nüfusuyla Meksika yatırımcılara çok cazip birer iç pazar sunmaktadır.

Yine, her ne kadar yapısal reformlar, enflasyonu yenmeye yönelik politikalar ve Meksika'nın doğrudan yatırımlara ilişkin kurallarını serbestleştirilmesi doğrudan yatırımların artırılmasında rol oynamış olsa da, bu iki ülkenin performansında Amerika ile olan doğrudan ilişkileri yadsınamaz. Brezilya'ya giren uluslararası sermaye içinde en büyük payın sahibi olan Amerika, Meksika ekonomisinin de bel kemiğini oluşturmakta ve bu ülkeyle ticaret yapmak isteyen yatırımcılar açısından sınır komşusu Meksika'ya çok avantajlı bir konuma taşımaktadır.

6.8.3. İrlanda'ya İlişkin Değerlendirme

Uluslararası sermaye yatırımları açısından incelendiğinde İrlanda'nın pek çok olumlu özelliği bir arada barındırdığı görülmektedir. İstikrarlı idari yapısı, kuvvetli ekonomisi, AB üyesi ve sunduğu yüksek yaşam standartlarının yanısıra, yatırımcılara her anlamda destek sağlamayı öngören politikaları ülkenin yatırımlar açısından çekiciliğinde önemli pay sahibidir.

İhracat teşviğine dayalı politikalarıyla ekonomisinde sürekli bir büyüme yakalayan İrlanda, çok merkezi olmayan konumu ve kısıtlı iç pazarının yarattığı dezavantajları bu akılcı ve kararlı politikalarıyla kapatmayı başarmıştır.

Tablo 9: Karşılaştırmalı vergi oranları (%)

	İrlanda	Türkiye
Kurumlar Vergisi	10/12.5/20/25	33
Yerel Vergi	-	-
Yurtdışı temettü stopajı	0/10/15/20	5/10/15/16.5/19.8
KDV (genel oran)	20	18

Kaynak: PricewaterhouseCoopers, Worldwide Summaries, Corporate Taxes 2000 - 2001

İrlanda'nın başarısında IDA ve diğer yöresel gelişim ajanslarının da büyük rol oynadığı savunulmaktadır. Çeşitli ülkelerdeki tanıtım faaliyetlerinin yanısıra, uluslararası sermayenin İrlanda'daki yatırımlarının her aşamasında yatırımcıların yanında yer alan bu ajanslar, tek elden sağladıkları bilgi, destek ve finansal teşviklerle yeni bir yatırımın yarattığı yükü mümkün olduğunca hafifletmeye çalışmaktadırlar. Ayrıca, devlete ait bu ajansların yüksek büyüme potansiyeli ve geniş istihdam vadeden bazı sektörler üzerinde yoğunlaşmasının, ülkenin şu an bulunduğu konuma önemli katkısı olmuştur.

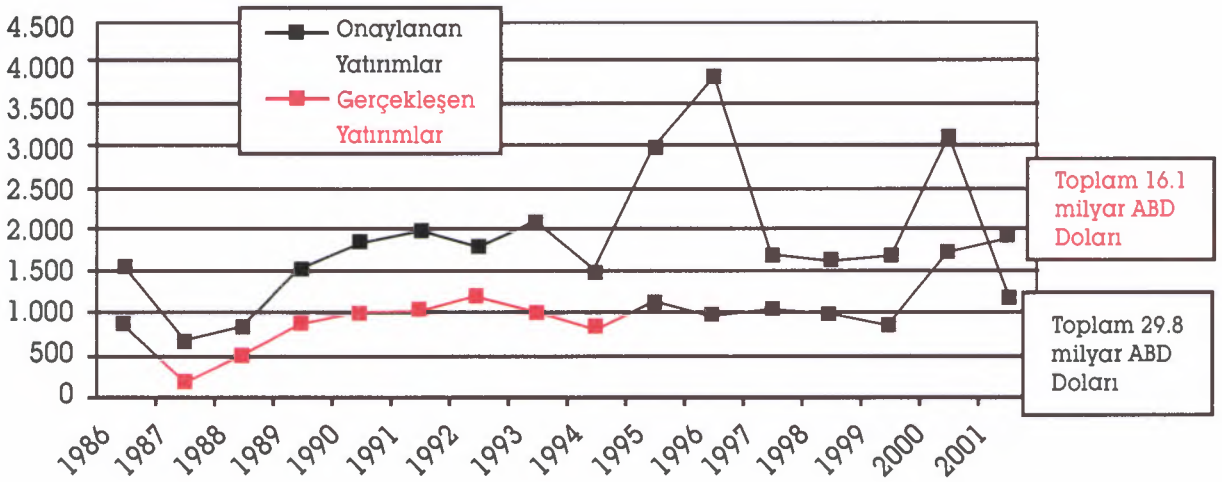
7
Türkiye'de
Uluslararası
Sermaye

Türkiye'nin liberal bir ekonomik yapıya geçmesiyle doğrudan yatırımlar ancak 1980'lerin ikinci yarısından itibaren artış kaydetmiştir. Öte yandan görülen bu artış doğrudan yatırımların küresel artışıyla paralel seyretmemiş ve Türkiye'nin gerçekleşen doğrudan yatırımlardan aldığı pay diğer rakip gelişmekte olan ülkelere göre düşük seviyelerde kalmıştır.

7.1. Uluslararası sermayenin ülkemizdeki gelişimi

1971 yılına kadar Türkiye'de toplam 300 milyon ABD Doları tutarında uluslararası sermaye yatırımı gerçekleşmiştir. 1980'e kadar yıllık ortalama 90 milyon ABD Doları seviyesinde gerçekleşen doğrudan yatırım miktarı karşılaştırılabilir ülkelerle kıyaslandığında çok düşük seviyelerde kalmıştır. Korumacı bir ekonomik düzenden ihracata yönelik liberal bir ekonomik yapıya geçen Türkiye, ancak 1980'lerin sonundan itibaren ciddi boyutlarda doğrudan yatırım çekmeye başlamıştır. Türkiye'de gerçekleşen doğrudan yatırımlar ilk defa 1990 senesinde yıllık bir milyar ABD Doları seviyesini aşmış, ancak 1990'dan günümüze olan süreçte küresel doğrudan yatırımlar hızla artış gösterirken Türkiye'nin doğrudan yatırımlarda aldığı pay diğer gelişmekte olan ülkelerin çok gerisinde kalmıştır.

Şekil 3: Türkiye'de doğrudan yatırımın 1986-2001 arasında yıllık değişimi (milyon ABD Doları)

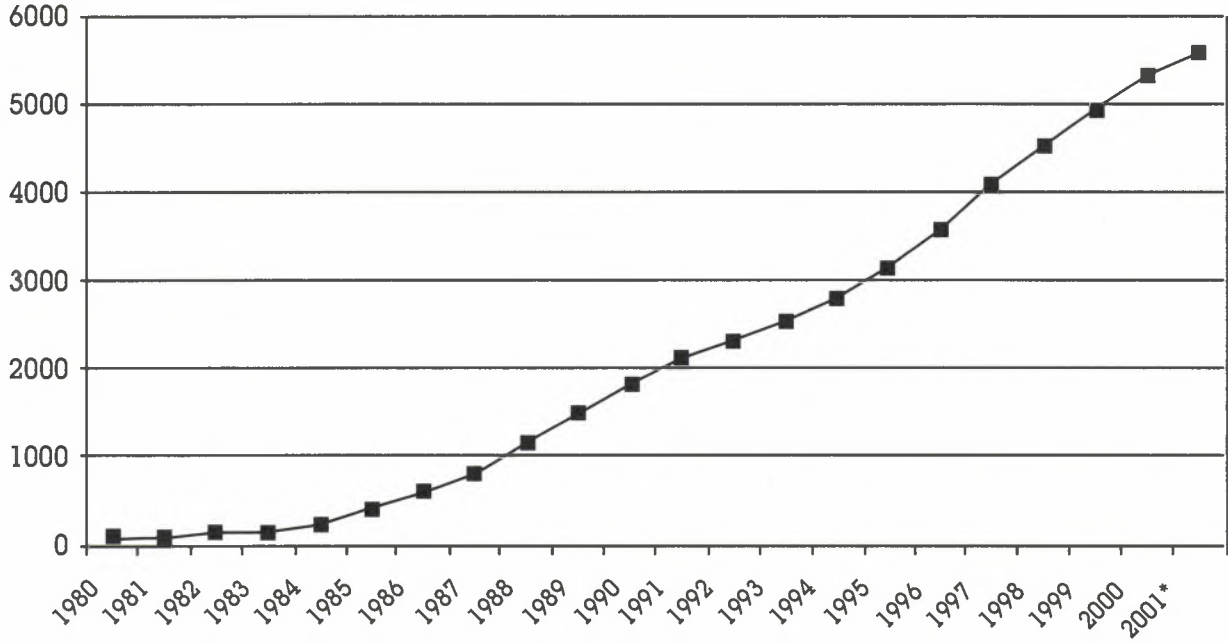


Kaynak: T.C. Hazine Müsteşarlığı
*Haziran sonu itibarıyla

Yatırım tutarı yerine doğrudan yatırımlar sonucunda kurulan şirket sayıları incelendiğinde ortaya farklı bir tablo çıkmaktadır. 1980'lerin ortalarından itibaren doğrudan yatırımlar sonucu kurulan şirket sayısı sürekli bir artış göstermiştir. Şirket sayısında görülen bu artışın doğrudan yatırım girişleriyle paralel seyretmemesi, uluslararası sermayenin Türkiye'de faaliyet göstermesine rağmen yatırım yapma konusunda tereddüt ettiğine işaret etmektedir.

Türkiye'de gerçekleşen doğrudan yatırımlar ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerinden kaynaklanmaktadır (Tablo 10). Şirket sayıları baz alınarak yapılan bir değerlendirmede uluslararası sermaye ile kurulmuş şirketlerin %18'inin Almanya menşeli olduğu gözlemlenmiştir.

Şekil 4: Uluslararası sermaye ile kurulmuş şirketlerin toplam sayısı, 1980-2001



Kaynak: T.C. Hazine Müsteşarlığı
*Haziran 2001

Tablo 10: Türkiye’de doğrudan yatırımların ülke bazında dağılımı, Haziran 2001

Ülke	Onaylanmış Yatırım (milyon ABD Dolar)	Onaylanmış Yatırım (% olarak)	Uluslararası sermaye ile finanse edilen proje sayısı	Uluslararası sermaye ile finanse edilen projeler (% olarak)
Fransa	5,468.7	%18.35	259	%4.60
Hollanda	4,038.2	%13.55	403	%7.16
Almanya	3,837.8	%12.83	995	%17.68
ABD	3,406.3	%11.43	366	%6.50
İngiltere	2,058.4	%6.91	350	%6.22
İsviçre	2,037.8	%6.84	206	%3.66
İtalya	1,885.8	%6.33	212	%3.77
Japonya	1,635.2	%5.49	55	%0.98
Belçika	381.7	%1.28	73	%1.30
Kore	298.6	%1.00	42	%0.75
Suudi Arabistan	298.5	%1.00	78	%1.39
Kanada	262.0	%0.88	25	%0.44
Diğer Ülkeler	4,198.3	%14.08	2,563	%45.55
Toplam	29,807.9	% 100	5,627	% 100

Kaynak: T.C. Hazine Müsteşarlığı

Üretim ve hizmet sektörlerine yapılan yatırımlar Türkiye’de gerçekleştirilmiş uluslararası yatırımların çoğunluğunu oluşturmaktadır. Diğer ilginç bir gözlem ise uluslararası sermayenin toplam sermaye içindeki payının yaklaşık olarak %56 seviyesinde kalmasıdır (Tablo 11). Buradan da anlaşılacağı üzere, Türkiye’de ortak girişim (JV) tarzı yatırımlar tercih edilen yatırım modelini oluşturmaktadır.

Ortak girişim (JV) şeklinde gerçekleşen yatırımlar ülke içi yatırımların artmasını teşvik etmektedir. Bu tip yatırımların büyük çoğunluğu çokuluslu şirketlerin ülke içindeki faaliyetlerini arttırma veya yerel şirketlerin küresel ekonomi çerçevesinde diğer hedef pazarlara ulaşmalarını kolaylaştırma amacıyla kurulmaktadır.

Ortak girişim (JV) örneklerinin birçoğunda, uluslararası ortak teknolojik yenilikler, yeni pazarlara ulaşım imkanı ve know-how sağlamaktadır. Türkiye’de ortak girişim (JV) tarzı yatırımların varlığı uluslararası yatırımcı açısından bakıldığında Türkiye’deki mevcut ekonomik ortamda hukuksal, bürokratik ve diğer sorunlar dolayısıyla yatırım yapmanın ne kadar zor olduğunun da bir işareti olarak algılanabilir. Uluslararası yatırımcının doğrudan kendi ismi altında bir şirket kurarak faaliyet göstermesine çok sık rastlanmamaktadır.

Tablo 11: Doğrudan yatırımın alt sektör grupları arasında dağılımı (1980-Haziran 2001)

Sektörler	Uluslararası sermayeli proje sayısı	Doğrudan yatırım oranı (% olarak)	Toplam proje sermayesindeki uluslararası sermaye oranı (% olarak)
Tarım ve Madencilik	218	%2.37	%70.22
Üretim	1,423	%38.04	%51.73
Gıda ve İçecek	158	%3.38	%50.80
Tütün	12	%1.25	%91.37
Tekstil	254	%2.22	%43.56
Kimya	183	%2.64	%80.34
Plastik	63	%1.12	%74.96
Çimento	9	%1.42	%52.44
Demir ve Çelik	14	%1.63	%20.09
Elektrik ve makine	70	%1.69	%68.31
Elektronik	107	%1.28	%65.95
Otomotiv	28	%6.01	%47.53
Otomotiv yan sanayi	123	%4.6	%64.46
Hizmetler	218	%59.59	%57.29
Ticaret	2,095	%10.6	%81.87
Oteller	283	%2.56	%72.94
Haberleşme	36	%15.63	%44.06
Finansal Hizmetler	37	%11.59	%63.52
Yatırım Finansmanı	59	%2.92	%31.06
Sosyal Hizmetler	276	%7.87	%67.75
Toplam	5,627	%100	%55.27

Kaynak: T.C. Hazine Müsteşarlığı

2000 yılında gerçekleşen projelerin enformasyon ve telekomünikasyon teknolojileri ağırlıklı olması yeni ekonomi ile ilgili faaliyetler açısından Türkiye'nin hızlı bir gelişim yaşadığına işaret etmektedir.

Tablo 12: 2000 yılının ilk yarısında Türkiye'de gerçekleşen doğrudan yatırım projeleri

Uluslararası Yatırımcı	Ülke	Türk Ortak	Yatırım Şekli	Sektör
EMC	A.B.D.	Meteksan Sistemleri	Stratejik ortaklık	Yazılım
Louis Dreyfus Plastics Corporation	İng.	Ram (Koç Holding)	Stratejik ortaklık	Ticaret
Balfour Beatty	İng.	Garanti Koza (Koç Holding)	%49 (12.4 m ABD Doları) Satınalma	İnşaat
Miller Brewing Company	A.B.D.	Efes Biracılık	Lisans anlaşması	Yiyecek ve İçecek
France Telecom ve Vivendi (planlama)	Fransa	Türk Telekom	%20 (tahm. 4 milyar ABD Doları) Satınalma	Telekomünikasyon
Ritz-Carlton Hotel Company	A.B.D.	Süzer Grubu	Stratejik ortaklık	Turizm
First Choice Holidays	İng.	Ten Tours	%100 (77 m İng. Sterlini) Satınalma	Tur operatörü
Vision Tech	İsrail	Vestel	Stratejik ortaklık	Enformasyon teknolojisi
DuPont	A.B.D.	Sabancı	Ortaklık girişimi	Sentetik materyaller
Polgat Company	İsrail	Güney Sanayii (Başer Holding)	%45 satınalma	Tekstil
Microsoft, Compaq, Nortel Networks	A.B.D. ve Kanada	Doğan Medya Grubu	Stratejik ortaklık	İnternet
Microsoft, Hitachi ve Intel	A.B.D. ve Japonya	Vestel	Stratejik ortaklık	Elektronik ve IT
Rio Tinto	Kanada	Anatolia Minerals Ltd.	Stratejik ortaklık (0.5 m ABD Doları hisse senedi)	Madencilik
Autoliv	İsveç	-	Büyütme	Otomotiv yedek parça
LG	Güney Kore	-	Yeni yatırım	Elektrik
Steag	Almanya	-	Yeni yatırım	Enerji santrali
Daewoo Trucks	Güney Kore	Sanko Otomotiv	Lisans anlaşmalı ortaklık girişimi	Otomotiv
Scenix	A.B.D.	Arçelik	Stratejik ortaklık	İnternet / Beyaz eşya
Pixelpark (Bertelsmann)	A.B.D.	Turport (Medya Holding)	Ortaklık girişimi kuruluşunda %75 ortaklık	E-ticaret
Toyota	Japonya	Sabancı	Ortaklık girişimi kuruluşunda payın artırılması	Otomotiv
Alba / Pace Micro Technology	İng.	Vestel	Stratejik işbirliği	Elektronik

Kaynak: Loewendahl & Loewendahl

7.2. Türkiye'de uluslararası sermaye mevzuatı

Türkiye'de 1954 tarihinde kabul edilmiş olan 6224 sayılı Yabancı Sermaye Kanunu, dönemin koşullarında oldukça çağdaş, hatta ilerici unsurlar taşıyan bir yasa olarak kabul edilmektedir. 6224 sayılı yasa eşitlik ilkesi, yerli yatırımcılara serbest olan tüm sektörlerin uluslararası yatırımcılara da serbest olması³⁹, lisans, know-how ve benzeri anlaşmaların sadece kayda alınmak suretiyle yapılabilmesi ve yerli-yabancı ortaklık oranının serbestçe belirlenebilmesi gibi önemli kavramları hayata geçirmiştir.⁴⁰

Ancak, bugün yatırımcılar biraz daha kısa, dili daha kolay anlaşılabilen, izin kavramını kaldırarak bildirim-kayıt işlemini öngören, kambiyo mevzuatındaki serbestliği gerçek anlamda yansıtan, tanıtıma daha fazla önem veren bir düzenlemeye ihtiyaç duymaktadırlar.

Yatırımcılar tarafından mevcut düzenlemelere ilişkin olarak yapılan başlıca eleştiri ve öneriler şu noktalarda ortaya çıkmaktadır:

Her bir uluslararası yatırımcının en az 50,000 ABD Doları tutarında sermaye getirme şartının kaldırılması. Geçmişte, ekonomik ve toplumsal şartları Türkiye'nin koşullarından daha geri olan yakın komşularından gelebilecek, istenmeyen veya doğru amaçlara hizmet etmeyen, sınır bölgelerindeki küçük esnafı, küçük tüccarı olumsuz etkileyecek, yani gerçek anlamda uluslararası sermayeyi dahi ifade etmeyen girişleri caydırmak için öngörülmüş olan bu uygulamanın hiç değilse bazı alanlarda kaldırılmasının özellikle ulusal yatırımcıların lehine olacağı düşünülmektedir. Örneğin mevcut uygulamada, sermayesi olmayan ancak geliştirmiş olduğu ticari bir ürünü bulunan bir Türk girişimcisi, bu fikri veya sınai ürününü uluslararası bir risk sermayesi şirketi ile ortaklık kurmak suretiyle ticari hayata geçirmek istediğinde, yabancı şirket için öngörülmüş olan asgari 50,000 ABD Doları tutarındaki sermaye getirme şartı nedeniyle mağdur olabilmektedir.

Çokuluslu şirketlerin hisselerinin Türkiye'de bir şirkete sermaye olarak konulması halinde, hisse senedi değer tespitinin hangi normlara uygun olarak yapılacağı konusunda uygulamada ortaya çıkan tereddütlerin giderilmesi ve uluslararası normlara uygun bir düzenlemenin yapılması gerekmektedir.

Uluslararası sermayeli şirketlerin kuruluş, mevcut bir şirkete iştirak etme, sermaye artırımı, azaltılması, birleşme gibi işlemlerinin Hazine'den izin alma veya tescil edilmesi esası yerine sadece "bildirim" prensibinin benimsenmesi suretiyle bürokratik işlemlerin basitleştirilmesi, bu işlemlerin gerçekleştirilmesi esnasındaki "sürenin" kısaltılması ve talep edilen evrak sayısının asgariye indirgenmesi önerilmektedir. Ayrıca, mevzuat haricinde, işlem bazında, yetkili uzmanlar tarafından yapılan uygulamaların belli bir standarda uygun olarak yapılması tavsiye edilmektedir. Bu da, uygulama kavramında bir algılama değişikliğini gerektirmektedir ki aşağıda ayrıntılı olarak ele alacağımız tek merci uygulamasında yatırımcının ihtiyaçları ile birebir ilgilenen kamu hizmetlisi uygulaması ile sağlanabilecektir.

Türkiye'de bir şirketin %10 veya daha fazla hissesine sahip olan yurt dışında yerleşik kişilerin hissedarı oldukları şirketin yönetim veya genel kurullarına katılmak istemeleri halinde Hazine'ye bildirimde bulunma zorunluluğunu öngören ve eşitlik ilkesini ihlal eden düzenlemenin yürürlükten kaldırılması istenmektedir.

³⁹ Yabancı Sermaye Kanunundan kaynaklanmayan bazı sebeplerle örneğin televizyon, sivil havacılık, denizcilik gibi alanlarda yabancılar için bazı sınırlamalar bulunmakla birlikte başka ülkelerde de benzeri bazı istisnalar bulunmaktadır.

⁴⁰ Mehmet Onaner, Türkiye'de Yabancı Sermaye Mevzuatı ve Yatırımları, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İnsan Kaynakları Genel Müdürlüğü, Eğitim Müdürlüğü, <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/kitap2/turkyabserm.doc>

Yabancı ortakların Türk şirketlerindeki, kuruluş sonrası yatırım ve alacaklarının (faiz ve anapara) yabancı ortak payı olarak şirket sermayesine eklenmesine ilişkin mevzuatın detaylı ve açıkça düzenlenmesi ve basit usullere bağlanması önerilmektedir.

Lisans, know-how, yönetim, gider paylaşımı ve benzeri anlaşmaların kayda alınabilmesi için bildirim yeterli görülmesi ve kaydın otomatik olarak yapılması, evrak talebinin asgariye indirgenmesi, ayrıca, bu tip anlaşmaların sonradan değişmesi veya ortadan kaldırılması halinde nasıl bir prosedür izleneceğinin de açıkça düzenlenmesinin yerinde olacağı düşünülmektedir.

Uluslararası Sermaye Mevzuatında Yapılması Öngörülen Revizyonun Değerlendirilmesi

Yukarıda yapılan eleştiri ve tespitler son zamanlarda kamuoyunda sıkça tartışılmaktadır ve hükümet tarafından yabancı sermaye mevzuatında değişiklikler yapılacağı ifade edilmiştir. Bu kapsamda hazırlanmış olan ve 6.11.2000 tarihinde TBMM' ne sunulan 21.9.2000 tarihli Yabancı Sermaye Kanunu Taslağı ("YSKanT") ve Yabancı Sermaye Kararına ilişkin 4.9.2000 tarihli Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü taslak metni ("YSKarT") yukarıda sayılan pek çok eleştiriye cevap verecek niteliktedir.

Anılan taslaklar incelendiğinde genel olarak mevzuatın sadeleştirilmesinin hedeflendiği ve "izin" yerine "bildirim" esasının getirildiği görülmektedir. Bu kapsamda öngörülen değişikliklerden bazıları şunlardır:

Yabancı şirketlerin hisselerinin Türkiye'de bir şirkete sermaye olarak konulması halinde, hisse senedi değer tespitinin kaynak ülke hukukuna göre yapılacağı esası getirilmektedir. (YSKanT m. 2)

YSKarT m. 2/c'de yer alan "Yabancı sermayeli şirket" tanımı uyarınca, yalnızca her bir yabancıнын en az 50,000 ABD Doları tutarında sermaye getirmek suretiyle ortak olacağı A.Ş. ve Ltd. Şirketler değil, bu şirketlerin katılım oranı %50'nin üzerinde olmak kaydıyla iştirak edecekleri A.Ş. ve Ltd. Şirketler de, uluslararası sermayeli şirket olarak tanımlanmaktadır.

Uluslararası sermayeli şirketlerin kuruluş, mevcut bir şirkete iştirak etme, sermaye artırımı, azaltılması, birleşme, iştirak gibi işlemlerinin Hazineye tescil edilmesi esası yerine "bildirim" esası benimsenmiştir. (YSKarT, YSKanT)

Türkiye'de bir şirketin %10 veya daha fazla hissesine sahip olan yurtdışında yerleşik kişilerin, hissedarı oldukları şirketin yönetim veya genel kurullarına katılmak istemeleri halinde Hazine'ye bildirimde bulunma zorunluluğunu öngören hükme yer verilmemiştir.

Ancak yine de anılan taslak metinlerin eleştiriye açık noktaları bulunmaktadır: YSKarT m. 2/c'de yer alan "Yabancı sermayeli şirket" tanımı sakınca yaratacak niteliktedir. Maddede sadece parasal sınırlama yapılmış, uluslararası yatırımcının bir şirkette çok küçük bir payı olsa dahi o şirketin "uluslararası sermayeli şirket" olarak değerlendirilebilmesine açık kapı bırakılmıştır. Bu açıdan, bir şirketin söz konusu tanım kapsamına girebilmesi için yabancı ortakların sahip olması gereken asgari pay oranı kıstasının da getirilmesinin yerinde olacağı düşünülmektedir.

YSKarT m.3/2'de, Türkiye'de yerleşik kişilerle dışarıda yerleşik kişiler arasında akdedilen lisans, know-how, teknik yardım, yönetim, franchise, gider paylaşımı gibi anlaşmalar "kayda alınması" için müsteşarlığa iletilir denilmekle birlikte, hem bu tip anlaşmalar tanımlanmamış, hem de "kayda alınma için başvuru" dan kastedilenin "izin için başvuru" mu yoksa "tescil için bildirim" mi olduğu konusunda tereddüt yaratılmıştır. Ayrıca bu tip anlaşmaların sonradan değişmesi veya ortadan kaldırılması halinde nasıl bir prosedür izleneceği açıklanmamıştır.

Taslakta her bir yabancıнын en az 50,000 ABD Doları tutarında uluslararası sermaye getirme şartının hala korunduğu anlaşılmaktadır.

7.3. Türkiye'nin uluslararası sermaye açısından performansının değerlendirilmesi

Türkiye uluslararası sermayeye bir çok avantajı bir arada sunmaktadır; 65 milyonluk bir iç pazar, liberal mevzuat, Avrupa'daki büyük pazarlara, Orta Asya ülkelerine ve Yakın Doğu ülkelerine olan bölgesel yakınlık, düşük maliyetli işgücü, iyi eğitilmiş orta ve üst kademe yönetici kesimi, sağlam bir telekomünikasyon ağı ve modern bir altyapı, gibi.

Uluslararası yatırımcılar sermayeyi, sermaye benzeri değerleri, kâr ve temettü ödemelerini istedikleri gibi ülkeden dışarı çıkarabilme serbestisine ve tüm yerel yatırımcılarla aynı haklara sahiptirler. Ancak tüm olumlu görünen faktörlere rağmen, Türkiye'nin küresel doğrudan yatırımlardan aldığı pay birçok ülkenin gerisinde kalmıştır. Bunun sebeplerini açığa çıkarmak için Türkiye'nin uluslararası sermaye açısından diğer rakip ülkelerle karşılaştırılması doğru olacaktır.

Türkiye sahip olduğu 65 milyonluk iç pazar sayesinde Yakın Doğu ve Doğu Avrupa ülkeleri arasında ön plana çıkmaktadır. Dünya Bankası'nın (IBRD) Dünya Kalkınma Göstergeleri 2000 Raporu'na göre Türkiye 1965-1998 döneminde elde ettiği yıllık ortalama %4.3'lük büyüme hızı ile 30 büyük ekonomi içinde Japonya ve Brezilya ile birlikte yedinci olmuştur. 203.5 milyar ABD Doları tutarındaki GSMH'si ile Türkiye dünyada gelişmekte olan ülkeler arasında ön sıralarda yer almaktadır.

Ancak Türkiye'nin GSMH'si kayıtlı ekonomik aktivitelerini kapsamakta, kayıtdışı ekonomik faaliyetlerden elde edilen gelirler bu hesaplama dahil edilmemektedir. Bu nedenle doğru anlamda kişi başına düşen gelir hesaplaması yapılamamaktadır. Bazı kaynaklara göre Türkiye'de yaşanan kayıtdışı ekonomik faaliyetler kaydedilmiş GSMH'nin yaklaşık olarak %50'sini oluşturmaktadır.

Yüksek gelişme potansiyeli ABD Ticaret Bakanlığı tarafından Türkiye'nin 'Gelişmekte Olan Büyük Ülkeler' arasında değerlendirilmesine neden olmuştur. İngiliz hükümeti destekli İhracat Forumu İngiliz Şirketleri için Türkiye'yi en çok ticaret ve yatırım imkanı sağlayan gelişmekte olan pazar olarak değerlendirmektedir.⁴¹ Çokuluslu şirketler için Türkiye'de yapılan yatırımların temel sebebi, bölgesel pazarlara giriş olanağının sağlanması ve hızla gelişmekte olan iç pazardan pay alma arzudur.

Türkiye, ülkelerin ödemeler dengesi değerleri dikkate alınarak rakipleri ile karşılaştırılmıştır (Tablo 13). Mutlak yatırım büyüklüğü olarak yatırım çeken ülkeler arasında 1987-1992 senelerinde dördüncü olan Türkiye 1995-2000 senelerinde ise sekizinci sırada yer almaktadır.

⁴¹ Department of Trade and Industry, 1999, 'Turkey: Positioned for Business', Overseas Trade, January

Öte yandan, doğrudan yatırımlar GSMH dikkate alınarak analiz edildiğinde, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Romanya ve Bulgaristan bu alanda en başarılı ülkeler olarak ön plana çıkarken Türkiye düşük performans gösteren ülkeler arasında yer almıştır. Yine aynı çerçeveden bakıldığında Macaristan'ın 1995-2000 yılları arasında Türkiye'nin 12.4 katı tutarında uluslararası yatırım çekmiş olduğu görülmektedir.

Tablo 13: Türkiye ve 10 değişik ülkede doğrudan yatırım (milyon ABD Doları)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Toplam DY 1995-2000	Toplam DY 1995-2000 (%)	Toplam DY / GSMH*
Polonya	3,659	4,498	4,908	6,365	7,270	10,000	36,700	% 27,5	% 22,5
Çek Cum.	2,562	1,428	1,300	3,718	6,324	4,595	19,927	% 14,9	% 39,3
Rusya	2,016	2,479	6,638	2,761	3,309	2,704	19,907	% 14,9	% 8,1
Macaristan	4,453	2,275	2,173	2,036	1,944	1,957	14,838	% 11,1	% 32,3
İsrail	1,349	1,387	1,628	1,754	2,363	5,349	13,830	% 10,4	% 12,6
Romanya	420	265	1,215	2,031	1,041	998	5,970	% 4,5	**% 14,6
Mısır	598	636	891	1,076	1,065	1,235	5,501	% 4,1	**% 4,8
Türkiye	885	722	805	940	783	982	5,117	% 3,8	% 2,6
Yunanistan	1,053	1,058	984	85	560	1,115	4,855	% 3,6	% 4,3
Slovakya	195	251	206	631	356	2,075	3,714	% 2,8	% 19,5
Bulgaristan	90	109	505	537	819	1,002	3,062	% 2,3	***%17,2
Toplam	17,280	15,108	21,253	21,934	25,834	32,012	133,421	% 100	

Kaynak: UNCTAD, World Investment Report 2001; IMD, World Competitiveness Yearbook 2001 (*2000 GSMH verileri)

**1999 GSMH verileri kullanılmıştır-DY (1995-99) / GSMH(1999)-World Development Indicators Database, July 2000

Kişi başına düşen doğrudan yatırım miktarına bakıldığında alt sıralarda yer alan Türkiye'nin elde ettiği kişi başı doğrudan sermaye miktarı pek çok Afrika ülkesinin elde ettiğine yakın düzeylerde gerçekleşmektedir (Tablo 14).

Tablo 14: Doğrudan yatırımın belirli ülkelerdeki dağılımı, 1999

	Kümülatif Doğrudan Yatırım /GSMH	*Kümülatif Doğrudan Yatırım / Kişi Başı Gelir (ABD Doları)
Dünya	%17.3	528
Gelişmiş Ülkeler	%14.5	2,425
Gelişmekte Olan Ülkeler	%28.0	194
Pasifik	%35.0	618
Güney, Doğu ve Güneydoğu Asya	%34.4	143
Orta Asya	%32.0	71
Asya ve Pasifik	%30.2	150
Latin Amerika ve Karaibler	%25.6	660
Afrika	%21.0	86
Gelişmekte Olan Avrupa	%18.8	347
Orta ve Doğu Avrupa	%13.3	151
Batı Asya	%9.3	259
Macaristan	%39.9	1,490
Çek Cumhuriyeti	%33	537
Polonya	%17.2	339
Türkiye	%4.4	92

Kaynak: UNCTAD, World Investment Report 2001

*UNCTAD (1998), 1996 verileri

AB kaynaklı doğrudan yatırımlar açısından Türkiye'nin performansı

AB menşelli uluslararası sermayeye bakıldığında, Türkiye'de gerçekleştirilen doğrudan yatırımların 1993 senesinden beri artış gösterdiği görülmektedir. Uluslararası sermaye girişleri açısından Polonya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti en önemli AB menşelli yatırımların yapıldığı ülkeler olarak ön plana çıkmaktadırlar (Tablo 15).

Tablo 15: AB ülkelerinin Türkiye'de ve diğer 10 alternatif ülkede gerçekleşen doğrudan yatırımlardaki payı

Milyon ECU	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1992-8	Toplamda %	DY / GSMH*
Polonya	230	758	616	1,158	2,424	2,461	3,799	11,446	% 25.0	% 8.2
Macaristan	989	1,217	839	2,023	1,354	1,608	1,430	9,460	% 20.7	% 20.7
Çek Cum.	768	812	974	1,738	1,145	1,630	1,487	8,554	% 18.7	% 15.9
Rusya	0	125	376	257	576	1,831	1,875	5,040	% 11.0	% 1.3
Yunanistan	387	233	308	401	295	599	957	3,180	% 7.0	% 2.6
Türkiye	369	280	398	265	405	517	926	3,160	% 6.9	***% 1.6
Slovakya	0	242	107	182	279	313	232	1,355	% 3.0	***% 6.8
Mısır	-17	29	51	103	61	453	455	1,135	% 2.5	% 1.6
Romanya	-12	25	49	74	103	380	415	1,034	% 2.3	% 3.3
İsrail	23	36	36	119	199	165	278	856	% 1.9	% 0.9
Bulgaristan	9	31	63	10	55	158	173	499	% 1.1	% 5.1
Toplam	2,746	3,788	3,817	6,330	6,896	10,115	12,027	45,719	% 100.0	**%3.9

Kaynak: Eurostat (1999) *GSMH 1997 rakamlarına dayanmaktadır. (ABD Dolar)

1998 verilerine göre 1992-1998 yılları arasında Polonya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti'nde gerçekleşen AB menşelli toplam doğrudan yatırım miktarının Türkiye'de gerçekleşen tutarın yaklaşık dokuz katı olduğu görülmektedir. Bu üç ülkenin ekonomilerinin toplam GSMH'si, Türkiye'nin GSMH'sinden yaklaşık olarak %18 kadar daha küçüktür. Yüzdesel olarak bakıldığında ise Türkiye'nin payı sadece İsrail ve Rusya'nın AB menşelli sermayeden aldığı paydan daha düşüktür.

Doğrudan yatırımın ölçülmesinde Alman menşelli çokuluslu şirketlerin faaliyetleri, sermaye hareketlerini gösteren parametrelerden daha doğru bir karşılaştırma yapma imkanı sağlamaktadır. Doğu Avrupa ülkelerine yapılan doğrudan yatırımın en önemli kaynağı olan Almanya, Türkiye'de yapılan uluslararası yatırımlarda ikinci sırada yer almaktadır.

Tablo 16: Türkiye ve diğer alternatif ülkelerdeki Alman menşei doğrudan yatırım, 1998*

Ülke	Toplam Kümülatif DY (milyar Alman Markı)	DY Hareketleri (milyar Alman Markı)	Şirket Sayıları**	İstihdam	Satışlar (milyar Alman Markı)
Macaristan	7.4 (15)	1.5 (15)	704 (12)	129,000 (7)	18.8 (15)
Çek Cum.	6.7 (16)	1.6 (14)	855 (10)	123,000 (8)	20.1 (13)
Polonya	5.6 (19)	3.5 (5)	824 (11)	108,000 (10)	19.0 (14)
Yunanistan	1.9 (29)	0.5 (28)	152 (34)	13,000 (37)	4.3 (32)
Türkiye	1.6 (32)	0.6 (23)	188 (28)	34,000 (23)	9.4 (26)
Rusya	1.4 (33)	0.7 (20)	159 (32)	40,000 (20)	3.2 (36)
Slovakya	1.0 (36)	0.2 (37)	153 (33)	23,000 (28)	4.0 (33)
Romanya	0.3 (49)	0.2 (36)	73 (40)	18,000 (32)	0.9 (47)
Bulgaristan	0.3 (50)	-	-	10,000 (40)	-
İsrail	-	0.2 (39)	-	-	-
Mısır	-	0.1 (46)	-	-	-

Kaynak: Alman Merkez Bankası 1999 verileri * German InvestmentWorld 2000

**Parantez içindeki rakamlar en çok yatırım yapılan 50 ülke arasındaki sıralamayı yansıtmaktadır.

Tablo 16'da görüldüğü gibi, Türkiye'deki toplam 1.6 milyar Alman Markı tutarındaki Alman menşei doğrudan yatırımın üçte biri 1998 senesinde gerçekleşmiştir. Türkiye'de 188 Alman şirketi mevcut olup, bu şirketler 9.4 milyar Alman Markı tutarında satış gerçekleştirmekte ve 35,000 kişi istihdam etmektedirler. Bu rakamlar Almanya tarafından Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'da gerçekleştirilen doğrudan yatırımın çok altında kalmaktadır. Macaristan ekonomisi Türkiye ekonomisinden 4.5 kat daha küçük olmasına rağmen bu ülkedeki Alman doğrudan yatırım tutarı 4.6 kat daha fazladır. Türkiye ile kıyaslandığında Macaristan'da 3.7 kat daha fazla Alman şirketi faaliyet göstermekte ve 3.8 kat daha fazla istihdam sağlamaktadır.

Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Polonya, Türkiye'nin de dahil olduğu Orta ve Doğu Avrupa bölgesinde özellikle 1990'lı yıllarda dışa açılmaya ve küreselmeye başlayan Alman menşei yatırımları çekmekte çok başarılı olmuştur. Özellikle Sovyet Sosyalist Cumhuriyetlerinin dağılması ile başlayan süreçte bu ülkeler daha önce devlet tekelinde olan endüstrilerini başarılı bir şekilde özelleştirmişlerdir. Alman menşei çokuluslu şirketlerin dünyaya açılma politikaları ile örtüşen bir süreçte doğru zamanlama ile hızlı özelleştirmeler yapabilmeleri, bu ülkelerin GSMH'lerinde ciddi artışları beraberinde getirmiştir.

Amerikan menşei doğrudan yatırım açısından Türkiye'nin performansı

ABD menşei doğrudan yatırımlar incelendiğinde (Tablo 17), Orta ve Doğu Avrupa pazarında yapılan toplam yatırımların tüm Amerikan yatırımlarının içindeki payının %57.20 olduğu görülmektedir. Bu miktarın %7.5'ini Türkiye'ye yapılan yatırımlar oluşturmaktadır. Yatırımların dağıldığı ülkelerin toplam GSMH'lerinin beşte birine sahip olan Türkiye aynı oranda doğrudan yatırım çekememiştir. Diğer taraftan toplam üretim sektörü yatırımlarının %11.5'ini çeken Türkiye bu alanda Orta ve Doğu Avrupa pazarındaki ortalamaya göre daha iyi bir sonuç elde etmiştir.

Tablo 17: Türkiye ve diğer alternatif ülkelerdeki Amerikan menşeli kümülatif doğrudan yatırım tutarı, 1998 (milyon ABD Doları)

	Üretim Sektöründeki DY	Toplam DY (% olarak)	Toplam Üretim Sektöründeki DY(% olarak)	GSMH (1997, milyon ABD Doları)	DY / GSMH	Üretim Sektöründeki DY / GSMH
CEECs*	1.888	% 57.20	% 35.80	856.509	% 0.95	% 0.22
İsrail	2.344	% 21.50	% 44.50	94.402	% 3.25	% 2.48
Mısır	435	% 13.70	% 8.30	72.164	% 2.71	% 0.60
Türkiye	604	% 7.50	% 11.50	199.307	% 0.54	% 0.30
Toplam	5.271	%100	% 100	1.222.382	% 1.16	% 0.43

Kaynak: BEA (1999)- WorldBank (1999)

Özelleştirme ve doğrudan yatırım açısından Türkiye'nin performansı

IFC ve Dünya Bankası kaynaklarından elde edilen veriler kullanılarak yapılan analiz Türkiye'nin diğer rakip ülkelerle doğru şekilde mukayese edilmesine imkan vermektedir. GSMH değerleri dikkate alınarak yapılan karşılaştırmada, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin Türkiye'nin yaklaşık üç katı kadar doğrudan yatırım çektiği gözlemlenmiştir. Diğer rakip ülkelerin özellikle özelleştirme yoluyla gerçekleşen doğrudan yatırımlarda başarılı olduğu, özelleştirme dışında kalan doğrudan yatırımlarda ise Türkiye ile rakip ülkeler arasındaki farkın azaldığı görülmektedir.

Tablo 18: Toplam ve özelleştirme menşeli doğrudan yatırımın Türkiye, ve Orta ve Doğu Avrupa'da gösterdiği gelişim, 1988-1995

Milyar ABD Doları	Toplam DY	Özelleştirme menşeli DY	Bağımsız DY (özelleştirme harıcı)	Özelleştirme / GSMH	Bağımsız DY / GSMH
Türkiye	7.6	1.2	6.4	%0.6	%3.2
Orta ve Doğu Avrupa	36	16.4	19.6	%1.9	%2.3

Kaynak : IFC(1997), Dünya Bankası Özelleştirme Bilgi Bankası, YSGM

Orta ve Doğu Avrupa'da yapılan doğrudan yatırımların %60'ı üç ülkeye dağılmaktadır: Polonya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti. Tablo 19'dan da anlaşılacağı gibi, ekonomik büyüklükler dikkate alınarak yapılan karşılaştırmada doğrudan yatırım açısından Macaristan'ın üstünlüğü görülmektedir. Macaristan'ın bu göreceli başarısında iki temel faktörün büyük rol oynadığı anlaşılmaktadır: Orta Avrupa pazarına olan yakınlığı ve Alman sermayesini çekmedeki başarısı.

Tablo 19: Türkiye ve Macaristan'da toplam ve bağımsız doğrudan yatırım, 1991-1997

Milyar ABD Doları	Toplam DY	Özelleştirme kaynaklı DY	Bağımsız DY (özelleştirme harici)	DY / GSMH 1997	Bağımsız DY / 1997 GSMH
Türkiye	7	1.2	5.8	% 0.6	% 2.9
Macaristan	15	6.4	8.6	% 14	% 18.8

Kaynak : GDFI, Dünya Bankası Özelleştirme Bilgi Bankası, ITD

2000 senesinin ilk yarısında Orta ve Doğu Avrupa'daki doğrudan yatırımla gerçekleştirilmiş 27 projenin incelenmesi, genellikle bu tip projelerde yatırımın yapıldığı ülke ve bu çerçevede düşünülen ülkeler hakkında fikir vermektedir.

Tablo 20: Üretime yönelik açıklanmış yatırım projeleri, 2000, ilk altı ay

Şirket	Orjin Ülke	Sektör	Yer	Sermaye*	İstihdam*	Yatırım içi Düşünülen Ülkeler (Kısa liste)*
Nemak	ABD	Otomotiv	Çek Cum.	\$ 30 m	200	Çek Cum., Macaristan, Polonya, Slovakya
ARN	Norveç	Alüminyum	Çek Cum.	\$ 12 m	50	
Foster Wheeler	İtalya	Polipropilen	Çek Cum.			
Philips	Hollanda	Elektronik parça	Çek Cum.	\$ 600 m	1,000	
Mitsubishi Elec.	Japonya	Otomotiv parça	Çek Cum.	\$ 33 m	280	
Lanna Svets	İsveç	Metal üretimi	Estonya			
INCAP	Finlandiya	Elektronik	Estonya			
Plywood	Finlandiya	Tahta yan sanayii	Estonya			
Westcast/Linamar	Kanada	Otomotiv parça	Macaristan		550	Macaristan, Polonya, Çek Cum.
Motorola/DBTd	ABD / Tayvan	Cep telefonu	Macaristan	\$ 80m		CEECs (Türkiye harici)
Taiho Kogyo	Japonya	Otomotiv parça	Macaristan			
Jabil Circuits	ABD	Man. hizmetleri	Macaristan	\$ 80m	1,000	
Artesyn Tech.s	ABD	Telekomünikasyon	Macaristan	\$ 20m	1,200	
Nokia	Finlandiya	Telekomünikasyon	Macaristan		500	
Esmar	İspanya	Elektronik	Macaristan		250	Polonya, Çek Cum.
Visteon	ABD	Otomotiv parça	Macaristan	\$ 62m	150	Tüm Avrupa
Audi	Almanya	Dizel motorları	Macaristan	\$ 330m	2,000	
Visteon	ABD	Otomotiv parça	Macaristan	\$ 18m		
Tata	Hindistan	Yazılım	Macaristan	\$ 100m	80	
Delphi Calsonic	ABD	Araba parçaları	Macaristan	\$ 80m		
Samsung	Güney Kore	Elektronik	Macaristan	\$ 21m	500	Macaristan, Polonya
Timken	ABD	Makine aletleri	Pol. & Rom.			Doğu Avrupa
Toyota	Japonya	Otomotiv üretim	Polonya			
Macalux	İspanya	Otomotiv parça	Polonya	\$ 15m	30	Polonya, Macaristan, Almanya, Çek Cum.
Fextronix	İsveç	Sanayi parkı	Polonya	\$ 25m	3	Doğu Avrupa and CIS
Sapa	İsveç	Alüminyum	Polonya			
TRW	ABD	Otomotiv parça	Polonya		350	Çek Cum., Slovakya, Polonya
Intel	ABD	Yazılım	Rusya		500	
VW / Porsche	Almanya	Otomotiv üretim	Slovakya			Slovakya, Portekiz, Polonya
Bekaert	Belçika	Otomotiv	Slovakya	\$ 14m		Slovakya, Polonya, Çek Cumhuriyeti
VW	Almanya	Otomotiv parça	Slovakya	\$18m	400	Polonya, Macaristan
Osram (Siemens)	Almanya	Işıklandırma üretim	Slovakya	\$2.3m		
Autoliv	İsveç	Otomotiv parça	Türkiye	\$10m		
LG	Güney Kore	Elektrik malzemesi	Türkiye			
Steag	Almanya	Enerji santrali	Türkiye	\$1.5 bn		

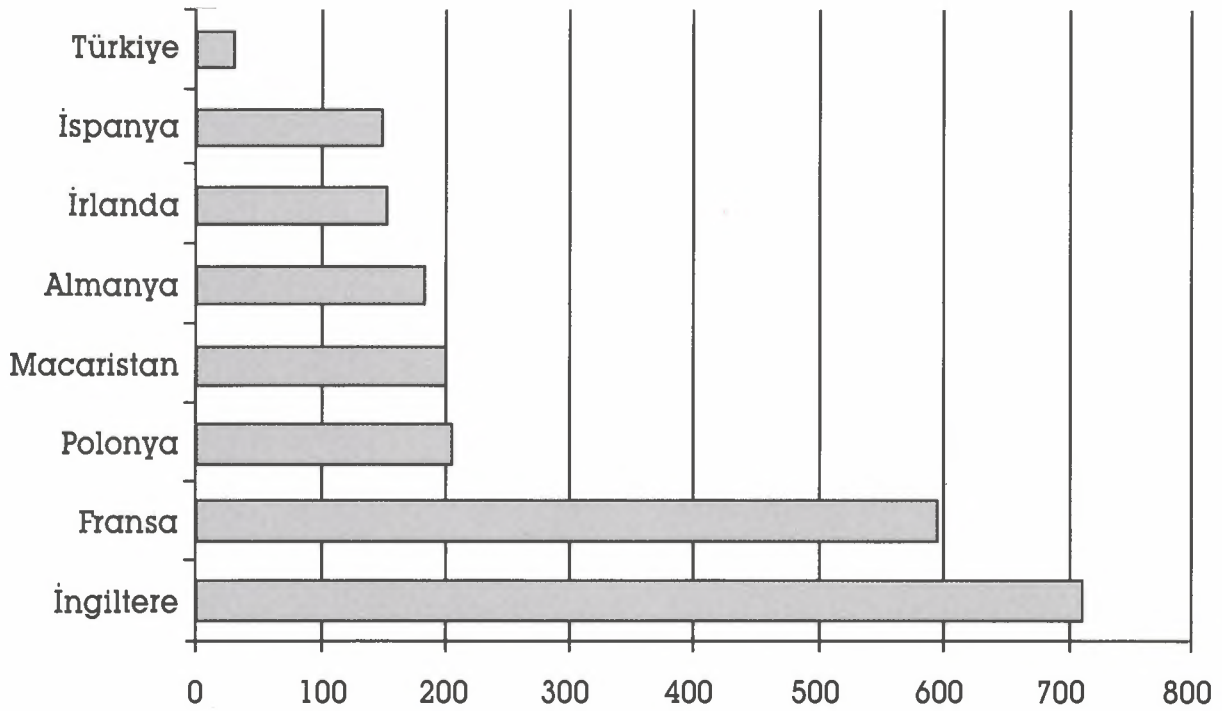
Kaynak: Loewendahl & Loewendahl

* Tahmini

Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Polonya üretime yönelik projelerde uluslararası sermaye tarafından tercih edilen ülkeler olarak birinci derecede öncelikli grupta yer almakta, Slovakya, Türkiye ve Estonya ise ikinci gruba dahil edilmektedir (Tablo 20).

Bu bulgu, 1997-99 yılları arasındaki doğrudan yatırım verilerine dayanılarak Ernst&Young tarafından yapılan bir çalışma ile de desteklenmekte ve Macaristan ve Polonya Avrupa'daki doğrudan yatırım projelerinde en çok tercih edilen ülkeler olarak nitelendirilmektedirler (Şekil 5).

Şekil 5: Avrupa'da üretime yönelik doğrudan yatırım projeleri (yeni veya gelişmekte olanlar- adet), Ocak 1997 - Haziran 1999



Kaynak: ErnstYoung,EIM

Türkiye, Macaristan gibi ülkelerin başarılarının sebeplerini tespit ederek doğru zamanlama ve doğru stratejiler ile yola çıkabilirse, Orta ve Doğu Avrupa pazarında gerçekleşecek doğrudan yatırım projelerinin bir kısmını elde edebilir. Şu anda Türkiye pek çok projeyi, uygun yatırım ortamını sağlayamadığından Macaristan'a kaptırmaktadır. Bölgesel rekabet ileriki yıllarda daha da yoğun olarak yaşanacaktır.

Uluslararası yatırımcılar arasında yapılan bir anket⁴², katılımcıların %85'inin Türkiye'nin uluslararası projeler için aday ülkelerin arasında yer alamayacağını düşündüklerini göstermiştir. Dolayısıyla, Türkiye'nin doğrudan yatırım konusunda başarılı bir performans sergilememiş olması sürpriz olarak nitelendirilmemelidir.

Sonuç olarak Türkiye doğrudan sermaye çekmekte ve özelleştirme yoluyla gerçekleşen uluslararası sermaye hareketlerinde rakiplerine nazaran başarılı bir performans sergilememektedir. Doğrudan yatırımın değişik şekilleri incelenmiş, hemen hemen her kategoride Türkiye'nin doğrudan yatırım girişi açısından rakiplerinin gerisinde kaldığı görülmüştür.

⁴² Loewendahl & Loewendahl, (2000), Turkey's performance in attracting FDI

Yatırım ortamına ilişkin değerlendirmeler

Doğrudan yatırımı destekleyici bir yatırım ortamı uluslararası sermaye artışında en önemli etkidir. Uluslararası yatırımları destekleyici bir politikanın uygulanması büyük önem kazanmaktadır.

Doğrudan yatırımı destekleyici uygulamalar ve düzenleyici kanunlar açısından Türkiye oldukça liberal bir ülke olarak nitelendirilmektedir. ABD Ticaret Bakanlığı'na göre: 'Uluslararası sermaye tarafından yapılan yatırımlar için öngörülen bürokratik işlemler genel olarak, oldukça şeffaftır ve kanunlarla düzenlenmiştir. Türkiye'nin doğrudan yatırım rejimi OECD ülkeleri arasında en liberal olanıdır.⁴³ Ancak kağıt üzerindeki bu durum, uygulamaya yansımamaktadır.

Türkiye uluslararası yatırımlar için liberal yasal düzenlemelere sahip olmakla beraber son yıllara kadar özelleştirme ve altyapı yatırımları için uygun ortam mevcut değildi. Bunun da en önemli sebebi uluslararası tahkim konusunda yaşanan eksikliğin özellikle büyük altyapı projeleri için gelecek yatırımcıları caydırmış olmasıdır.⁴⁴

Uluslararası yatırımcılar arasında yapılan bir anket⁴⁵ hukuk düzeni, mevzuat ve bürokrasinin doğrudan yatırımı olumsuz etkileyen faktörlerin başında geldiğini göstermektedir. Politik müdahaleler, yolsuzluklar, rekabet kanunlarının yetersiz uygulanması ve fikri mülkiyet hakları da uluslararası yatırımcı açısından önem arz etmektedir. Araştırmaya katılan pek çok uluslararası yatırımcı, Türk hükümetinin doğrudan yatırıma çok sıcak bakmadığını, hala uluslararası yatırımcı ve şirketlere yönelik bir güvensizliğin söz konusu olduğunu dile getirmişlerdir.

FIAS tarafından Şubat 2001 tarihinde yayınlanan Türkiye'nin doğrudan yatırım ortamının incelendiği raporda da bu görüşe değinilmektedir. FIAS'ın Haziran 2001 tarihli raporunda ise doğrudan yatırım açısından tüm bürokratik engeller detaylı bir şekilde ele alınmaktadır. Bu raporda uluslararası yatırımcı açısından oldukça liberal yasalara sahip olan Türkiye'de yatırımcının basit bir lisans veya yönetmelik gerekliliğini yerine getirebilmek için uzun zaman ve emek harcaması gerektiği dile getirilmektedir. Yatırımcıların tüm bürokratik işlemleri doğru bir şekilde yerine getirebilmeleri için ayrı bir birim oluşturulması gereğine dikkat çekilmektedir.

IMD tarafından sekiz değişik parametre baz alınarak yapılan karşılaştırmada Türkiye'nin kurumsal yatırım ortamı açısından Polonya ve Yunanistan'ın gerisinde kaldığı görülmektedir. Dikkate alınan parametrelerden özellikle politik dengeler ve kur hareketleri açısından Türkiye başarısız bulunmaktadır. Türkiye'nin %60-%65 seviyelerinde seyreden enflasyon oranları Türkiye'nin ekonomik performansını dolayısıyla doğrudan yatırım çekme konusundaki başarısını engellemektedir. Yine aynı çalışmada yapılan karşılaştırmada Türkiye'nin tüketici fiyat endeksi açısından 47 ülke arasında 46. sırayı aldığı görülmüştür.

⁴³ US Department of State, 1998 Country Commercial Guide: Turkey

⁴⁴ Euromoney 2000

⁴⁵ Loewendahl & Loewendahl, (2000), Turkey's performance in attracting FDI

Tablo 21: Kurumsal ortam (47 ülke arasında yapılan karşılaştırma)

	İrlanda	Macaristan	Yunanistan	Polonya	Türkiye	Çek. Cum.	Rusya
İstikrarlı para birimi	21	39	34	40	43	17	-
Politik müdahalelerin varlığı	7	29	41	24	35	38	27
Bürokrasi	5	20	41	26	27	34	47
Gümrüklerin ticareti sınırlaması	6	30	25	35	32	33	43
Yolsuzluk ve rüşvet	17	28	36	30	33	41	40
Haksız rekabet ortamı	9	24	37	44	36	40	47
Hukuki güvence	10	23	26	37	34	41	45
Politik istikrarsızlık	7	19	20	41	43	42	47
Toplam	82	212	260	277	283	286	296
Puan	10.25	26.5	32.5	34.625	35.375	35.75	37

Kaynak: IMD

Türkiye'nin politik istikrarsızlığı ve bunun devlet kurumlarına ve uygulamalarına yansımaları yatırım ortamı üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Politik ve ekonomik istikrarsızlığın bir sonucu da Türkiye için uygun görülen risk derecelendirmesidir. Türkiye'nin bölgesel tüm rakipleri Türkiye'den çok daha az riskli olarak nitelendirilmektedir.

Türkiye'nin yüksek riskli ülke olarak değerlendirilmesi yatırımcıların Türkiye'de yapacakları yatırımlardan bekledikleri getiriye de artırmaktadır. Risk derecesi daha düşük bir ülkedeki yatırıma göre Türkiye'deki yatırımlardan beklenen getiri çok daha yüksek olmaktadır. Önde gelen derecelendirme kurumlarının değerlendirmesine göre Türkiye, Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'ne göre daha yüksek riskli bir ülke olarak nitelendirilmektedir.

7.4. SWOT Analizi

SWOT analizinde değişik bir yaklaşım kullanılarak dört farklı boyutta (güçlü olunan noktalar, zayıf noktalar, fırsatlar ve riskler) yatırımcıların görüşleri derleyen bir çalışmadan yararlanılmıştır.⁴⁶ Bu çalışma Türkiye'de faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin üst düzey yöneticileri, çok uluslu şirketlere yönelik hizmet veren şirket ve derneklerin yöneticileri ve Avrupa ve Kuzey Amerika'da faaliyet gösteren yatırım bankalarının üst düzey yöneticileri ile yapılan görüşme sonuçlarını içermektedir. Bu görüşmelerde Türkiye'deki genel yatırım ortamına ilişkin dört farklı soru yöneltilmiştir:

Güçlü taraflar: 'Bir yatırım sahası olarak Türkiye'nin güçlü olduğu başlıca beş nokta hangileridir?'

Zayıf taraflar: 'Bir yatırım sahası olarak Türkiye'nin başlıca beş zayıf nelerdir?'

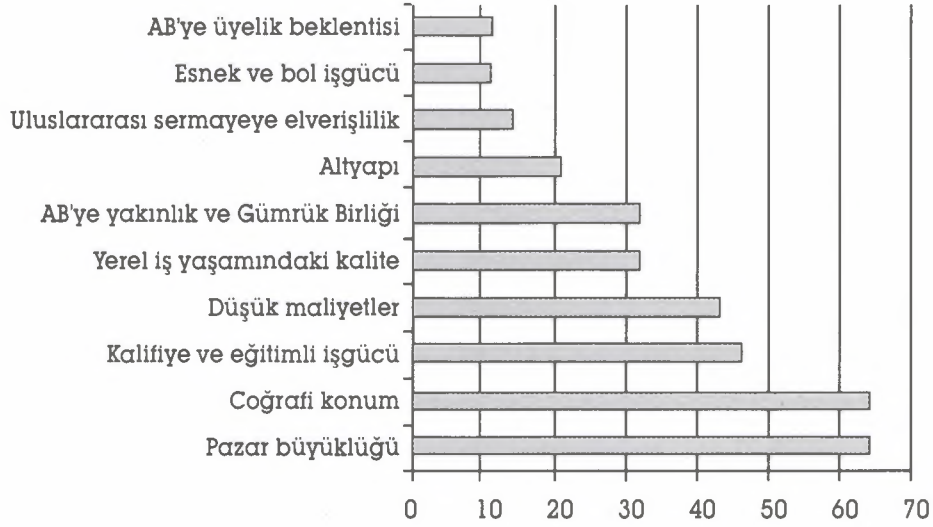
Fırsatlar: 'Türkiye'de yapılan yatırımları arttırabilecek beş temel fırsat nelerdir?'

Riskler: 'Bir yatırım sahası olarak bakıldığında, Türkiye'nin pozisyonu için tehlike teşkil eden 5 temel unsur hangileridir?'

Güçlü taraflar; Şekil 6'da da görüldüğü gibi Türkiye'nin güçlü olduğu başlıca noktalar; pazar büyüklüğü, coğrafi konumu, kalifiye ve eğitilmiş işgücü ve düşük maliyetlerdir. Bunların yanında, yerel iş yaşamındaki kalite ile Avrupa Birliği'ne olan yakınlık ve Gümrük Birliği diğer önemli noktalar. Coğrafi konumuna bakıldığında ise, Orta ve Doğu Akdeniz'de merkezi bir pozisyonda olan Türkiye aynı zamanda bölgede ekonomik açıdan en hızlı gelişim gösteren ülkeler arasında yer almaktadır.

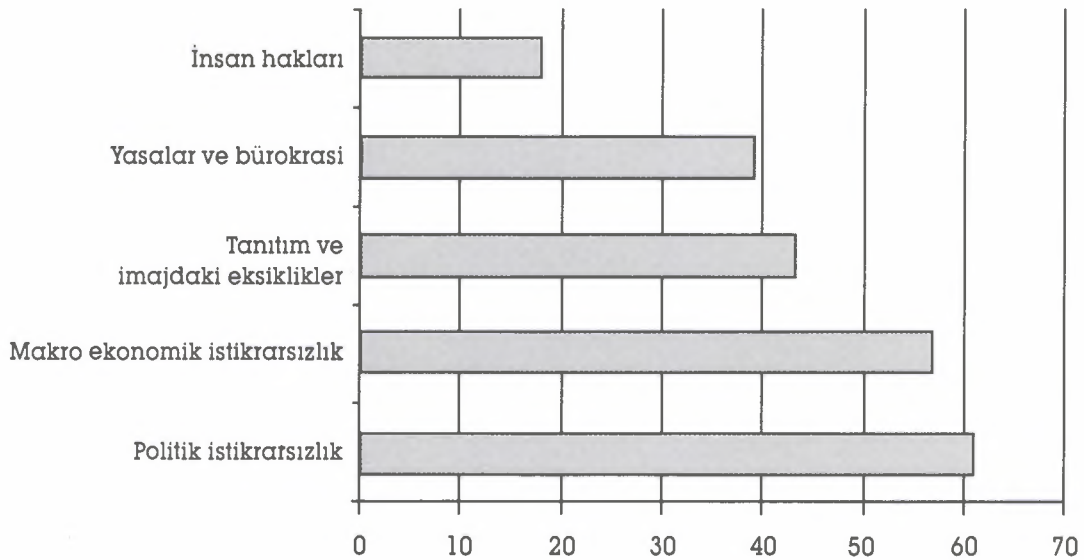
⁴⁶ Loewendahl & Loewendahl, Turkey's performance in attracting foreign direct investment

Şekil 6: Yatırım sahası olarak Türkiye'nin güçlü olduğu başlıca noktalar (verilen cevapların yüzdesi olarak)



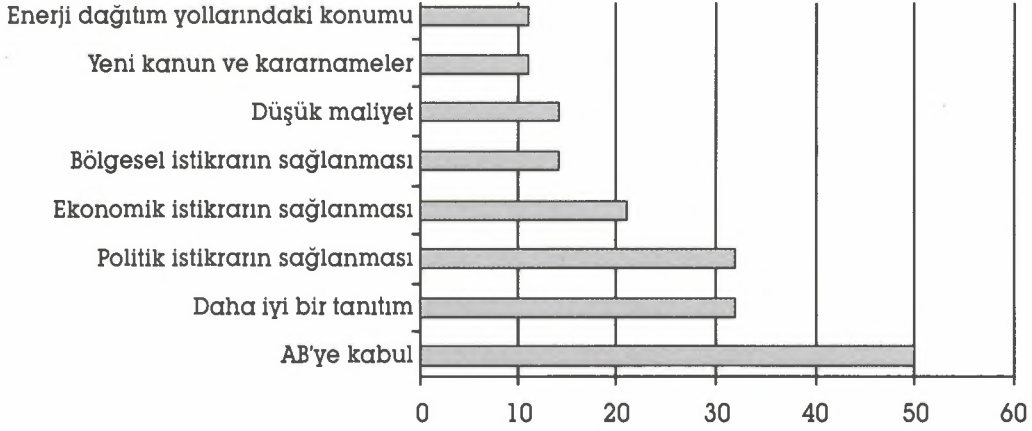
Zayıf taraflar; Anket sonuçları Türkiye'nin zayıf olduğu başlıca konuların; politik ve makroekonomik istikrarsızlık, kötü imaj, yasalar ve bürokrasi alanlarında olduğunu göstermektedir. İnsan hakları sıralamadaki diğer zayıf olarak ortaya çıkmıştır. Bu unsurların varlığı Türkiye'nin uluslararası yatırımcılara sunduğu yatırım ortamını dolayısıyla küresel doğrudan yatırımlardan aldıkları payı etkilemektedir.

Şekil 7: Yatırım sahası olarak Türkiye'nin başlıca zayıf noktaları (verilen cevap yüzdesi olarak)



Fırsatlar; Türkiye'ye yapılacak doğrudan yatırımları arttıracabilecek fırsatlara bakıldığında ise en önemli faktör olarak AB'ye üyelik görülmektedir. Şekil 8'den de anlaşılacağı gibi, yatırım olanaklarının daha iyi tanıtımı ve politik/idari istikrarın sağlanması sıralamadaki diğer fırsatlardır. Bu konulardaki eksiklikler Türkiye'nin yatırım çekmekte zorlanmasının temel nedenlerini oluşturmaktadır.

Şekil 8: Türkiye'de yatırımları artırıcı fırsatlar

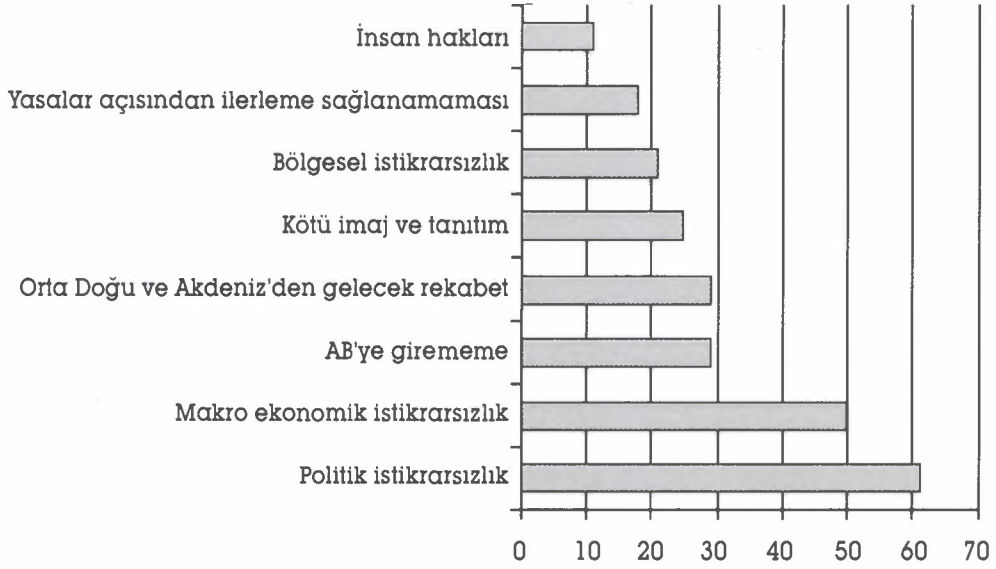


Gelen yanıtlar sonucunda, yatırım çekebilme konusunda diğer üç fırsat; ekonomik istikrar, bölgesel istikrar ve ülkedeki düşük maliyet avantajı olarak sıralanmıştır. Türkiye, coğrafi konumu ve düşük maliyet avantajı sayesinde ihracat ve komşu pazarlar ile AB pazarına giriş konusunda ideal bir pozisyonadadır. Ancak bölgede istikrar sağlanana dek, Türkiye'den yöredeki pazarlara, özellikle Orta Doğu pazarlarına yapılacak olan ihracatın maliyetindeki yükseklik devam edecektir. Avrupa Ortak Pazarı'nın dışında kalması ve politik-kurumsal alanlardaki eksiklikler Türkiye'nin AB pazarına yönelik ihracat merkezi olmasını engelleyen diğer faktörlerdir.

Türkiye bölgesinde bir finans ve üretim merkezi haline gelebilmek için AB'ye üyelik, etkili tanıtım, ekonomik ve idari istikrar koşullarını yerine getirebilmelidir. Tüm bu şartların sağlanması Türkiye'nin uluslararası yatırımlar için önde gelen bir merkez ve önemli bir ekonomik güç olabilmesi açısından bir fırsat teşkil edecektir.

Riskler; Şekil 9'dan da görüleceği gibi, bu senaryonun belli riskleri de bulunmaktadır. Başlıca tehlikeler, sıralamış olduğumuz fırsatların tersleridir. Tüm bunlar, ekonomik ve politik istikrarın sağlanmasının, AB'ye üyeliğin, yatırım olanaklarının tanıtımının ve bölgedeki istikrarın ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

Şekil 9: Yatırım sahası olarak Türkiye için temel riskler (alınan cevapların yüzdesi olarak)



Fırsat ve riskler arasındaki esas fark Orta Doğu-Akdeniz bölgesinden gelecek olan rekabetin rolüdür. Sorulara verilen cevapların yüzde 30'unda bu faktör Türkiye'nin çekeceği yatırımlar açısından bir tehlike olarak belirtilmiştir. Rekabeti önlemek için Türkiye istikrarı sağlamak ve AB'ye girebilmek için gerekli olan politik ve ekonomik reformları ve tanıtım hazırlıklarını hızlandırmak zorundadır.

8
Türk
Sanayii
Açısından
Bakış

Türk sanayiinin uluslararası sermayeden beklentileri öncelik açısından yıllar itibarıyla değişkenlik gösterse de ağırlıklı olarak sermaye, ARGE, know how transferi ve dış pazarlara erişim konularına odaklanmaktadır. Karşılaşılan sorunlar ise tarafların yatırım sürecini farklı bakış açısıyla değerlendirmeleri ve çok uluslu şirketler karşısında yerel şirketlerin yeterli tecrübe ve kurumsal altyapıya sahip olmamasından kaynaklanmaktadır.

Türk sanayiinin yabancı ortağa bakış açısı ve uluslararası sermayeden beklentileri yapılan gözlemler çerçevesinde ana başlıklar altında incelenmiştir. Bu gözlemlerde yabancı ortaklık sürecine dahil olan çeşitli şahıs, şirket ve kurumların tecrübelerinden yararlanılmıştır.

Genel olarak bu beklentilerin birçoğu diğer ülke sanayileri için de geçerli olmakla beraber ağırlıklı olarak Türk sanayii'nin bakış açısını da içermektedir.

8.1. Uluslararası sermayeden beklenenler

Sermaye: Türkiye'de birçok şirket yetersiz sermaye yapılarından ve faaliyetlerinin kârlı olmamasından dolayı finansman sıkıntısı yaşamaktadır. Bu sıkıntı özellikle ekonomik kriz yaşanan dönemlerde tehlikeli boyutlara ulaşmaktadır. Bu gibi dönemlerde yerli şirketlerin finansman açıklarını kapatmak için yabancı ortaklığı bir çözüm yolu olarak gördükleri gözlemlenmiştir.

Türk Sanayii'nde şirketler yatırım aşamasında finansman kaynağı olarak öncelikle banka kredisi kullanmaktadırlar. 2001'de ekonomideki gelişmeler ve finans sektörünün durumu kredi maliyetlerinin ciddi oranlarda artmasına sebep olarak birçok orta ölçekli şirketin yatırım finansmanında güçlüğe düşmesine yol açmıştır. Yatırım aşamasındaki veya yatırım sürecindeki bir çok şirket faaliyetlerinin devamlılığını sağlamak amacıyla sermaye arayışına girmiştir. Sermaye arayışı gerek yurt içi gerek uluslararası sermaye girişini kapsamaktadır. Ancak uluslararası sermaye sağladığı diğer avantajlar (teknoloji, know how, yeni pazarlar, vb. gibi) sebebiyle de Türk sanayii tarafından tercih edilmektedir.

Doğrudan yatırımlar aracılığıyla sermaye açığı giderilirken Türk sanayii açısından dikkat edilmesi gereken önemli konular arasında imtiyazlı anlaşmalarla rekabetin zedelenmesi ve çokuluslu şirketler tarafından yurt içinde elde edilen karların tekrar yatırıma dönüştürülmeyle yerel şirketlerin büyüme potansiyeline zarar vermesi sayılabilir. Yabancı ortakla yapılacak anlaşmalarda gelecekteki yatırımların kısıtlanmaması için bu konuların pazarlık aşamasında taraflar arasında görüşülmesi gerekmektedir.

Teknoloji transferi: Teknoloji geliştirmenin ancak uluslararası şirketlerin veya büyük ölçekli şirketlerin karşılayabileceği bir maliyet olarak nitelendirildiği günümüzde Türk sanayii mevcut teknolojisini yenilemek ve geliştirmek amacıyla uluslararası sermayeye sıcak bakmaktadır. Özellikle geniş ölçek ekonomisi gerektiren yüksek teknoloji endüstrilerinde teknoloji geliştirmenin maliyetini karşılayabilmek yerel firmaların maddi olanaklarını zorlamakta ve rekabetçi ortamda çokuluslu şirketlerin gerisinde kalmalarına sebep olmaktadır.

Türkiye'nin teknolojiye ayırdığı yatırım ve işgücü, Güney Amerika ülkeleri ile paralellik göstermekte, fakat Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine göre daha alt sıralarda değerlendirilmektedir. Tablo 22'de teknoloji alanında Türkiye'nin 47 ülke arasında yer aldığı sıra belirtilmektedir.

Tablo 22: Teknoloji

	Türkiye	Macaristan	İrlanda	Yunanistan	Polonya	Çek Cum.	Brezilya
ARGE yatırımları	39	33	23	38	30	27	36
ARGE personeli	40	21	25	37	35	34	41
Bilimsel ortam	31	20	10	28	36	33	41

Kaynak:IMD, The World Competitiveness Yearbook,1999

Ülkemizin teknoloji konusundaki konumu ülkeler itibarıyla yapılan ARGE harcamalarına bakıldığında daha net olarak anlaşılmaktadır. Ülkemizde ARGE harcamaları GSMH'nin %0.45'i iken bu oran gelişmiş ülkelerde %2.7-%3.9 arasında gerçekleşmektedir. Gelişmiş ülkelerin ARGE harcamalarından teknolojik gelişmelerinin nasıl sağlandığı anlaşılmaktadır.

Çok uluslu şirketler gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere teknoloji transferinde önemli rol oynamaktadırlar. Çokuluslu şirketler teknoloji transferiyle sınırlı kalmayıp, mevcut uzmanlık ve mali kaynakları ile teknoloji gelişimi için gerekli ortamı sağlamaktadırlar. İthal edilmiş teknolojinin benimsenmesini ve adaptasyonunu mevcut teknolojinin geliştirilmesi takip etmektedir.

Türkiye'nin çokuluslu şirketler tarafından teknoloji üssü olarak konumlandırılması Türk şirketlerinin beklentileri arasında yer almaktadır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken konu Türk sanayiinin teknoloji transferinden gerektiğince yararlanmasıdır. Teknoloji transferinin seviyesi çokuluslu şirketlerin ortakları veya tedarikçileri aracılığıyla yaptıkları doğrudan yatırımın dağılımına, verilen teknoloji izinlerine, teknoloji tedariki için yapılan anlaşmalara, verilen 'franchise'lara, ürün ve hizmetler için özel uzmanlık sağlanmasına bağlı olarak değişiklikler gösterebilir. Uluslararası sermayenin getirdiği artılar arasında sayılan teknoloji, ancak Türk sanayii bu teknolojiden yararlandığı takdirde avantaj olarak nitelendirilebilir.

Dış pazarlara açılma fırsatı

Türk sanayiinin uluslararası sermayeden beklentilerinin arasında dış pazarlara açılma fırsatı yer almaktadır. Çokuluslu şirketler üretim merkezleri aracılığıyla birçok ülkeye ihracat olanakları sunmaktadır. Günümüzde kapasite ve ölçek ekonomisi dikkate alınarak üretim faaliyetleri belli merkezlere kaydırılmakta ve ihracat ağırlıklı faaliyetler sürdürülmektedir. Türk sanayiinin öncelikle iç pazardaki dalgalanmalardan kaynaklanan olumsuz etkileri asgariye indirmek ve kapasite kullanım oranını arttırarak ölçek ekonomisini elde etmek amacıyla dış pazarlara yönelik işbirliklerine yoğunlaşması gerekmektedir; bu yönelişin giderek arttığı gözlenmektedir.

İç pazar payını artırma ve rekabet

Çokuluslu şirketlerin birçok gelişmekte olan ülkeye yaptıkları doğrudan yatırımlar bu ülkelerde iç pazardaki rekabeti arttırarak pazar paylaşımını etkilemiştir. Türk sanayiinde özellikle uluslararası sermaye yatırımlarının gerçekleştiği sektörlerde faaliyet gösteren yerli şirketlerin rekabete ayak uydurabilmek için yabancı ortak arayışına girmelerine sıkça rastlanmaktadır. Uluslararası sermayenin faaliyet gösterdiği sektörlerde yerli firmalar hem

rekabet güçlerini koruyabilmek hem de uluslararası sermayenin getirebileceği diğer artılardan yararlanabilmek için stratejik ortak arayışına girmektedirler.

Know-how transferi

Türk sanayiinin know-how transferinden beklentisi uluslararası sermayenin mevcut faaliyetlerinde kullandığı yönetim ve üretim teknikleri aracılığıyla üretimde verimliliğin ve dolayısıyla karlılığın arttırılmasını kapsamaktadır. Know-how transferi stok yönetimi, toplam kalite yönetimi, insan kaynakları vb. gibi birçok alanda gerçekleşmektedir. Türk şirketleri çokuluslu şirketlerin yıllar içinde elde ettikleri birikimleri kullanarak üretim verimliliklerini arttırmayı, dolayısıyla mali performanslarının olumlu etkilenmesini beklemektedirler.

8.2. Karşılaşılan sorunlar

Türk sanayiinin çokuluslu şirketlerle yatırım sürecinde kültürel ve kurumsal yapısından kaynaklanan birçok sorun yaşadığı gözlemlenmiştir. Bu tip problemler genellikle taraflar arasında yeterli iletişim kurulamamasından ve tarafların karşılıklı kültürel yapılarını anlamaya yönelik yaklaşım izlememelerinden kaynaklanmaktadır.

Türkiye'nin gayrisafi milli hasılasının %60'ını, istihdamın %55'ini ve ihracatın %20'sini gerçekleştiren KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğunun aile şirketi hüviyetinden sıyrılamadığı ve kurumsal bir yapıya sahip olmadığı görülmektedir. İSO sıralamasında ilk 500'e giren Türk şirketlerinin büyük çoğunluğu çokuluslu şirketlerle karşılaştırıldığında KOBİ olarak sınıflandırılmaktadır. Bu nedenle, aşağıda KOBİ'ler ayrı bir başlık altında ele alınarak Türkiye'de KOBİ'lerin yaşamakta olduğu finansal, kültürel ve kurumsal sorunlar ayrıntılı olarak ele alınmış ve çözüm önerileri üzerinde tartışılmıştır.

8.2.1. Türk sanayiinin kültürel ve kurumsal yapısına ilişkin sorunlar

Türk sanayiinin yabancı ortaklık sürecinde karşılaştığı bazı kurumsal ve kültürel sorunlar şunlardır:

Türk sanayiinin çokuluslu şirketlerle yatırım sürecinde kültürel ve kurumsal yapısından kaynaklanan birçok sorun yaşadığı gözlemlenmiştir. Türkiye'nin GSMH'sinin %60'ını, istihdamın %55'ini ve ihracatın %20'sini gerçekleştiren KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğunun aile şirketi hüviyetinden sıyrılamadığı ve kurumsal bir yapıya sahip olmadığı görülmektedir. İSO Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu, İSO⁴⁷ sıralamasında ilk 500'e giren Türk şirketlerinin büyük çoğunluğu çokuluslu şirketlerle karşılaştırıldığında KOBİ olarak sınıflandırılmaktadır.

Türk sanayiinde doğrudan yatırım sürecinde kurumsal problemlerin yanısıra kültür farklılığından kaynaklanan birçok problemle de karşılaşıldığı gözlemlenmiştir. Bu tip problemlerin genelde taraflar arasında yeterli iletişim kurulamamasından ve tarafların karşılıklı kültürel yapılarını anlamaya yönelik yaklaşım izlememelerinden kaynaklandığı görülmüştür. Yabancı ortaklık sürecinde kurumsal ve kültürel kaynaklı birçok sorunla karşılaşmaktadır.

Aile şirketi kimliği; Sınırlı kayıtlı sermayeleri olup, ağırlıklı olarak şirket ortaklarına ait cari hesaplar aracılığıyla ticari faaliyetlerine devam eden orta ve küçük ölçekli şirketler, aile şirketi kimliğinden sıyrılamamalarından dolayı kurumsal bir yapıya kavuşmamakta ve bu çerçevede gerekli adımları atma konusunda kararlılık gösterememektedir. Bu tip şirketlerde

⁴⁷ Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu, İSO

başlıca sermayedarların yönetimden çekilerek işin liderliğini üstlenmeleri ve beklentilerini, hedeflerini yerine getirecek profesyonel bir kadro oluşturarak işletme yönetimini şahıslara bağımlı olmaktan kurtaracak kurumsal bir yapı doğrultusunda ilk adımları atmaları gerekmektedir. Uluslararası sermaye kurumsal bir kimliğe kavuşmamış şirketlerle ortaklık konusunda daha tereddütlü davranmaktadır.

Profesyonel yönetici istihdam eksikliği; Orta ve küçük ölçekli şirketler, aile şirketi kimliklerinden ve de yetersiz finansman yapılarından dolayı profesyonel yönetici istihdam edememektedirler. Profesyonel yönetici eksikliği şirketlerin gelişim konusunda önlerini kapamakta ve kurumsallaşma yönünde ilerlemelerine engel olmaktadır. Doğrudan yatırım söz konusu olduğunda çokuluslu şirketler aile şirketi kimliğinden sıyrılamamış şirketlerin yönetim kadrolarında değişiklikler yaparak kurumsal bir yapı oluşturma amaçlı çalışmalar yapmaktadırlar.

Günümüzde şirketlerin performansını olumlu yönde etkileyebilecek birçok modern yönetim teknikleri mevcuttur. Stok yönetimi, e-ticaret uygulamaları, direkt pazarlama teknikleri, ve şirketin mali performansına ilişkin uygulamalar şirketlerin faaliyetlerinde köklü değişimler yaparak verimliliği arttırmaya yönelik yöntemler olarak göze çarpmaktadır. Ancak özellikle aile şirketlerinin dışı kapalı yapısı yönetim alanındaki gelişmelerin takibini zorlaştırmaktadır. Bu yöntemler ve uygulamalar konusunda yeterli derecede bilgi sahibi olunmaması hem şirketlerin performansını olumsuz yönde etkilemekte hem de uluslararası yatırımcılarla görüşmeler sırasında Türk şirketlerinin pazarlık gücünü azaltmaktadır.

Şeffaflık; Birçok küçük ve orta ölçekli şirket faaliyetlerinin bir kısmını kayıt dışı olarak takip etmektedirler. Türk şirketlerinin vergi mevzuatına göre düzenlemiş mali tabloların yanı sıra kayıt dışı faaliyetlerini de içeren gayri resmi mali tablolarının mevcut olması kurumsal yapıya sahip çokuluslu şirketlerde tereddütler oluşturmaktadır. Denetlenmesi çok güç olan bu kayıt dışı işlemlerin varlığı şirketlerin sunduğu mali tabloların doğruluğu açısından soru işaretleri yaratmaktadır. Şeffaflık düzeyi, esas olarak, beş faktörün değerlendirilmesinden oluşmaktadır;

· Hukuki güvenlik

Makroekonomik politikalar

Firmaların raporlama standartları

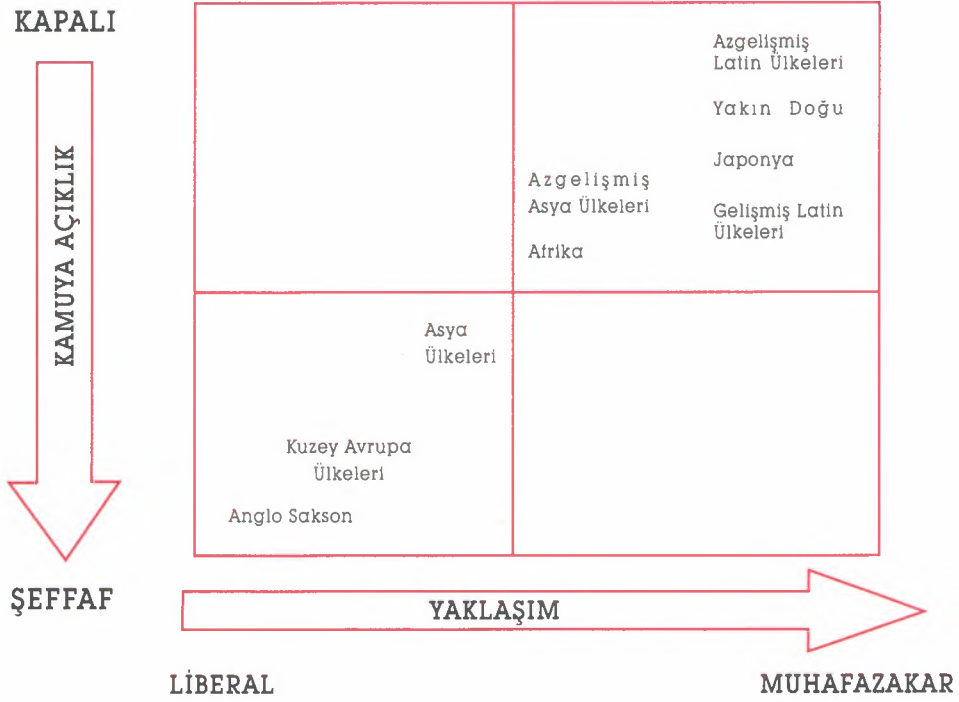
Yolsuzluk ve suistimal düzeyi

Mevzuatta açıklık ve istikrar

Yakın geçmişte PwC tarafından yapılan global düzeydeki bir araştırma⁴⁸ Türkiye'nin 35 ülke arasında şeffaflık düzeyi açısından Çin, Endonezya ve Rusya'dan sonra en kötü konumda yer aldığını belirlemiştir. Bu çalışmanın bir sonraki aşamasında saydamlık seviyesi ile bağıntılı doğrudan yatırım kaybı araştırılmıştır. Yapılan hesaplamalar Türkiye'nin uluslararası sermaye için rekabet ettiği ülkelere göre saydamlık seviyesinin düşük olmasından dolayı senede yaklaşık olarak 1.3 milyar ABD Doları tutarında bir kaybı olduğunu göstermektedir.

⁴⁸ PricewaterhouseCoopers, The Opacity Index, January 2001, Launching a new measure of the effects of opacity on the cost and availability of capital in countries worldwide

Şekil 10: Kültürel farklılıkların ülkelerin muhasebe sistemleri üzerine etkileri



Kaynak: Radebaugh and Grey, International Accounting and Multinational Enterprises

Muhasebe altyapısı ve raporlama; Birçok şirketin muhasebe altyapısı ve raporlama standartları uluslararası standartların çok gerisindedir. Halka açık olmayan şirketlerin genelde muhasebe altyapısı vergi amaçlı mali tabloları üretmekle sınırlı kalmaktadır. Şirket yönetimi için gerekli raporlama çok sınırlı düzeyde gerçekleşmekte, birçok şirkette mali tablolar sadece geçici vergi dönemlerinde hazırlanmaktadır. Gerçi geçici vergi bile, sadece yıl sonlarında hesap çıkarılan geçmiş dönemlere oranla Türkiye açısından bir ilerleme olmuştur.

Yüksek enflasyonun yaşandığı ülkemizde Türk vergi mevzuatına göre hazırlanmış mali tablolar uluslararası yatırımcı için anlaşılır olmaktan uzaktır. Birçok yatırımcı doğrudan yatırım öncesinde yaptırdığı özel inceleme ve analizler sonucu üretilen uluslararası standartlara göre düzenlenmiş mali tablolardan hareket ederek şirketlerin karlılığını ölçmektedir. Ancak bu analiz sonucu bir şirketin gerçek karlılığı görülebilmektedir. Enflasyonun şirketin mali performansına etkisi de ancak enflasyon muhasebesi yapıldığında ortaya çıkmaktadır ki genelde çıkan sonuçlar şirket yönetimi için şaşırtıcı olmaktadır.

Kontrol; Türk şirketlerinde genelde görülen bir yaklaşım uluslararası yatırımcının şirkete sermaye, teknoloji ve know-how getirerek yönetimi Türk tarafa bırakması şeklindedir. Ancak yerli veya uluslararası herhangi bir yatırımcı yatırıma katkısı oranında kontrol sahibi olmak ister. Türk tarafının bu konuda uluslararası yatırımcıyı finansör değil bir ortak olarak görmesi gerekmektedir. Burada dikkat çekilmesi gereken önemli bir nokta da Türk şirketlerinin ortaklık anlaşmasını imzalamadan evvel şirket açısından önem taşıyan başlıca konular

üzerinde karşı tarafla mutabakata varmalarıdır. Türk sanayiinin uluslararası sermayeden başlıca beklentileri olan gelecekte yapılacak yatırımlar, lisans/royalty ödemeleri, teknoloji transferi gibi konular üzerinde taraflar hemfikir olmalı ve ortaklık anlaşmalarına da bunları mümkün olduğunca yansıtmalıdırlar.

Yatırım süreci; Doğrudan yatırım süreci genelde kısa bir zaman diliminde gerçekleşmemektedir. Uluslararası sermaye doğrudan yatırım kararı vermek için kurumsal yapısı doğrultusunda şirketler arasında farklılık gösteren birçok prosedürü tamamlayarak ilgili kurullardan onay almak durumundadır. Çokuluslu şirketler söz konusu olduğunda bu süreç birçok bölüm ve şirketi içerdiği için Türk şirketlerinin beklentilerinden farklı olarak uzun bir zaman dilimi gerekmektedir.

Türk şirketleri genelde halka açık olmadıkları ve/veya halka açıklık oranları çok düşük olduğu için başlıca sermayedarların kararları doğrultusunda yatırım veya ortaklık kararları verilmektedir. Ancak uluslararası sermayenin kurumsal yapısı gereği bu süreç Türk şirketlerinin beklentilerinden çok uzun olmaktadır. Yatırım sürecinin başlangıcında tarafların bir zaman çizelgesi öngörerek üzerinde anlaşmaları taraflar için tavsiye edilen bir yaklaşımdır.

Stratejik yaklaşım; Türk şirketlerinin birçoğunda zaaf olarak nitelendirebileceğimiz stratejik düşünme eksikliğine sıkça rastlanmaktadır. Kısa vadeli önceliklere ve detaylara odaklanarak uzun vadeyi ve geniş açığı göz ardı eden bu yaklaşım, özellikle Türk şirketlerini uluslararası sermaye ile yapılan görüşmeler aşamasında olumsuz olarak etkilemektedir. Şirketler uzun vadeli düşünerek rekabet, gelişen pazar, teknoloji, know-how gibi birçok faktörü de dikkate alan, gelecekte şirketlerinin yer alacağı konuma odaklanan gerçekçi bir strateji ve iş planı oluşturmalıdırlar.

Şirket değeri; Uluslararası yatırımcılarla Türk şirketleri arasında başlıca pürüz şirket fiyatı konusunda yapılan pazarlıklarda çıkmaktadır. Çokuluslu şirketler Türk şirketlerinin faaliyet karlılığı ile ilgilenmekte, Türk şirketlerinin elde ettiği finansal gelirler veya şirketin arsa, bina gibi faaliyetlerine artı bir değer katmayan varlıkları dikkate almamaktadır.

Şirket karlılığında fikri sermayeyi oluşturan bilgi, müşteri portföyü, dağıtım kanalları ve marka gibi gayrimaddi varlıkların yönetimi önemli rol oynamaktadır. Türkiye'de ise bu kavramların şirket faaliyetlerindeki önemi yeni yeni anlaşılmaktadır. Oysa uluslararası finans kaynaklarını çekmenin bir yolu da, fikri sermayeyi maksimum düzeyde kullanma becerisini göstermektir. Bu nedenlerle, fikri sermaye meselesinin kurumsal altyapı içindeki öneminin kavranması ve gerekli uygulamaların hayata geçirilebilmesi için bir bilinç oluşturulması gerekmektedir.

Birçok Türk şirketi şirketlerinin değer tespiti için yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olmadığından görüşme aşamasında şirketlerinin değerine ilişkin gerçekçi olmayan yaklaşımlar izlemekte ve birçok ortaklık süreci daha başlamadan bu aşamada sona ermektedir.

Uzmanlık ve tecrübe gerektiren bu süreçte Türk şirketlerinin genellikle danışman kullanmadan kendi bünyeleri dahilinde işlemleri yürütme arzusunda oldukları gözlemlenmiştir. Danışman desteğine genelde süreçte bir tikanma söz konusu olduğunda başvurma eğilimi görülmektedir. Birçok şirket evliliği veya satın alımı Türk şirketlerinin konuyla ilgili gereken tecrübe veya uzmanlığa sahip olmadıkları için daha sürecin başında sekteye uğrayarak gerçekleşmemektedir.

Risk; Çokuluslu şirketler yatırım aşamasında çeşitli incelemeler aracılığıyla mevcut riskleri (vergi, yükümlülükler, vb.) ortaya çıkarmayı amaçlar. Türk şirketlerle anlaşma aşamasında bu riskleri asgariye indirmek için belli bir süre için çeşitli garanti ve/veya teminatlar istenmesi söz konusudur. Çokuluslu şirketler kurumsal yapıları gereği yapılması düşünülen yatırıma onay alabilmek için tedbirli bir yaklaşım sergilemek durumundadırlar. Türk şirketlerinin özellikle KOBİ'lerin bu konudaki yaklaşımları ile çokuluslu şirketlerin yaklaşımı arasında ciddi farklılıklar mevcuttur. Uluslararası sermayenin risk konusunu belli bir limit gözetmeden teminat konusu yapmak istemesi Türk tarafında genelde tepki yaratmaktadır.

8.2.2. Türkiye'de KOBİ'lerin sorunları ve uluslararası sermayenin işbirliği ile KOBİ sorunlarına bakış

Türkiye' de tüm işletmelerin % 99.8'ini oluşturan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)⁴⁹, banka sisteminden fazla yararlanamayan⁵⁰ ve sayıları fazla olduğu için daha rekabetçi bir ortamda faaliyet gösteren işletmelerdir ve KOBİ kavramı, çalışılan işkoluna, sanayileşme düzeyine, pazarın büyüklüğüne bağlı olarak her ülke açısından farklılık arz ederek göreceli bir büyüklüğü ifade etmektedir. KOBİ tanımının kapsamı ise bu kuruluşlara sağlanacak finansal destek ve teşviklerin amacı doğrultusunda, ekonomik ve sosyal yapıya göre farklılık göstermektedir.⁵¹

KOBİ'ler için rekabet iç pazar yanında dış pazardan da kaynaklandığından, KOBİ'ler dış pazarlara da açılmak zorundadırlar. Türkiye'de hızlı sanayileşme, etkili bir

⁴⁹ DİE Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, Ankara. DİE, 1994

⁵⁰ Türkiye' de KOBİ'lerin sorunları konusunda yapılan uygulamalı çalışmalarda finansman sorunu genel olarak sorunlar listesinin başında yer almaktadır. Bu durum Türkiye'de dağıtılan toplam kredilerin sadece % 3-4' ünün KOBİ' lere tahsis edildiği, bu oranın ABD' de %42,7, Almanya' da %35, Japonya'da %50, İngiltere'de %27,2 ve G. Kore' de %46,8 olduğu gibi istatistikî verilerle desteklendiğinde tartışılmasına gerek duyulmadan kabul edilen bir Türkiye gerçeği olarak ortaya çıkmaktadır.

⁵¹ Çeşitli kurum ve kuruluşların görevlerinin gereği olarak yaptıkları küçük ve orta büyüklükte işletme tanımı ve sınıflandırmaları farklılıklar göstermektedir: Avrupa Komisyonu Genel Sekreterliği'nin 30.11.1996 tarihinde üye ülkelere gönderdiği bir yazıyla belirlenen KOBİ tanımı çerçevesinde 250 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Buna göre (10)' dan az işçi çalıştıran işletmeler çok küçük işletme, (11-49) arasında işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 7 milyon ECU'yu aşmayan ve 5 milyon ECU'nun altında bilanço değeri olan işletmeler küçük işletme, (50-250) arasında işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 40 milyon ECU'nun altında olan işletmeler orta ölçekli işletme, 250' den fazla işçi çalıştıran ve yıllık cirosu da 40 milyon ECU'dan fazla olan işletmeler ise büyük işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)'nün KOBİ tanımında dördümlü bir sınıflandırmaya gidilmektedir. Buna göre (1-9) personel çalıştıran işletmeler çok küçük işletme, (10-49) personel çalıştıran işletmeler küçük işletme, (50-99) personel çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, (100)' den fazla personel çalıştıran işletmeler de büyük işletme olarak tanımlanmaktadır. 1990 yılında yürürlüğe giren 3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kanunu'nun ikinci maddesinde; (1-50) arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük ölçekli sanayi işletmeleri, (51-150) arasında işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmeleri olarak tanımlanmıştır. Kanunda, gerekli görülmesi halinde bu tanımın Bakanlar Kurulu kararıyla değiştirilebileceği açıkça ifade edilmiştir. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları hakkında 19.02.1999 tarih ve 99/12474 sayılı Bakanlar Kurulu kararında da KOBİ'ler tanımlanmıştır. Buna göre imalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan, işyerinde en fazla 150 işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 100 milyar Türk Lirasını aşmayan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir (RG., 05.03.1999/ 23630). Küçük ve orta büyüklükte işletmelere finansman desteği sağlayarak bir kalkınma bankası görevini üstlenmiş olan Türkiye Halk Bankası A.Ş. (Halk Bankası) çeşitli dönemlerde ekonomik ortamın koşullarına göre farklı sınıflamalar benimsemiş, ancak tüm tanımlara esas alınan nicel ölçütlerde bir değişikliğe gitmeyerek, işletmelerdeki işçi sayısı ve makine parkını (veya aşağı yukarı aynı anlama gelen, bina ve arazi dışında kalan net sabit yatırımın bilanço değeri) esas almıştır. Son olarak, Halk Bankası, KOBİ sanayi kredisinde işyerinde en çok 250 (250 dahil) işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarındaki "arsa ve bina hariç" sabit yatırımın (makine, tesis ve cihazları, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları ile diğerleri toplamı) net tutarı 400 milyar TL' na kadar olan üretim ve onarım faaliyetlerinde bulunan işletmeleri, büyük ölçekli sanayi kredisinde ise işyerinde 250' den fazla işçi çalıştıran, yukarıda açıklanan sabit yatırım tutarı 400 milyar TL' lik sınırın üzerinde işletmeleri esas almaktadır.(RG.18.02.2001)

ekonomik yapı oluşturma, işsizliği azaltma ve Avrupa'yla rekabet edebilme gibi ekonomik amaçlara varabilmek için KOBİ'lerin finansman gereksiniminin karşılanması gerekmektedir.

Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşüklüğü nedeniyle tasarruf eğilimi az olmakta ve yatırımlara aktarılacak sermaye oluşturulamamaktadır. Bu durum yeni yatırım yapmak amacıyla olan girişimcileri, büyüme ve gelişen teknolojiye ayak uydurma çabasında olan KOBİ'leri finansman sorunu ile karşı karşıya bırakmaktadır.⁵²

Türkiye'de KOBİ' lere finansal destek, uzun yıllardan bu yana kamuya ait bankalar yoluyla sağlanmaya çalışılmıştır. Bunların başlıcaları olan Türkiye Kalkınma Bankası, Halk Bankası dışında, dolaylı da olsa destek sağlayan Bağ- Kur, Milli Prodüktivite Merkezi, Ticaret ve Sanayi Odaları vb. kamu kuruluşlarından söz edilebilir. Bu kuruluşlar dışında 1990 yılında 3624 sayılı Kanun ile kurulan KOSGEB önemli bir yer tutmaktadır. Başkanlığın amacı, KOBİ' lere danışmanlık, eğitim, teknolojinin geliştirilmesi gibi konularda destek hizmeti sağlamaktır. Buna karşılık, bankalar KOBİ'leri çok riskli gördüklerinden özellikle ipotek ve gayrimenkul teminatı talep etmektedirler. Kredi maliyetleri kredi bulunduğu koşullarda çok yüksek olmaktadır. KOBİ'ler düşük faaliyet karlılıkları ile bu yüksek faiz yükünü kaldıramamaktadırlar. Ancak, finansman sorununun, sorunun kaynağı mı yoksa bir tezahürü mü olduğu konusunda tereddütler bulunmaktadır. Başka bir deyişle, asıl sorunun KOBİ'lerin pazarlama alanındaki yetersizlikleri, enformasyon eksikliği, teknolojik yeniliklere ayak uyduramamaları ve eğitim eksikliği gibi sebeplerden kaynaklandığı da savunulmaktadır.⁵³

Bu nedenle Türkiye'de KOBİ sorunsalı finansal, kurumsal ve kültürel açıdan yaşanmakta olan sorunların tümü dikkate alınarak irdelenmeli ve çözüm önerileri bu gerçek ışığında geliştirilmelidir.

Türkiye' de Sermaye Piyasası Olanaklarından Yararlanma Açısından KOBİ'lerin Durumu ve Uluslararası Sermaye

KOBİ'lerin sermaye piyasasından faydalanmasını sağlamak, yukarıda bahsedilen finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla önerilen ve son zamanlarda üzerinde sık sık durulan bir yöntemdir. Bu yöntem uygulandığında, sermaye piyasasından yararlanmak isteyen kurumların kurumsal yapıları da değişmek zorunda olduğundan, KOBİ'lerin finansman sorunu yanında kurumsal ve kültürel sorunlar da çözülme yoluna girmiş olacaktır. Ancak, Türkiye'de KOBİ'lerin sermaye piyasasına doğrudan katılımını kısıtlayan çeşitli faktörler bulunmaktadır.

Aşağıda bazı faktörler açıklanmıştır:

Öncelikle, KOBİ'lerin finansmanında sermaye piyasasından fon temininin bir seçenek oluşturup oluşturamayacağı Türkiye'de sermaye piyasalarının durumu göz önüne alındığında tereddüt yaratmaktadır. Zira, sermaye piyasasında son beş yıl içinde ihraç edilmiş menkul kıymet stoklarına bakıldığında menkul kıymet stoklarının çoğunluğunu kamu menkul kıymetlerinin oluşturduğu görülmektedir. Bu nedenle, Türk sermaye piyasası, zaten hali hazırda mali sistem içinde küçük bir paya ve öneme sahiptir.

Genellikle işletme sahibi ile yöneticinin aynı olduğu bir aile şirketi olma özelliği gösteren KOBİ'lerde, yönetimi kaybetme, başkalarına hesap verme ve kar paylaşma endişesi bu şirketlerin halka açılmasında önemli bir engel oluşturmaktadır.

52 Ahmet Palas, Dünyada ve Türkiye'de KOBİ'lerin gelişimi, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Verimlilik ve Teknoloji Analizleri Semineri, Ankara, 1996.

53 Tamer Müftüoğlu, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler, Ankara, 1997, syf.267-271.

Bir çok girişimci kamu düzenlemelerinden kaçınmak amacıyla küçük kalmayı tercih etmektedir. Kamu otoriteleri tarafından fark edilmeyecekleri ve zorlandıklarında mevzuat dışı işlemlere girebilme esnekliğini taşıyacakları için işletmelerin küçük kalmayı avantajlı bulması sermaye piyasasına girme konusunda bir engel oluşturmaktadır.

Diğer taraftan, bu şirketler kamuyu bilgilendirme ve düzenli rapor hazırlama konusunda yeterli ve sağlam bir kurumsal yapı, muhasebe altyapısı ve donanımına da sahip bulunmamaktadır.

Ayrıca, sermaye piyasası araçlarının ihracında katlanılacak maliyetlerin bu şirketler tarafından karşılamasının güç olduğu görülmektedir.

Nihayet, tek tek KOBİ'lerin doğrudan halka açılma yolunu seçmeleri halinde uluslararası sermayenin de bu şirketlere ilgisinin beklenen ölçüde olup olmayacağı konusunda tereddütler bulunmaktadır. Uluslararası sermayeyi cezbetmek açısından yukarıda belirtilmiş olan pek çok olumsuz faktör KOBİ'ler için de geçerlidir.

Bu olumsuz faktörler nedeniyle, halka açılma ya da menkul kıymet ihracı konularında; bu işletmelerin tek tek halka açılması yerine, KOBİ'lere iştirak eden bir şirket, örneğin bir holding kurulması ve bu şirketin halka açılması ya da borçlanma senedi ihraç etmesi suretiyle, şirket bünyesinde iştirak olarak yer alan bir çok KOBİ'nin finanse edilmesi şeklinde bir alternatif önerilmektedir.⁵⁴

Bu finansman modelinin uygulamaya konulmasında, KOSGEB'in organizasyon yapısı içinde bir yatırım finansman birimi oluşturulması, söz konusu birimin Hazine Müsteşarlığı ile işbirliği içinde bu şirketlerin izin, kredi desteği ve denetimini üstlenecek biçimde örgütlenmesi, bu şirketlerin kuruluş prosedürünü ve yasal statüsünü belirleyen yasal düzenlemeler hazırlanması; bu şirketlerin kuruluşuna özellikle ticari bankaların katılımını sağlamak için ABD'de olduğu gibi bazı vergi teşvikleri sağlanması; KOSGEB'in bu KOBİ finansman modelini etkin bir biçimde yürütebilmesi için, finansman kaynağı olarak kuruluş yasasına göre oluşturulan fonuna işlerlik kazandırılması önerilen yöntemler arasındadır.⁵⁵ Uluslararası finans kurumlarının (yatırım bankaları, risk sermayesi şirketleri gibi) bu tarz oluşumlara katılması KOBİ'lere yapılan doğrudan yatırımın artmasını sağlamaktadır.⁵⁶

Bu kapsamda, önerilen alternatiflerden bir diğeri de KOBİ'lerin Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları (RSYO) aracılığıyla finansman sağlamalarıdır. Bu modelde, RSYO adı veya imtiyazlı hisse senetlerini satın almak suretiyle KOBİ'lere ortak olabilecek, KOBİ'ler tarafından ihraç edilen borçlanma senetlerini satın alabilecek, KOBİ'lerin yönetimine katılarak bu şirketlere danışmanlık hizmeti verebilecektir.⁵⁷

54 KOBİ'lerin yukarıda ifade edilen çekincelerini kısmen giderebileceği düşüncesiyle, ABD'deki küçük işletme yatırım şirketlerinden esinlenerek, % 65' i TOBB, büyük sanayi ve ticaret odaları, TSEK ve % 35'i Halk Bankası, KOSGEB ve Halk Leasing A. Ş. ortaklığı ile 1997 yılında KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A. Ş. (KOBİ A.Ş.) kurulmuştur. Ödenmiş sermayesini Mart 1999' da 1 trilyon TL' na artıran bu şirket, büyüme potansiyeli ve dış pazarlarda rekabet imkanı olan KOBİ'lere ortaklık bazında finans desteği verip büyümelerini amaçlamaktadır. KOBİ'lerdeki ortaklık payının % 30' u geçmemesini yatırım ilkesi olarak benimseyen KOBİ A.Ş., ortak olduğu KOBİ'ler büyüyüp piyasa değeri artınca, ortaklık payını satın kar elde etmeyi amaçlamaktadır. KOBİ A.Ş. temelde ülkemizdeki makro ekonomik olumsuzluklar nedeniyle ne yazık ki uygun koşullarda uzun dönemde fon yaratamadığı için bu güne kadar yatırım faaliyetlerine henüz başlayamamıştır.

55 Halil Sarıslan, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler, Ankara, 1996 syf. 70-71

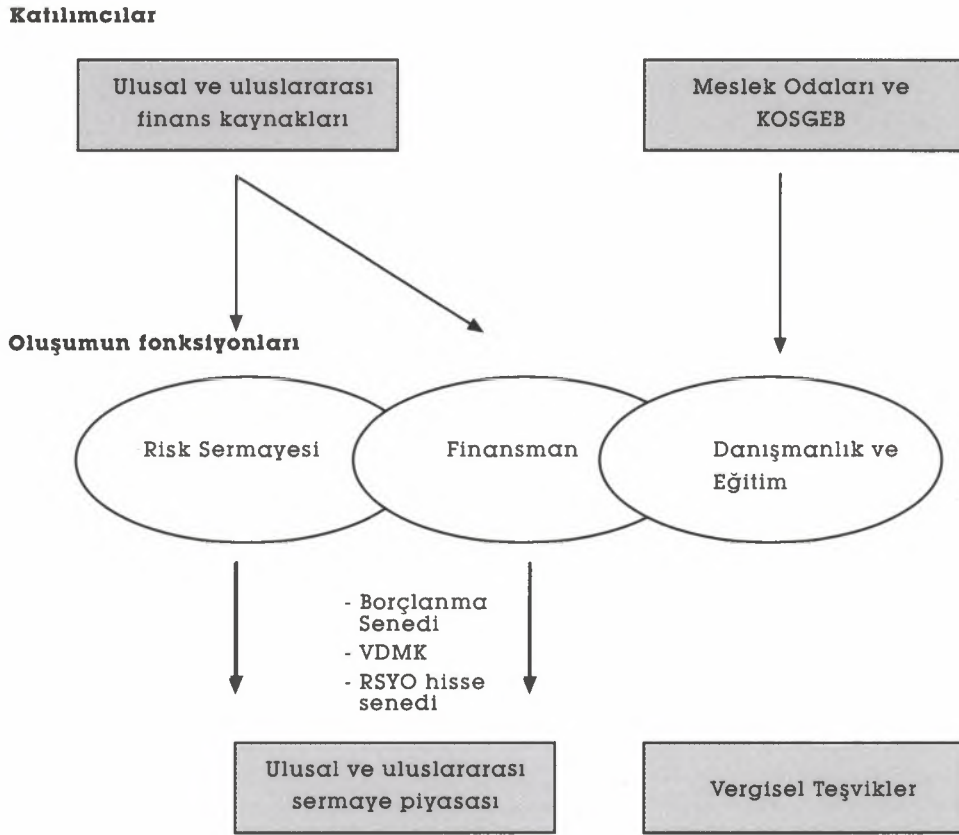
56 UNCTAD, World Investment Report, 2001 Promoting Linkages, syf. 213, Malezya Örneği

57 Aslı Erkumay, KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalandırılması, SPK Yeterlik Etüdü, Ekim 2000, Ankara, www.spk.gov.tr.

Öte yandan, Türkiye’de risk sermayesine fon sağlayabilecek birey ve kuruluşlar açısından sıkıntılar bulunmaktadır. Risk sermayesi sisteminin uzun vadeli olması, bu sıkıntıların temel kaynağını oluşturmaktadır.⁵⁸ Oysa Türkiye’de kamunun cari işlemler açığını kapatmak için kısa vadede yüksek faizlerle fon talebi söz konusudur. Dolayısıyla bugünkü şartlarda risk sermayesi yatırımları için fon bulunması zorlaşmaktadır. Ayrıca, gelişmiş ülkelerdeki uygulamalar incelendiğinde risk sermayesi fonlarının başlıca yatırımcılarının yatırım bankaları, hayat sigortaları ve emekli sandıkları olduğu görülmektedir. Oysa Türkiye’de bu tip kurumsal yatırımcı sayısı son derece azdır. Bu nedenle anılan modelin işlerliğinin artırılabilmesi için uluslararası sermayenin Türkiye’ye çekilmesine yönelik bazı önlemlerin alınması gerekmektedir.

Mali ve reel sektörlerin ihtiyaçlarının kesiştiği beka sorununun her iki sektörde en güncel konu olduğu bir noktada Türkiye’de işletmelerin %99.8’ini oluşturan KOBİ’lerin kurumsal altyapılarının desteklenmesi ve uzun vadeli finansman ihtiyacının giderilmesi için önerilebilecek bir diğer alternatif ise, RSYO modeli ve son zamanlarda üzerinde sıkça durulan Aktif Yönetim Şirketi (Genel Finans Ortaklığı benzeri) modelinin karması niteliğinde bir oluşumun hayata geçirilmesidir. Bu oluşum hem KOBİ’lerin kurumsal altyapısını destekleyecek hem de KOBİ’lerin uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılayacaktır (Şekil 11).

Şekil 11 – Alternatif Oluşum



⁵⁸ Selim Soydemir, Risk Sermayesi, Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Cilt:4, Sayı:11,1994, syf. 34

Bu oluşum meslek odaları, bankalar, ulusal ve uluslararası finans kaynakları, KOSGEB ve diğer yatırımcılar tarafından oluşturulabilir. Ancak, anılan oluşum mutlaka vergisel bazı teşviklerle desteklenmelidir.

Kredilendirme işlemlerini önceden hazırlanmış bir risk derecelendirme yönergesine bağlı kalarak yapacak olan ve genel finans ortaklıklarının yetki alanına giren varlığa dayalı menkul kıymet ihraç etme yetkisi ile de donatılabilecek olan bu kurum esnek ve belli bir stratejik odaklanmaya sahip yapısı sayesinde hem KOBİ'lere güçlü bir destek sağlayabilecek hem de uzun vadede mali sektörün ihtiyaçlarına cevap verecektir.

Böylelikle şekillendirilecek olan karma oluşum tarafından sermaye piyasasına sunulacak ürünler özellikle uluslararası kurumsal yatırımcılar için cazip bulunabilecektir. Bu sayede kurumsal ve kültürel yapıları nedeniyle uluslararası sermaye yatırımlarından pay alma ihtimalleri düşük görülen KOBİ'ler, birleşme suretiyle dolaylı yoldan uluslararası sermayeden yararlanabileceklerdir.

9
Yatırım
Ortamına
İlişkin
Hukuki
Sorunlar

Türkiye'de gerek yerli gerekse yabancı yatırımcılar için mevcut hukuk sistemi ciddi sorunlar yaratmaktadır. Hukuk alanındaki temel sorun uygulamadan kaynaklanmakta, uygulanmadan doğan sorunların temelinde ise kaynak eksikliği yatmaktadır. Kaynak eksikliği giderilmeden mevzuat değişiklikleri sonuç vermeyecektir.

Bir hukuk sisteminin iyileştirilmesi düşünüldüğünde en ucuz ve en kolay yolun yasa değişikliği olduğu, oysa ki uygulamaya geçirilemeyecek, günlük mevcut durumu kurtarmak için yapılan veya uygulanabilecek nitelikte olsa dahi gerekli altyapının oluşturulmadığı yasama çalışmaları ile sorunları çözenin mümkün olmadığı gerçeği bugün Türkiye'de anlaşılmaya başlanmıştır. Özellikle, adalet sistemine yeterli bütçe ayrılmadığı sürece, sadece yasa değişiklikleri ile yetinilerek hukuk sisteminin sorunlarının çözülemeyeceği açıkça anlaşılmıştır. Adalet mekanizmasının sağlıklı işlemesi için kanun değişikliği yapmanın yeterli olmadığına örnek olarak, Türkiye'de bugüne kadar reform ve yargının hızlandırılması adına Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu'nun 24 kez değiştirilmiş olmasına rağmen halen arzu edilen bir sonuç alınamamış olması gösterilebilir. Oysa, aşağıda ayrıntılı olarak inceleneceği üzere, gerek reform yapan ülkelerin kanunları, gerekse Avrupa Birliği ülkeleri için hazırlanan Model Usul Kanunu incelendiğinde, Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu'muzun çok önemli bir eksiklik içermediği görülmektedir.

Türkiye'de yatırımcılar (ulusal ve uluslararası) açısından hukuki güvensizlik yaratan bazı sorunlar bulunduğu bugün için genel kabul görmüş bir anlayıştır. Birbirleriyle iç içe geçmiş olan bu sorunları analiz edebilmek için sistematik bir yaklaşıma ihtiyaç bulunmaktadır. Bu nedenle, yatırım ortamına ilişkin olarak Türkiye'de hukuk alanında yaşanan sorunlar aşağıda ikiye ayrılarak incelenmiştir.

Uygulamaya ilişkin sorunlar
Mevzuata ilişkin sorunlar

Aşağıda her iki türdeki sorunun tespitine yer verilmiş olmakla birlikte, uygulamaya ilişkin sorunlara öncelikle yer verilmiştir. Zira bugün Türkiye'de uygulamaya ilişkin sorunların (altyapı sorunları gibi), mevzuata ilişkin sorunlardan çok daha önemli olduğu görülmektedir.

9.1 Uygulamaya ilişkin sorunlar

Aşağıda, Türkiye'de hukuk uygulamasında yaşanmakta olan sorunlardan yatırımcılar açısından önem arzedenler, sorunun niteliğine göre sınıflandırılarak kısaca irdelenmiştir.

9.1.1. Yasama faaliyetlerine ilişkin sorunlar:

Reform niteliği taşıdığı söylenen yasama çalışmalarında son anda yapılan değişikliklerle yasalaşan metnin reformist niteliğinin zafiyete uğraması,

Yasaların, uygulamaya ilişkin altyapı hazırlanmadan yürürlüğe girmesi⁵⁹,

Yasaların sık sık değişmesi⁶⁰ (Örneğin vergi kanunları ortalama olarak dört ayda bir değişmektedir).

Uluslararası platformda verilmiş olan taahhütlerin yerine getirilmesinde tereddüt ve gecikme gösterilmesi.

⁵⁹ Raporun ilerideki bölümlerinde ayrıntılı olarak ele alınmış olan Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarına ilişkin yasama çalışmalarının kısa vadede beklenen iyileşmeyi sağlamamış olmasının altyapı eksikliğinden kaynaklandığı görülmüştür.

⁶⁰ Geniş bir vergi tabanını ilgilendiren Gelir Vergisi Kanunu, (Temmuz 1998 - Temmuz 2001)24 ay içinde çeşitli yasalar ile 6 kez değişmiştir. (4369, 4387, 4393, 4444, 4684, 4697 sayılı yasalar) Ortalama dört ayda bir vergi kanunlarında önemli değişiklikler yapılmasının yatırımcılar açısından belirsizlik yarattığı açıktır.

9.1.2. Yasaların uygulanmasına ilişkin sorunlar:

İdari alanda

Teçhizat eksikliği,

Bürokratik engellerin fazlalığı⁶¹,

Rüşvet ve yolsuzluk⁶²,

Eğitim ve uzman personel eksikliği,

İdarenin yargı kararlarının yerine getirilmesinde gerekli özeni göstermemesi.

Adalet alanında:

Kaynak yetersizliği,

Yargı ve icranın geç işlenmesi,

Yargı ve icra alanında aşırı iş yükü,

Uzman adli personel eksikliği⁶³,

Çalışanlara uygun ücret verilmemesi,

Yargının bağımsızlığı alanındaki eksiklikler,

Teçhizat eksikliği.

⁶¹ Foreign Investment Advisory Service, A Joint Service of the International Finance Corporation and The World Bank, Administrative Barriers To Investment, June 2001

⁶² "Dünya Bankası tarafından yapılan ve Türkiye'den 150 yabancı şirketi de kapsayan araştırmaya göre, Türkiye en çok rüşvet olan ülkeler arasında 4. sırada yer almaktadır. Yabancı şirketlerin gelirlerinin Arnavutluk'ta %4'ü, Romanya'da %3.5'tan fazlası, Litvanya'da %3'e yakını, Türkiye'de %2.5'ten fazlası rüşvet olarak kamu görevlilerine ödenmektedir. Türkiye'de en çok rüşvet lisans, gümrük, ihaleler ve vergi dairelerinde alınmaktadır. Ayrıca, kamu ihalelerinde en çok rüşvet Türkiye'de alınmakta ve ihale bedelinin %6'sına varmaktadır. Oysa ki Türkiye'deki yabancı şirketlerin %80'i rüşvet yerine vergi vermeye hazır olduklarını ifade etmişlerdir.": "Öte yandan, Yolsuzlukla Mücadele Yönlendirme Komitesinin 21 Eylül 2001 tarihinde düzenlediği - Türkiye'de etkin yönetim ve yolsuzlukla mücadelenin geliştirilmesi - konulu panelde, polis, gümrükler, vergi daireleri, adliyeler gibi kurumlarda rüşvetin yaygınlığının %29-37 arasında değiştiği ifade edilmiştir." (Milliyet Gazetesi, 22 Eylül 2001, syf. 8) Ayrıca, Türkiye Sosyal Etüdler Vakfı tarafından yapılan bir ankete göre Türkiye'de 1999-2000 yılları arasında 414 milyon ABD Doları tutarında rüşvetin ödenmiş olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aynı araştırmaya göre en çok rüşvet verilen kurumlar oransal olarak Polis (36.2%) ve Gümrük (19.5%) idaresidir. ABD Doları bazında ise en çok rüşvetin 73,759,816 ABD Doları ile Devlet Hastanelerinde ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Mahkemeler/hukuk sistemi ise 53,201,312 ABD Doları ile ikinci sırada yer almaktadır. (Milliyet Gazetesi, 23 Eylül 2001, syf. 8)

⁶³ "Avrupa ülkelerinde bir hakime yılda 50-70 dava dosyası düşerken, ülkemizde bu sayının 1500-2000'e kadar yükselmekte olması ve bunun her geçen yıl daha fazla artması karşısında, kalem teşkilatında görevlendirilecek kişilerin Adalet Yüksek Okulu mezunlarından oluşturulmasına özen gösterilmesini zorunlu kılmaktadır." Kaynak:OYMAK,C. "Türk Yargı Sisteminde Yeniden Yapılanma, Yargı ve Yargılamada Kalite"(Tür. Bar. Bir. D. 1997/1,sh:52) Ayrıca, icra personelinin Hukuk Fakültesi ve Adalet Yüksek Okulu mezunları arasından sınavla seçilmeleri günümüzde artık zorunluluk haline gelmiştir.

9.1.3. Genel değerlendirme

Yukarıda sayılan sorunlar değerlendirildiğinde, bugün için Türk hukuk sisteminin önündeki en temel problemin kaynak problemi olduğu anlaşılmaktadır.⁶⁴

Örneğin iş yükünün aşırı derecede artmasına karşılık yargı ve icra organlarının kaynak sıkıntısı nedeniyle çağın gereği olan teknolojik imkanlardan ve uzman kadrolardan yoksun olması, gerek çalışma ortamı, gerekse personele ilişkin maddi şartların yetersizliğinden kaynaklanan çalışma koşullarının kötü olması nedeniyle mesleğe yeterli ilgi gösterilmemesi sonucunda, Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nin 6. maddesinde düzenlenmiş olan "Adil Yargılanma" hakkının kapsamında yer alan "yargılamanın makul süre içerisinde sonuçlandırılması" hakkını zedeleyecek şekilde yargı geç işleyebilmektedir. Yargının geç işlemesi ise özellikle enflasyon ortamında alacaklıların mağdur olmasına, halkın yargıya olan güvenini yitirmesine neden olmaktadır.

9.2. Mevzuata ilişkin sorunlar

İşletmelerin muhasebe altyapılarının güçlendirilip kayıtdışı ekonominin önüne geçilerek vergi tabanının genişletilmesi, uluslararası enflasyon muhasebesi standartlarının uygulamaya geçirilmesi, işletmeler üzerindeki dolaylı mali yükümlülüklerin azaltılarak, vergi ve teşvik mevzuatının basitleştirilmesi ve bürokrasinin azaltılması gerekmektedir. Şeffaflığın sağlanması suretiyle vergi gelirlerinden fedakarlık etmeye gerek kalmadan yatırımcılar teşvik edilebilir.

9.2.1. Mali Hukuk

Aşağıda, uluslararası ve ulusal yatırımcıların Türk mali hukuk sistemine ilişkin genel tespitleri üzerinde durulacaktır. Tespitler sistemin bütününe ilişkin olduğundan, aşağıda sadece genel tespitlere yer verilmiş ve bazı örneklerle bu tespitler desteklenmiştir.

Muhasebe Altyapısı

Finans sektöründe faaliyet gösteren kurumlar hariç, Türkiye'de bilanço usulünü uygulayan işletmelerde; işlemlerin genel kabul görmüş ilkelere göre muhasebeleştirilerek güvenilir bilgi üretilmesini ve bu bilgilerin tutarlı mali tablolarla rapor edilmesini amaçlayan Tekdüzen Muhasebe Sistemi 1.1.1994 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Buna göre, bilanço usulüne göre defter tutma yükümlülüğü bulunan gerçek ve tüzel kişiler hesaplarını tekdüzen hesap planına göre tutmak durumundadırlar. Aksi halde, Vergi Usul Kanunu m. 353/b.6 uyarınca, 850.000.000 TL özel usulsüzlük cezasına tabi tutulmaktadır.

Öte yandan, halka açık şirketler, Sermaye Piyasasında Mali Tablo ve Raporlara ilişkin İlke ve Kurallar hakkında SPK Seri: XI, No:1 Tebliği uyarınca, mali tabloların hazırlanmasında SPK tarafından yayımlanan standartlara uymak zorundadırlar.

Ancak, uygulamada birçok şirketin muhasebe altyapısı ve raporlama standartlarının uluslararası standartların çok gerisinde kaldığı ve vergi amaçlı mali tabloları üretmekle sınırlı olduğu görülmektedir. Hatta şirket yönetimi için gerekli raporlama dahi çok sınırlı düzeyde gerçekleşmekte, birçok şirkette mali tablolar sadece geçici

⁶⁴ Adalete 2000 yılı genel bütçesinde %0.77, 2001 yılı genel bütçesinde ise %0.93 oranında pay ayrılmıştır. Bu oranlar Cumhuriyet tarihinin en düşük oranlarındandır. Bu kapsamda bugün için %25'i Adalet Bakanlığı bütçesine giden yargı ve icra harçlarının tamamının Adalet Bakanlığı bütçesine alınması ivedilikle alınması düşünülecek bir tedbir olabilir.

vergi dönemlerinde hazırlanmaktadır. Özellikle, Türkiye’de ki işletmelerin %99.8’inin KOBİ niteliğinde olduğu ve KOBİ’lerin muhasebe altyapılarındaki zaafları düşünülürken muhasebe altyapısındaki eksikliğin sistemde yarattığı olumsuzlukların boyutu daha çarpıcı biçimde ortaya çıkmaktadır.

Bu durum, uluslararası yatırımcıların alacakları yatırım kararları üzerinde de olumsuz etkiler yaratmakta, özellikle şirketlerde ortakların "bilgi edinme hakkını" etkin bir şekilde kullanabilmelerine engel olmaktadır.

Bu nedenle, gerek meslek örgütleri gibi öz düzenleyici kurumların gerekse idari otoritelerin işletmeleri sağlıklı bir muhasebe altyapısının oluşturulması açısından desteklemesi gerekmektedir. Muhasebe standartlarına uygun usul ve esasları uygulamayan işletmelere işletme büyüklüklerine göre ceza uygulanması da hem haksız uygulamaları giderebilecek hem de daha caydırıcı olabilecektir.

Denetim Eksikliği

İdarenin iş yoğunluğu ve uzman personel eksikliği nedenleriyle Türkiye’de etkin bir denetim rejiminin bulunmaması, aşağıda kısaca özetlenen sakıncaları ortaya çıkarmaktadır:

- Vergi kaçağı,
- Muhasebe standartlarının uygulanmaması,
- Haksız rekabet,
- Yaygın ve kanıksanmış ahlaki çöküntü
- Kara para ile mücadelede zaaflıyet.

Yüksek enflasyon

Türkiye’de uzun zamandan beri yüksek bir enflasyon düzeyi bulunmasına rağmen, uluslararası muhasebesi standartları çerçevesinde enflasyon muhasebesi uygulanmıyor olması yatırımcıların en çok yakındıkları konular arasındadır. Her ne kadar vergi mevzuatımızda enflasyon etkisinin giderilmesine ilişkin bazı yöntemler bulunsada⁶⁵ bu yöntemler tam anlamıyla uygulanacak olan uluslararası muhasebe standartlarından beklenen faydayı sağlamaktan uzaktır.

Ayrıca, yüksek enflasyonun yaşandığı Türkiye’de, Türk vergi mevzuatına göre hazırlanmış mali tablolar uluslararası yatırımcılar için de anlaşılır olmaktan uzaktır. Birçok yatırımcı doğrudan yatırım öncesinde yaptırdığı özel inceleme ve analizler sonucu üretilen uluslararası standartlara göre düzenlenmiş mali tablolardan hareket ederek şirketlerin karlılığını ölçmektedir. Ancak bu analiz sonucu şirketlerin gerçek karlılığı görülebilmektedir. Bu sebeple, bir an önce Türkiye’de uluslararası enflasyon muhasebesi standartlarının buna paralel vergi mevzuatı değişiklikleri ile birlikte hayata geçirilmesi için gerekli çalışmaların başlatılması önerilmektedir.

Enflasyon muhasebesi uygulamasına ilişkin gelişme SPK’nın "Yüksek Enflasyon Dönemlerinde Mali Tabloların Düzeltmesine İlişkin İlke ve Kurallar" hakkında çıkardığı tebliğ ile gerçekleşmiştir. Tebliğin Resmi Gazete’de yayımlanmasının ardından halka açık şirketler için uygulama başlatılacaktır. Uluslararası yatırımcıların, bir işletmenin mali durumu ve faaliyet sonuçlarını daha isabetli değerlendirmelerine imkan verecek bu uygulamanın halka açık olmayan şirketleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi gereklidir.

⁶⁵ Örneğin, Vergi Usul Kanunu mükerrer m. 298 – Yeniden Değerleme uygulaması, Gelir Vergisi Kanunu m. 38 - Maliyet Revizesi uygulaması gibi.

Enflasyon muhasebesi uygulamasına ilişkin son güncel gelişme 2001 Aralık ayında SPK'nın, gerek mali sektörden gerekse reel sektörden gelen talepleri ve 2003 yılında vergi mevzuatı açısından ülke genelinde enflasyon muhasebesi uygulamasına geçileceği yönünde beyanları dikkate alarak, tebliğ hükümlerinin uygulanmasına 1 Ocak 2003 tarihinden itibaren başlanılmasına karar vermesiyle gerçekleşmiştir.

Ayrıca, yüksek enflasyon nedeniyle şirketlerin yıl içinde elde etmiş oldukları kar, ortaklara dağıtım yapılıncaya kadar hızla değerini yitirebilmekte veya yapısal nedenlerle bazı ortaklıklar karın dağıtılması için yıl sonunu beklemek istemeyebilmektedirler. Türkiye'de, halka açık olmayan şirketler için⁶⁶, diğer pek çok ülkede olduğu gibi⁶⁷ ara dönem kar dağıtımına (interim dividend) imkan veren bir düzenleme bulunmamaktadır. Oysa, hisse senedi dışındaki menkul kıymetlere yatırım yapanlar veya tasarruflarını banka mevduatı yoluyla nemalandırma yolunu tercih eden yatırımcılar yıl içinde bir çok kez faiz ve sair gelir elde etme imkanına sahiptir. Bu durum, hisse senedine yatırım yapmayı tercih eden (doğrudan veya portföy yatırımı olarak) yatırımcıların aleyhine olmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye daha çok ihtiyaç duymakta olduğu uzun vadeli yatırımların önüne engel koyarken, kısa vadeli yatırımları kendi eliyle özendirilmektedir. Bu nedenle, ara dönem kar dağıtımına olanak sağlayacak bir düzenlemenin yapılması önerilmektedir.

Vergi

Türkiye'de yatırımcılar açısından sorun yaratan konulardan biri de sürekli olarak değişen ve şeffaflıktan uzak vergi, teşvik düzenleme ve usulleridir. Bunlara bürokratik işlemlerin çokluğu da eklenince Türkiye yatırımcılar açısından yatırıma uygun bir ülke olmaktan çıkmaktadır.

Aşağıda, uygulayıcılar tarafından karşılaşılan sorunların ayrı ayrı ele alınmış olmasının sebebi konunun analitik olarak incelenebilmesini sağlamaktır. Ancak, sorunların sistemin bütününe ilişkin olduğu, bir önem sırasına göre sıralanamayacakları ve konuların birbiriyle iç içe geçmiş olduğu gözden uzak tutulmamalıdır.

Vergi mevzuatının karmaşıklığı - Yerli ve uluslararası yatırımcıların bakış açısıyla genel olarak Türk vergi mevzuatının karmaşık, sık değişen, istikrarsız, kendi içinde çelişen bir vergi sistemi olarak tanımlandığı görülmektedir.⁶⁸

Bu tür değişiklikler yalnızca iş planlamasında yapılacak ileriye yönelik tahminler açısından belirsizlik oluşturmakla kalmayıp⁶⁹ oluşan kararsızlık ortamı yatırımcılara yanlış bir uygulama durumunda yüksek vergi cezası riski doğurmaktadır. Örneğin, örtülü sermayeye ilişkin Kurumlar Vergisi Kanunu m.16 hükmünde yer alan "borç özsermaye oranının emsali kurumlara göre fazlalık göstermesi" gibi muğlak ifadeler, yatırımcılar için önemli bir belirsizlik oluşturmaktadır.

Aynı zamanda, gerek mali mevzuatın anlaşılmasında yaşanan güçlükler ve mevzuat hükümlerinin bazı durumlarda birbiri ile çelişki içinde olması ve gerekse beyan ve ödemelerin sıklığı, işletmeler için önemli maliyetler yaratabilmektedir. Söz gelişi, profesyonel danışmanlık hizmeti alma alışkanlığının geniş bir tabana yayılmamış olduğu Türk iş ortamında,

⁶⁶ SerPK'nın 4487 sayılı yasa ile değişik 15. maddesi uyarınca, bazı koşulların sağlanması halinde halka açık şirketlerde temettü avansı dağıtılması mümkün hale gelmiştir.

⁶⁷ ABD, İngiltere, Almanya, Fransa gibi.

⁶⁸ Foreign Investment Advisory Service, A Joint Service of the International Finance Corporation and The World Bank, Administrative Barriers To Investment, June 2001, syf. 126, FIAS tarafından yapılan bir ankette vergi mevzuat ve idaresine ilişkin görüşlerine başvurulmuş yatırımcıların %65'i en önemli sorunun mevzuattaki karışıklık ve sık değişiklikler olduğunu belirtmiştir.

⁶⁹ Anılan FIAS anketine göre ankete katılan yatırımcıların %52'si Türkiye'de yatırım planı aşamasında geleceği öngörebilmenin mümkün olmadığını ifade etmiştir.

küçük ve orta büyüklükteki işletmeler dahi sadece mevzuatı takip etmek ve çok çeşitli tarihlerde yerine getirilmesi gereken çeşitli vergisel yükümlülüklerini takip edebilmek için personel istihdam etmek durumunda kalmaktadırlar.⁷⁰ Öte yandan, mali idarenin kısa süre önce işleme koyduğu elektronik ödeme sistemleriyle bu zorluğun kısmen de olsa aşılması beklenmektedir.

Ayrıca, halka açık şirketler ve finans kurumları dışında konsolide mali tablolara ilişkin düzenlemelerin bulunmayışı ve genel olarak mali konsolidasyona yer verilmemesi uygulamada görülen en büyük eksiklik olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle mali konsolidasyonun düzenlenmemiş olması suni işlemlerin yapılmasına yol açmakta ve şeffaflık ortamını zedelemektedir.

Kayıt dışı ekonominin yarattığı haksız rekabet ortamı - Türkiye’de kayıt dışı ekonominin büyüklüğü ve denetim eksikliği kayıt altında çalışan yatırımcılar açısından vergi adaletsizliği ve haksız rekabet yaratmaktadır. 1999 yılı verilerine göre vergi kaçağı açısından Türkiye, Rusya, Kolombiya, Arjantin, Venezüella, Yunanistan ve Filipinler’in ardından 47 ülke arasında en yüksek vergi kaçağına sahip 6. ülke olarak sıralanmıştır.⁷¹ Çözümün mevcut vergi mükelleflerinin yükünü arttırmakta değil, eksik ya da hiç ödemeyenler üzerinde yoğunlaşmakta olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle, vergi numarasının yaygınlaştırılması ve vergi idaresinde otomasyonun sağlanması yolunda atılan adımlar bu bağlamda olumlu bir başlangıçtır. Kayıt dışı ekonominin azaltılması için bu doğrultuda düzenlemelerin ve uygulamaların sürdürülmesi gerekmektedir. Bu meyanda vadesi geçmiş kamu alacaklarının tasfiyesi ve geçmiş dönemlerle ilgili matrah artırımı ile birlikte 2002 yılı sonuna kadar sonuçlandırılacak daha makul bir süreç önerilebilir.

Kayıtdışı ekonomik düzenin yarattığı haksız rekabet ortamının bir diğer yansıması da istihdam alanında ortaya çıkmaktadır. Türkiye’de çalışanların ücret gelirleri üzerinden uygulanan vergi ve sosyal güvenlik kesintilerinin yüksekliği makro ekonomik anlamda çalışanların tasarruf - tüketim gücünü azalttığı gibi işverenler açısından da ciddi bir maliyet unsuru yaratmaktadır. İSO tarafından yapılmış olan bir araştırmaya göre “Türkiye’de işverenin cebinden çıkanın ancak yarısının çalışana gittiği, diğer yarısına yakın kısmının ise devlete gittiği görülmektedir. Tablo 23’de ücretlerin içinde gelir vergisi ve sosyal güvenlik kuruluşlarına ödentilerin toplam işgücü maliyeti içindeki payın AB ülkelerinin çoğunda Türkiye’deki uygulamanın çok altında olduğu görülmektedir.”⁷²

Tablo 23 : İşgücü maliyeti içinde vergi ve sosyal güvenlik sigorta primlerinin payı

Macaristan	52%
Türkiye	45%
Polonya	43%
Çek Cumhuriyeti	43%
Yunanistan	36%
Portekiz	34%
İrlanda	34%
İspanya	29%
Meksika	22%

⁷⁰ FIAS, Administrative Barriers To Investment, syf. 133

⁷¹ World Competitiveness Yearbook 1999

⁷² İSO, Şeffaf Devlet Kayıtlı Ekonomi, 2001/4 syf.33, Türkiye için veriler 2000 yılında geçerli olan asgari ücret üzerinden hesaplanmıştır.

Ekonominin kayıt altına alınmasını sağlayacak tedbirler dolaylı olarak uluslararası yatırımcılar için de faydalı olacaktır.

İstihdamın işveren üzerinde yarattığı aşırı maliyet, işverenlerin kriz ortamlarında işten çıkarma yoluna gitmelerine sebep olmakta, dolayısıyla ülkedeki işsizlik oranı artmaktadır. Öte yandan, kayıtdışı olarak personel istihdam eden işletmeler, kayıt altında çalışan işletmeler için haksız rekabetin boyutunu daha da artırmaktadır.

Öte yandan, işgücü maliyeti içindeki vergisel kesintilerin yüksekliğine rağmen bu kesintilerin GSYH içindeki payının anılan ülkelere oranla oldukça küçük olması Türkiye'deki kayıtdışı istihdamın boyutu konusunda önemli bir göstergedir. Bu nedenle, yapılması gereken çalışanların iş güvenliğinin zedelenmesine yol açmadan, işletmelerin ihtiyaç düzeylerine göre (tam mesaili veya part-time) personel istihdamına olanak sağlayıp, istihdam üzerindeki vergisel maliyetleri düşürerek kayıt dışılığın yarattığı haksız rekabetin önüne geçmektir. Örneğin, asgari ücret düzeyindeki ücret gelirinin gelir vergisi matrahından indirim konusu yapılması sağlanabilir. Bu noktada ekonominin kayıt altına alınabilmesi için denetimlerin artırılması, doğal olarak kaçınılmaz bir gerekliliktir.

Ekonominin kayıt altına alınmasını sağlayacak tedbirler dolaylı olarak uluslararası yatırımcılar için de faydalı olacaktır.

Vergisel yükümlülüklerin çokluğu - Yatırımcılar açısından ödeme ve beyanların sıklığının yanı sıra vergilerin ve buna bağlı diğer ödemelerin sayıca çokluğu fazla miktarda ek fon ödemeleri ve dolaylı vergiler Türkiye'de iş yapmanın maliyetini artırmaktadır.⁷³ Özellikle Türkiye'de hukuki işlem yapmanın maliyetini doğrudan artıran Damga Vergisi, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV), gibi dolaylı vergilerin, işlem maliyetlerinin azaltılmasını sağlayacak şekilde yeniden düzenlenmesinin faydalı olacağı görülmektedir. Söz gelişi, AB uygulamasında birlikte değerlendirilen KDV ve BSMV'nin Türkiye'deki mevcut sistemde birbirine mahsubu mümkün değildir. Bu nedenle BSMV mükellefleri mal ve hizmet alımları nedeniyle ödedikleri KDV'yi kurum kazancının tespitinde gider olarak dikkate almaktadırlar. Benzer şekilde, KDV mükellefleri de özellikle kullandıkları krediler üzerinden kendilerine yansıtılan BSMV'yi kurumlar veya gelir vergisi matrahlarından indirim konusu yapmaktadırlar. Oysa, özü itibarıyla aynı nitelikte olan KDV ve BSMV'nin birbirinden mahsup imkanı olsa hem BSMV mükellefleri, hem de KDV mükellefleri gelir artışı yaşayacaktır. Bunun yanında, Gelir Vergisi Kanununda öngörülen finansman gider kısıtlaması uygulaması da Türkiye'de yaşanmakta olan finansman sorununu daha da artıran bir faktördür. Bu uygulamaya son verilmesi özellikle reel sektörün finansman ihtiyacının giderilmesinde atılabilecek bir diğer adımdır.

KDV – Genel olarak KDV oranlarının yüksek olması ve bu durumun kayıt altındaki ticaret hacmi üzerindeki olumsuz etkilerinin yanısıra KDV iade ve istisnalarına ilişkin bazı bürokratik engeller yatırımcılar tarafından sık sık eleştirilen konular arasındadır. Söz gelişi, ihracat yapan şirketler için önem teşkil eden KDV iadelerine ilişkin olarak, uluslararası yatırımlar konusunda Türkiye ile rekabet içerisinde bulunan ülkelerde ödemeler ortalama bir ay içinde gerçekleştirilirken bu süre Türkiye'de yaklaşık 8 aydır.⁷⁴ Ayrıca, KDV istisnası ile

⁷³ Öte yandan, 3 Mart 2001 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanan 4629 sayılı kanunla Türkiye çapında ödenmesi zorunlu bazı fon, ödeme ve bağışların kaldırılmasına karar verilmiştir.

⁷⁴ World Competitiveness Yearbook 1999

ilgili diğerk bir durum da, yatırımcının fikir değiştirerek teşvik belgesine bağlı global listede yazılandan farklı bir makine veya teçhizat satın alması durumunda gerçekteştirilen ek inceleme ve kontrollerin hem yatırımcı hem de resmi kurum açısından ilave iş y¼k¼ yaratmasıdır.

Teşvik sistemi- Yatırımcılara T¼rkiye’de yatırım yapmayı cazip kılmak amacıyla uygulanan ve yatırımın niteliğine, yapılacağı y¼reye ve b¼y¼kl¼ę¼ne g¼re farklılıklar g¼steren teşvik sisteminde, yatırımcılar tarafından en önemli sorun olarak belirlenen husus teşvik sisteminin Şeffaflıktan uzak, karmaşık yapısıdır.

T¼rkiye’de uygulanmakta olan teşvik sistemi, muğlak, sıklıkla değişen ve zaman zaman birbiriyle çelişen yasa ve y¼netmeliklerle d¼zenlenmekte ve yetkileri birbiri ile keşişebilen birden çok kurum tarafından idare edilmektedir.⁷⁷

Yatırımcı açısından bakıldığında her kurumun bağlı olduğu yasa ve y¼netmelięin farklı olması sebebiyle aynı konu üzerinde farklı kurumlardan farklı yorumlar alınabilmekte ve her kurumun sisteminin gerektirdiği prosed¼rler sebebiyle de vakit kayıpları fazlalaşmaktadır. Bu sebeplerle, T¼rk teşvik sistemi gerek uluslararası gerekse de T¼rk yatırımcılar açısından karmaşık bir hal almaktadır. Yatırım teşviklerinin elde edilmesinde harcanan s¼re de uzunluk bakımından sorunlar yaratmaktadır.

Ayrıca, T¼rk teşvik sistemi yurtdışı uygulamalar ile paralellik g¼stermemektedir. Somut yatırımın özelliklerine g¼re sistemin esneklik g¼stermemesi (örneğin stopaj oranları gibi) eleştirilen diğer noktalardır. Bunun yanında iyi tasarlanmamış olan teşvik modelleri de beklenen faydanın elde edilememesi sonucunu doğurabilmektedir. Örneğin, 4325 sayılı kanunla Doğu ve G¼ney Doğu Anadolu’daki yatırımlarda beş yıl için tam, sonraki beş yıl içinse kısmi olarak tanınmış olan teşvikler, bu on yıllık s¼re hemen kanunun y¼r¼rl¼ę¼e girmesi ile başladığı için, beklenen ilgiyi g¼rememiřtir. Zira, işletmeler yatırım kararı alıncaya kadar bir kaç yıl geçmiştir. Ayrıca, doğrudan istihdam edilen kişi sayısına bağlı teşvik mekanizmasının beklenen faydayı sağlamaktan uzak olduğu g¼r¼lmektedir. Araştırma-geliştirme harcamaları için getirilen teşvikler ise yine harcama aşamasıyla sınırlı kalmakta, üretim aşamasında elde edilecek karı kapsamamaktadır.

Öte yandan, özellikle vergisel teşviklerin otomatik bir sisteme bağlı olmak yerine belgeye bağlanmış olması, uygulamada keyfiliğe zemin hazırlamakta ve başvurunun sonuçlanması s¼resi başvuruyu değerlendiren resmi yetkilinin inisiyatifine bağlı olarak farklılaşabilmektedir. Ayrıca, yetersiz eleman kapasitesi ve buna karşılık aşırı iş y¼k¼ nedenleriyle teşviklerin onayı ve vergi ideleri için devlet kurumları tarafından gerçekteştirilmesi gereken incelemelerin zamanında yapılmayıp ertelemelere maruz kalması m¼mk¼n olabilmektedir.

Bu sebepler T¼rk teşvik sisteminin yerli ve uluslararası yatırımcıyı T¼rkiye’de yatırım yapmaya özendirme olan temel fonksiyonunu zayıflatmaktadır.

Yukarıda belirtilen sorunların ç¼z¼m¼ ve tarafların müşterek bir ç¼z¼me ulaşması açısından halihazırda uygulanmakta olan yatırım ve teşvik sistemlerinin basitleştirilmesi, yatırımcılar tarafından istenen bilgi ve belgelerin azaltılması, idaresi birden çok kurum tarafından gerçekteştirilen, teşvik politikalarının tek elden belirlenebilmesi için gerekli yasal ve idari değişikliklerin T¼rkiye’nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan sorumlulukları da göz önüne alınarak gerçekteştirilmesi, yatırım teşviklerinin uygulanması bakımından teşvik belgesiz sisteme geçilmesi ve vergisel teşvikler konusunda genel bir

⁷⁷ Maliye Bakanlığı, Hazine Müşteşarlığı (Yabancı Sermaye Genel Müdürl¼ę¼, Teşvik ve Uygulama Genel Müdürl¼ę¼), Dış Ticaret Müşteşarlığı, G¼mr¼k Müşteşarlığı.

revizyona gidilerek bu teşviklerin vergi sistemine dahil edilmesi, yatırım indirimi üzerinden stopaj uygulanmaması gerekmektedir.

Gümrük - Türkiye ile AB arasında imzalanan gümrük birliği anlaşması Türk gümrük idaresinin AB kurallarını uygulamasını zorunlu kılmış, 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile AB müktesebatına uyum büyük ölçüde gerçekleşmiştir. Ancak, gümrük idaresi henüz yeni yasayı tam anlamıyla uygulamaya geçirip, yasadaki belirtilen ekonomik etkili gümrük rejimlerini Türk firmalarına sunamamıştır. Ayrıca, yasanın uygulaması ile ilgili tebliğler de tam olarak yayımlanmamıştır. Türkiye gümrük birliği anlaşmasının imzalanmasından sonra AB üyesi olmayan birçok ülke ile de Serbest Ticaret Antlaşmaları imzalayarak dış ticaret rejimini daha liberal hale getirmiştir. Bununla birlikte, Türk gümrük uygulamalarında büyük problemler olduğu açıktır. Bu problemlerin bir kısmı aşağıda sınıflandırılmıştır:

Türk gümrük idaresi politika belirleyici olmaktan çok sadece uygulayan bir kuruluş durumundadır. Gümrük idaresi ana olarak Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın belirlediği kuralları ve kısıtlamaları uygulamaktadır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın yanı sıra Türk Standartları Enstitüsü, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Tarım Bakanlığı gibi kurum ve kuruluşlar ithalat ve ihracat alanında denetim ve kontrol merci haline gelmişlerdir. Türk gümrük idaresi Dünya Bankası destekli olarak çok büyük bir modernizasyon hamlesine başlayarak ithalat ve ihracat işlemlerinde sürati arttırmış olsa da yukarıda sayılan diğer birimlerin kontrolleri nedeni ile gümrük işlemleri mükelleflerin taleplerinden çok daha yavaştır. Gümrük işlemlerinin hızlanması ve ticaretin önündeki teknik engellerin ortadan kaldırılması için yukarıda sayılan gümrük idaresi dışındaki diğer kurumların verimsiz sınır kontrollerinden vazgeçerek iç kontrollere yönelmesi gerekmektedir. Gümrüklerde bütün denetimleri yapan ve gümrük idaresinin kontrolünde "one stop agency"ler (tek merci) kurulması mevcut problemleri büyük ölçüde azaltacaktır. Gerek AB ülkelerinde ve gerekse gelişmiş diğer ülkelerde de uygulama bu yöndedir.

Gümrük İdaresinin büyük bir başarıyla uyguladığı otomasyon çalışmalarına başta Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Maliye Bakanlığı'nın da eklenmesi ile hem dış ticaret önlemleri daha hızlı ve verimli olarak uygulanabilecek hem de ihracatçıların en büyük sorunlarından biri olan KDV idaresi hızlanacaktır.

Gümrüklere ilişkin olarak şikayet konusu olan diğer bir husus ise mükellefler tarafından ödenmesi standart hale geldiği iddia edilen kayıt dışı paralardır. Bu iddiaların bir çoğu çok verimsiz ve kontrolsüz olarak çalışan "Gümrük Müşavirliği" sisteminden kaynaklanmaktadır. Gümrük müşavirlerinin sayısı olması gerekenden çok fazladır ve bu müşavirlerin gerek eğitim gerekse bilgi düzeyi olması gerekenin çok altındadır. Bu nedenle, Gümrük Müşavirliği ile ilgili olarak Yeminli Mali Müşavirlik düzenlemelerine benzer bir yasal düzenleme yapılmalıdır.

Dahilde işleme rejimi ihracatçılara büyük avantaj sağlayan bir rejim olmasına rağmen etkin bir biçimde kullanılamamaktadır. Bunun da ana sebebi "Dahilde İşleme İzin Belgesi"nin Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından verilir, Gümrük Müsteşarlığı'nca uygulanıp ihracatçı birliklerince kapatılmasıdır. Ekonomik etkili bir gümrük rejimi olan dahilde işleme rejiminin her safhasının gümrük idaresince kontrol edilmesi gerekmektedir. Böylece bu uygulama daha hızlı ve verimli olabilecektir.

İhtisas gümrükleri uygulamaları gümrük idaresinin bir süredir uygulamaya çalıştığı bir sistemdir. İhtisas gümrükleri uygulamaları başta tekstil ve petrokimya sektörlerinde yaşanan sorunların çözümü için çok önemli bir önlemdir. Özellikle tekstil sektörünün uzak doğu ülkelerinden ithal edilen ürünler nedeniyle karşılaştığı sorunların bir çözümü de verimli ihtisas gümrükleri kurarak bu gümrükleri gerekli ekipman ve insan gücüyle donatmaktır. Bu nedenle gümrük idaresi sayısının azaltılıp, azalan gümrüklerin ise ihtisaslaşması gerekmektedir.

1918 sayılı Kaçakçılık Kanununun güne uygun bir hale getirilmesi şarttır. Bu Kanunun en kısa sürede değiştirilerek ekonomik suça ekonomik ceza getiren bir yasa olarak tekrar düzenlenmesi hem gümrük idaresi hem de mükellefler açısından faydalı olacaktır.

Bütün bu hususların gerçekleşebilmesi için ise gümrük personelinin eğitiminin iyileştirilmesi ve teşkilat yarasının meclisten geçirilip idarenin tekrar yapılanması gerekmektedir.

Şeffaflık - Mali mevzuatın açıklık ve tutarlılık içermemesinin yanında uygulamada da şeffaflığın olmadığı görülmektedir. Örneğin resmi kurumlardan görüş sorulması durumunda, yanıt alınması genellikle uzun zaman almakta, alınan görüşlerde kanun maddesi aynen tekrar edilerek ilave hiç bir açıklama yapılmayabilmekte veya belli bir konuda aynı kurumdan bir birbirine zıt görüşler alınabilmekte ve bu görüşler kamuya etkin bir şekilde duyurulamamaktadır.

Bunun yanında, genel olarak hukuk sistemine ilişkin tespitlerimiz arasında belirttiğimiz üzere, uygulamaya ilişkin düzenlemelerin kanunlarla eş zamanlı olarak yürürlüğe girmemesi, vergi alanında da geçerliliğini korumaktadır. Örneğin, 4684 sayılı yasa ile Türk mevzuatında ilk kez düzenlenen "hisse değişimi", "şirket bölünmeleri" gibi konular hakkında uygulamaya yön verecek tebliğlerin yasa değişikliği ile aynı anda yürürlüğe girmemesi ve Ticaret Kanununda bu uygulamalara yön verecek düzenlemelerin bulunmayışı, yeni yasa hükümlerinin uygulanmasına ilişkin belirsizlikler yaratmaktadır.

Ayrıca, ilgili kurumların sorulara yanıt vermekte ve bürokratik işlemleri tamamlamakta, aşırı iş yükü nedeniyle gösterdikleri yavaşlık da yatırımcılar tarafından artan maliyet ve büyüyen bir belirsizlik olarak algılanmaktadır.⁷⁸

Şeffaflık konusunda, PricewaterhouseCoopers tarafından dünya ölçeğinde Nisan 2001 ve Haziran 2001 tarihlerinde hazırlanmış olan endeks, Türkiye'nin diğer ülkeler ile karşılaştırmalı performansı hakkında önemli çıkarımlar yapılabilmesine olanak sağlayacak niteliktedir.⁷⁹ Aşağıda, raporda yer alan bazı tespitlere yer verilmiştir.

Anılan şeffaflık endeksinin 5 boyutu bulunmaktadır:

- 1.Hükümet bürokrasisinde rüşvet ve yolsuzluk (Corruption - "C").
- 2.Hukukun üstünlüğü, hukuki güvenlik ve hukuk devleti ilkesi gibi alanlarda eksiklikler (Legal opacity - "L")
- 3.Ekonomik politikaların (mali, vergisel) belirsiz ve önceden tahmin edilemez olması (Economic/ policy opacity - "E").

⁷⁸ Örneğin, Türkiye'nin Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması akdettiği bir ülkenin mukimi olan dar mükellefler için, geriye yürür nitelikte (makale şamil) uygulanmış olan Faiz Vergisi'nin durumu uzun bir süre netlik kazanamamıştır.

⁷⁹ PricewaterhouseCoopers, The Opacity Index, January 2001, Launching a new measure of the effects of opacity on the cost and availability of capital in countries worldwide ve Investigating the Costs of Opacity: Deterred Foreign Direct Investments, April 2001. (www.pwcglobal.com)

4.Muhasebe standartlarının zayıf, tutarsız ya da müeyyidesiz olması (Accounting/ Corporate Governance opacity – "A").

5.Mevzuatın açık, tutarlı olmaması ya da keyfi uygulamalara imkan veren nitelikte olması (Regulatory and uncertainty/ arbitrariness – "R").

Bu alanlardan herhangi birinde şeffaflık endeksinin yüksek bir değerde olması o ülkede şeffaf olmayan bir yapı bulunduğuna işaret etmekte, iş yapma maliyetinin artmasına ve var olan yatırım sermayelerinin azalmasına yol açmaktadır. Eşdeğer vergi oranı ise, şeffaflık eksikliğinin yarattığı göreceli ek vergi yükünü ifade etmektedir.

Tablo 24 şeffaflık konusunda Türkiye'nin diğer bazı ülkeler ile karşılaştırmalı durumunu göstermektedir.⁸⁰

Tablo 24: Şeffaflık konusunda Türkiye'nin diğer ülkelerle karşılaştırılması

Ülke	C	L	E	A	R	Şeffaflık endeksi	Eşdeğer Vergi (%)
Arjantin	56	63	68	49	67	61	25
Brezilya	53	59	68	63	62	61	25
Çek Cum.	57	97	62	77	62	71	33
Macaristan	37	48	53	65	47	50	17
Meksika	42	58	57	29	52	48	15
Polonya	56	61	77	55	72	64	28
Singapur	13	32	42	38	23	29	0
Türkiye	51	72	87	80	81	74	36

Kaynak: PricewaterhouseCoopers

Buna göre, tamamen şeffaf bir ülke olarak kabul edilen Singapur Türkiye'nin sahip olduğu şeffaflık oranına sahip olsa Singapur'da kurumlar vergisi oranına %36'lık bir ek getirilmişçesine yatırım maliyetleri yükselmiş olacaktır.

Öte yandan, Doğu Akdeniz bölgesinde yer alan, Yunanistan, Mısır, İsrail ve Türkiye'nin şeffaflık durumu karşılaştırmalı olarak incelendiğinde ise (bknz. Tablo 25) şeffaflık unsurlarından hangilerinin öncelikli olarak DYY üzerinde olumsuz etkiler yarattığı görülmektedir.

⁸⁰ PricewaterhouseCoopers tarafından hazırlanmış olan endekste sadece bu ülkeler değil toplam 35 ülke yer almaktadır. Yukarıda yalnızca bazı ülkelere yer verilmiştir.

Tablo 25: Şeffaflık endeksi ve DYY kaçağı

Ülke	C	L	E	A	R	Şeffaflık endeksi	DYY kaçağı			
							Asgari (%)	Asgari (Milyon\$)	(%) tahmini	(Milyon \$) tahmini
Mısır	33	52	73	68	64	58	95	978	125	1,287
Yunanistan	49	51	76	49	62	57	92	1,011	122	1,340
İsrail	18	61	70	62	51	53	73	1,422	97	1,890
Türkiye	51	72	87	80	81	74	160	1,375	212	1,822

Kaynak: PricewaterhouseCoopers

Buna göre, incelenen ülkeler arasında, en şeffaf ülke olan İsrail'in en az DYY kaçağı yüzdesine sahip olduğu (%73- %97 ya da 1.4 milyar- 1.9 milyar ABD Doları), İsrail'i sırasıyla Yunanistan, Mısır ve Türkiye'nin takip ettiği görülmektedir.

Türkiye ise 74'lük şeffaflık endeksi ile ilginç bir tezat oluşturmaktadır. Türkiye'nin şeffaf olmayan yapısı nedeniyle tahmini DYY kaçağı (% 160- 212 ya da) 1.4- 1.9 milyar ABD Doları seviyesinde olup ABD Doları bazında İsrail ile eşit miktardadır. Oysa, yüzdesel olarak bakıldığında DYY kaçağının İsrail'in 2 katı olduğu görülmektedir. (Türkiye : %212, İsrail : %97)

Burada, Türkiye'nin hangi şeffaflık unsurlarını iyileştirmesi halinde daha fazla doğrudan uluslararası sermayeyi çekebileceği sorusuna verilecek olan yanıt ise yolsuzlukla daha etkin mücadele edilmesi, muhasebe standartlarının oluşturulması ve etkin biçimde uygulanması ve mevzuatta açıklık ve tutarlılığın sağlanması olarak ortaya çıkmaktadır.

Ayrıca, bugün gelişmekte olan birçok ülke, yatırımı teşvik amacıyla vergi oranlarını düşürme yoluna gittiği halde, şeffaflık endeksi, şeffaflığı sağlayan reformlar sayesinde bu ülkelerin, vergi gelirlerinden fedakarlık etmelerine gerek kalmaksızın, doğrudan yatırımı ciddi biçimde arttırabileceklerini göstermektedir.

9.2.2. Ticaret Hukuku

Ticaret hukuku alanında çağdaş yönetim ilkelerine uygun olarak pay sahiplerinin ve özellikle azınlığın haklarının etkin bir şekilde korunduğu, ortakların şirket yönetimine aktif katılımının sağlandığı, yöneticilerin işlemlerinin etkin bir iç denetime tabi olduğu ve yöneticilerin sorumluluk ilkesinin hayata geçirildiği bir sistemin kabulü zorunludur.

Uluslararası sermaye hareketlerinin ortaya çıktığı günlerden beri ekonomik yaşamı düzenleyen ticaret hukuku kuralları bir ülkeye uluslararası sermaye girişinde önemli yer tutmuştur. Ekonomik olgu ve gelişmeler hukuk kurallarını şekillendirdiğinden global ekonomi sisteminde, uluslararası sermayenin özendirilmesi için, o ülkede ticaret hukuku alanında hukuki güvenliğin varlığı bir önkoşul olarak ortaya çıkmaktadır.

Bugün, özellikle uluslararası sermayeyi topraklarına çekme ihtiyacı duyan gelişmekte olan ülkelerin, ticaret hukuku sistemlerini rekabetçi ve sağduyulu bir düzenleme ile biçimlendirerek avantaj sağlamaya çalıştıkları görülmektedir. Öte yandan, ticaret hukuku alanında rekabetçi üstünlük sadece uluslararası sermayenin ülkeye davet edilmesinde rol oynamamakta, aynı zamanda, yerli sermayenin korunması amacına da hizmet etmektedir.

Aşağıda günümüz ticaret hukuku alanında görülen temel bazı yaklaşımlar üzerinde durulmuş, bu gelişmeler karşısında Türkiye'nin durumu gerek ulusal, gerekse uluslararası sermayenin korunması ve teşviki açısından irdelenmiştir. Bu kapsamda, Türk Ticaret Hukuku alanında yapılan tespitler tüm ticaret hukuku sistemine ilişkin olmayıp ulusal ve uluslararası sermayeyi en çok ilgilendiren konularla sınırlı tutulmuştur.

Yönetişim (Corporate Governance) Konusunda Dünyadaki Gelişmeler

Ticaret Hukuku alanında "yönetişim" (Corporate Governance) olgusu son yıllarda dünyada giderek önem kazanmaktadır. International Organisation of Securities Commissions (IOSCO), Dünya Bankası ve OECD'nin çalışmalarında, yaşanmakta olan global finansal krizlerin sebepleri arasında işletmelerce uygulanan yönetim ilkelerinin yetersiz kalmasının da bulunduğu vurgulanmaktadır. İş hayatının hukuki altyapısı, politik ve kurumsal çerçevesi, yatırımcının güveni, finansal ve ekonomik istikrar ve bunların doğal bir sonucu olarak da ülkemizin rekabet gücünün artırılması açısından konunun önemi giderek artmaktadır.

İşletme yönetimi ilkelerinin belirlenmesi amacıyla OECD nezdinde bir komite oluşturulmuş ve komitenin konu ile ilgili yaptığı çalışma sonucunda, yönetişime ilişkin ilkeler beş ana başlık altında saptanarak Yönetişim Rehberi Taslağı (Draft OECD Corporate Governance Guidelines) hazırlanmıştır.

OECD taslağında yönetişim ilkelerinin altında toplandığı 5 başlık şunlardır:

pay sahiplerinin hak ve yükümlülükleri,

işletme yönetiminde menfaat sahiplerinin rolü,

pay sahiplerinin eşit işleme tabi tutulması,

kamuyu aydınlatma ve şeffaflık,

yönetim kurulunun görev ve sorumlulukları.

Türk Ticaret Hukukunda Yönetişimde Karşılaşılan Sorunlar

Aşağıda, Türk Ticaret Hukukunda yönetişimde karşılaşılan sorunlar, mevcut kural ve uygulamalar ile OECD taslağında yer alan ilkeler ışığında ele alınmıştır. Ancak, bu bölümde halihazırda düzenleme altına alınmış olan ve etkin bir şekilde uygulanan konulara değinilmeyerek yalnızca uygulamada eksikliği hissedilen noktalar üzerinde durulmuştur.

Ortakların bilgi edinme hakkı – Nispi bir hak mahiyetinde olan bilgi edinme hakkı, denetim hakkı ile birlikte, şirketin mali durumu, işleyişi, çoğunluğa sahip ortakların, imtiyazlı pay sahiplerinin ve yöneticilerin elde etmiş oldukları menfaatlerin tam olarak anlaşılması gibi konularda ortakların haklarını bilinçli bir şekilde kullanabilmelerine olanak sağlayan bir hak olup, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ilkesi ile sıkı ilişki içerisindedir.

Her ne kadar TTK'da ortakların bilgi edinme hakkı nispi bir hak olarak düzenlenmiş ise de, pay sahibinin genel kurulda soru sormasına dayalı olarak bilgi alma hakkı, tatmin edici bir şekilde düzenlenmemiştir. Pay sahibi genel kurulda soru sorarak bazı konuları öğrenmek istediğinde sistemimizde "ortaklık sırrı" itirazı ile karşılaşabilmektedir, çünkü TTK m.363'te "ortaklık sırrı" cevap vermeyi reddetmek isteyen yöneticilere imkan sağlayacak tarzda ve kuvvette kaleme alınmıştır.⁸¹ Ayrıca aynı madde ile ortakların şirket kayıtlarını ve defterlerini

⁸¹ Poroy, Tekinalp, Çamoğlu, Ortaklıklar ve Kooperatifler Hukuku, 8. baskı, İstanbul, syf.550

inceleme hakkı genel kurul veya yönetim kurulu iznine bağlanmıştır. TTK m. 458/2'de ise yedek akçelerle ilgili olarak yöneticilerin sadece denetçilere bilgi verebileceği belirtilerek, bilgi edinme hakkında önemli bir alan sınırlaması yapılmıştır. Öte yandan, TTK'da esas sözleşme değişikliklerinde, ortakların bilgilendirilmesine yönelik doğrudan bir hüküm bulunmamaktadır. Esas sözleşme değişiklikleri, genel kurulda karara bağlandığından, esas sözleşme değişiklikleriyle ilgili bilgilendirme, yalnızca genel kurul gündeminin belirlenip ilan edilme prosedürü çerçevesinde yapılmaktadır (TTK 362). Ancak, söz konusu düzenleme, ortakların genel kurul öncesinde madde tadil metinlerini ayrıntılı bir şekilde inceleyerek fikir sahibi olması için alınacak önlemleri öngörmemiştir.

Bu kapsamda, yapılacak olan yasal bir değişiklikte ortakların ve özellikle azınlığın bilgi edinme hakkının güçlendirilmesi, söz gelişi pay sahiplerine yönetim kurulu üyelerine kanuni soru sorma hakkı tanınması gerekmektedir.

Örneğin, Yunanistan'da (Yunan Ticaret Kanunu m. 39/4,5) azınlığı oluşturan ortaklara (sermayenin en az %5'ini temsil eden paya sahip ortaklar) genel kurul toplantısından 5 gün önce yazılı bir soru önergesi vererek, şirket yönetici veya çalışanlarına doğrudan veya dolaylı olarak sağlanmış olan menfaatler veya şirketin işleyişine ilişkin herhangi bir konuda bilgi edinme hakkı tanınmıştır. Haklı sebepler olmadan bu sorulara yanıt vermekten kaçınılamayacağı ve bu sebebin de genel kurul tutanaklarına geçirileceği hükmüne bağlanmıştır.⁸²

Ayrıca, Sermaye Piyasası Mevzuatı'nda olduğu gibi⁸³ ortakları şirketin işleyişi hakkında aydınlatmak amacıyla hangi olay ve gelişmelerin genel kurulda ortaklara açıklanacağına kanunen çerçeve altına alınması mümkündür. Böylece, kurumsal şeffaflığın (corporate transparency) sağlanmasının yasal zemini hazırlanmış olacaktır.

Ortakların şirket yönetimine aktif katılımı - OECD taslağında ortakların, esas sözleşme değişiklikleri, sermaye artırımını, birleşme veya önemli tutarda duran varlık satılması gibi olağan dışı işlemlere ilişkin kararların alınmasında etkin olmaları gerektiği bildirilmektedir.

TTK'da ortakların esas sözleşme değişiklikleri, sermaye artırımını ve birleşme gibi kararlarda söz sahibi olabilmelerine imkan tanınmış olmasına rağmen, ortakların önemli tutarda duran varlık satımına ilişkin söz sahibi olmasına dair herhangi bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Bir başka deyişle, şirketler esas sözleşmelerine konacak bir hükümle, belirli bir tutarın üzerindeki duran varlık satımları için genel kurul onayını isteyebilmektedirler. Ancak, esas sözleşmelerinde böyle bir hüküm bulunmayan şirketlerde ortaklar, anılan işlemle ilgili söz sahibi olamamaktadırlar. Bu çerçevede, mevzuatımızın Taslak ile uyumlu hale getirilmesinin sağlanması için, ortakların önemli miktarda duran varlık satımında söz sahibi olabilmelerine ilişkin düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

Öte yandan OECD Taslağında, şirket ortaklarının etkin olarak genel kurula katılma ve oy kullanmalarının sağlanması ve genel kurulda fiziken bulunmayan pay sahiplerinin oylarını vekil aracılığı ile veya teknolojik olanaklardan yararlanmak suretiyle (telefon, elektronik oy kullanımı gibi) kullanabilmelerinin olası kılınması gerektiği de belirtilmektedir.

Teknolojik olanaklardan yararlanarak oy kullanmaya ilişkin, Türk Mevzuatında bir düzenleme bulunmamaktadır. Bunun nedeni, bu yolla yapılan sözleşmelerin genel olarak düzenlenmemiş olması ve henüz yasal sayılmamasıdır.

⁸² International Encyclopaedia of Laws, Kluwer Law and Taxation Publishers; Hellas 1992, Ioanna G. Anastassopoulou, syf. 79, Volume II.

⁸³ SPK Seri VIII No: 20 Tebliğ, SPK Seri XI No:1 Tebliğ

Hukukumuzda fiziken genel kurula katılmayan pay sahiplerinin oy kullanabilme yönteminin yalnızca vekaletle sınırlı olması⁸⁴ ve ortakların bu konuda teknolojik olanaklardan yararlanamaması, düzenlemelerimizin eksik bir yanını oluşturmaktadır. Bu eksikliğin tamamlanabilmesi, ancak teknolojik olanakları dikkate alarak yapılan sözleşmelerin genelinin hukuki bir zemine oturtulmasından sonra mümkün olacaktır.

Ayrıca, uluslararası yatırımcılar için büyük önem taşıyan genel kurula ve yönetim kuruluna katılıma ilişkin olarak, Türkiye'deki bir şirketin %10 ve daha fazla hissesine sahip olan yurt dışında yerleşik kişinin, ortağı olduğu şirketin yönetim veya genel kurullarına katılmak istemesi halinde Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne bildirimde bulunulması gerektiğini düzenleyen Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı hakkında Tebliğin m.14 hükmünün gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Ortakların şirket yönetimine katılmalarının bir diğer yolu da yönetim kurulu üyelerinin atanmasında ortaya çıkmaktadır. Ancak, yönetim kurulu üyelerinin seçiminde, TTK m. 373'te öngörülmüş olan her hisse senedinin sahibine en az bir oy hakkı vereceği esası şirketin küçük ortaklarının şirketin yönetiminde söz sahibi olamamalarına sebep olabilmektedir. Örneğin şirketi temsile yetkili olan yönetim kurulu üyelerinin seçilmesinde, her yönetici adayı için ortaklara bir oy hakkı verildiğinden çoğunluk hisselerine ve imtiyazlı paylara sahip olan ortaklar tüm veya çoğunluğu oluşturan şirket yönetim kurulu üyelerini kendi istedikleri kişiler arasında seçebilme imkanına sahiptirler. Benzer sonuçlar denetim kurulu üyeleri için de geçerli olabilmektedir.

Bu çerçevede azınlığın yönetim veya denetim kurulunda temsil edilebilmesi uygulamada zorlaşmaktadır. Örneğin şirket sermayesinin %51'ine sahip ortak yönetim ve denetim kurulunda %100 oranında temsil edilebilme hakkına sahip olabilmektedir.

Halka açık şirketlerde, bu duruma engel olmak amacıyla 4487 sayılı yasa ile SerPK' nun 22. maddesine eklenen (v) bendi ile bu kanuna tabi anonim ortaklıkların genel kurullarında yönetim ve denetim kurulu üyelerinin seçimlerine ilişkin kararlarda her bir üyelik için kullanılacak oy hakkının, kısmen veya tamamen bir veya birkaç üyenin seçiminde birikimli olarak kullanılabilmesi yöntemine ilişkin düzenlemeleri yapmak, konusunda SPK'ya yetki verilmiştir.

Esasen şirketlerin ana sözleşmelerinde öngörülebilecek olan birikimli oy (cumulative voting) sisteminin halka açık olmayan şirketlerde de tanıtılıp, yaygınlaştırılması hatta bazı hallerde yasal zorunluluk olarak öngörülmesi azınlığın korunması ve şirket yönetimine aktif katılımının sağlanması açısından faydalı olacaktır.

Azınlığın imtiyazlı pay sahiplerine ve çoğunluğa karşı korunması - Azınlık haklarının etkin bir şekilde korunması gerek uluslararası, gerekse ulusal sermayenin yatırım kararları üzerinde etkili olmaktadır. Azınlığın imtiyazlı pay sahiplerine veya çoğunluğa karşı korunması olgusu yönetim ilkelerinden pek çoğu ile, ortakların şirket yönetimine aktif katılımı, ortakların bilgi edinme hakkı, etkin iç denetim gibi, iç içe geçmiştir. Ayrıca, azınlığın korunması uluslararası ve ulusal yatırımcıların yatırım kararları üzerinde de etkili olmakta, azınlık haklarının yeterince korunmadığı sistemlerde yatırımcılar yalnızca çoğunluk paya sahip olmaları halinde ortaklık yoluyla yatırım yapmayı tercih etmektedirler. Bu da Türk işletmelerine gelecek doğrudan yatırımın sadece %50'nin üstündeki hisse oranlı iştiraklerle sınırlı olmasına yol açmaktadır.

⁸⁴ TTK m. 360 ve SPK Seri IV No:8 Halka Açık Anonim Ortaklıklar genel Kurullarında Vekaleten Oy Kullanılması ve Çağrı Yoluyla Vekalet veya Hisse Senedi Toplanmasına İlişkin Esaslar Tebliği

TTK'da şirket ortaklarına tanınan, yöneticilerin sorumluluğunu talep etme, denetçilere şikayette bulunma, yöneticileri ibra etmeme gibi dolaylı haklarla azınlığın ya da küçük pay sahiplerinin haklarını korumaya yönelik düzenlemeler yapılmış olsa da⁸⁵, denetim ve sorumluluk talebinde bulunma haklarının uygulanması sırasında öngörülen (teminat gösterme zorunluluğu, azınlık oranının %10 olarak belirlenmiş olması gibi) şartlar bu hakların kullanılmasını güçleştirmekte, öngörülmüş olan detaylı ve uzun zaman alan usuller (iptal davası) fiilen yöneticilerin sorumluluğuna yönelik talepleri ya da eylemlerinin denetimini zorlaştırmaktadır.

Mevcut sistemde azınlık hissesine sahip olmak o kadar istenmeyen bir durumdur ki, SPK tarafından 1996 yılında çoğu imalat sanayiinde faaliyet gösteren 2146 şirket üzerinde yapılan bir anket çalışmasında, şirketlerin sadece %0.7'si sermayelerinin %51'inden fazlasını halka açabileceklerini ifade etmişlerdir.⁸⁶

Kamu otoritelerinin denetimlerinin de yerindelik denetiminden ziyade hukukluluk denetimi boyutunda olması nedeniyle azınlığın haklarının korunabilmesi için bazı önlemlerin alınması ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

Örneğin, Arjantin, Brezilya, Yunanistan'da azınlık oranı, Türkiye'de SerPK. m.11'de olduğu gibi, %5 olarak saptanmıştır.⁸⁷ Türkiye'de kapalı tip anonim şirketlerde, halka açık anonim şirketlerde olduğu gibi azınlık oranının %5 olarak saptanması, azınlık haklarının daha etkin bir şekilde korunmasını sağlayacak önlemlerden biridir.

Alınabilecek bir başka önlem ise, TTK'da öngörülmüş olan imtiyazlı pay sahipleri genel kurulunun belli bir süre içinde toplanıp karar almaması halinde genel kurul kararının onaylanmış sayılmasıdır. Zira halihazırda TTK'da imtiyazlı pay sahipleri genel kurulunun hangi süre içerisinde toplanıp, genel kurul kararını onaylayacağına ilişkin bir hüküm bulunmadığından, uygulamada genel kurul kararları uzun süre belirsiz kalabilmektedir.

Sermayenin korunması - Türkiye'de son yıllardaki ekonomik krizler nedeniyle birçok işletmenin mali durumunun ciddi bir biçimde bozulduğu ve bir çoğunun ekonomik hayattan silindiği bilinen bir gerçektir. İflas eden veya hukuken iflaslarının açılmasına karar verilmemiş olsa dahi fiilen faaliyetlerine son veren işletmeler sebebiyle önemli bir üretim ve katma değer kaybı ve istihdam açığı gündeme gelmiştir.

Yurtdışı uygulamalar ve OECD Taslağı incelendiğinde, mali durumu bozulmaya başlayan ortaklığa ilişkin tedbirlerin daha çok mali durumu bozulan şirketin mümkün olduğunca iflastan sakınılarak işleyen bir değer olarak ve bir bütün halinde kurtarılmasını amaçladığı ve böylece alacaklıların daha üst düzeyde tatmininin sağlanmaya çalışıldığı görülmektedir.

Türk mevzuatı açısından mali durumun bozulması halinde sermayenin korunmasına ilişkin mevcut tedbirlerin, alacaklıları korumayı hedeflemeleriyle birlikte, yeterince etkin olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, mali durumu bozulmaya başlayan şirketlerin ve bunların alacaklılarının daha etkin olarak korunduğu bir modelin tartışılması yararlı olacaktır.

Yönetim kurulunun sorumluluğu - OECD Taslağında yönetim kurulu, yapısı ve işleyişi açısından şirketin etkin bir şekilde gözetimini ve yönetimini sağlayacak ve pay sahiplerine karşı sorumluluğu olan bir organ olarak tanımlanmıştır.

85 TTK m. 341, 348, 356, 359, 366, 367, 377.

86 Erkan-Temir, Şirketler Kesiminin Finansman Eğilimleri Anketi Sonuçları-1996, Ankara, SPK Yayınları

87 International Encyclopedia of Laws: Argentina 1993 - Paul Van Nieuwenhove, syf. 79; Volume I ; Hellas 1992, Ioanna G. Anastassopoulou, syf. 79, Volume II, Brazil 1996, Eduardo Salomao Neto-Jorge Eduardo Prada Levy, syf. 59-60, Volume I.

Oysa, TTK'da ortaklara, sadece genel kurul kararları aleyhine iptal davası açma yetkisi verilmiş, yönetim kurulu kararları aleyhine böyle bir yetki verilmemiştir. Ayrıca, TTK m. 309, 336, 340'da hükme bağlanmış olan sorumluluk davalarında zarara uğratan şirket olduğundan dava sonucunda elde edilen tazminat şirkete verilmektedir. Öte yandan, SerPK. m. 12'de bazı hallerde ortaklara yönetim kurulu kararları aleyhine iptal davası açma hakkı tanınmıştır.

Bu sebeplerle, TTK'da gerek yönetim kurulu kararlarının iptal edilebilirliğine, gerekse zarara uğrayan ortakların tazminat davası açma yoluna gitmelerine ilişkin düzenlemelerin uluslararası yaklaşımlar dikkate alınarak yeniden ele alınması gereği ortaya çıkmaktadır.

Şirket çalışanlarının şirkete ortak olmaları - OECD Taslağında çalışanların şirket yönetimine katılımına ilişkin modellere değinilmekte ve bunun teşvik edilmesi vurgulanmaktadır. Bu amaçla geliştirilen bir yöntem şirketin kendi kaynakları kullanılmak suretiyle çalışanları çalıştırdıkları şirkete ortak yapmaktır. Bir çok ülkede bu plan ve uygulamaları teşvik etmek için çeşitli vergi avantajları getirilmiştir.

Çalışanların, çalıştıkları şirketlere ortak olmaları özellikle uluslararası şirketlerin uygulamayı tercih ettikleri planlardır. Özellikle insan unsurunun ön planda olduğu yatırımlarda, belli bir ülkede anılan türden planların kolaylıkla ve asgari masraf ile (doğrudan veya dolaylı vergiler, kotasyon ücreti gibi) uygulanabilmesi veya bu planların uygulanması nedeniyle planı uygulayan şirketin ek yükümlülüklerle tabi olmaması (halka açık şirket gibi değerlendirilerek, bağımsız denetime tabi tutulmak gibi), yatırımcı açısından önem arz edebilmektedir.

Bu nedenlerle, gerek Ticaret Hukuku Mevzuatımızda gerekse vergi mevzuatımızda yapılacak değişikliklerle şirket çalışanlarının çalıştıkları şirkete ek yükümlülükler yaratmadan ortak olabilmelerini sağlayacak düzenlemelerin yapılması uygun olacaktır.⁸⁸ Böyle bir düzenleme, şirketlerin yeniden yapılanması için mevcut alternatiflere yenilerinin (Leverage Buy-Out, Management Buy-Out vb.) eklenmesini de sağlayacaktır.

Etkin iç denetim - Pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de, şirketlerin iç denetimden sorumlu denetim organları tesis etmeleri yasal bir zorunluluk olarak düzenlenmiştir.

Ancak, TTK'da, denetçilere verilen görevlerin kapsamının genişliği ile ortakların haklarının korunması açısından ve şirket faaliyetlerinin kanun ve esas sözleşmeye uygun olarak yürütülmesinin sağlanması bakımından taşıdığı önem dikkate alındığında şirket denetçilerinin seçilmeleri sırasında sahip olmaları gereken mesleki ve kişisel şartlara ilişkin herhangi bir düzenleme yapılmadığı görülmektedir. Bununla birlikte, ortaklık denetçilerinin muhasebe, finans ve hukuk alanlarında yeterli eğitim ve deneyime sahip olma zorunluluğunun bulunmaması, ortaklık yönetimiyle ve ortaklıkla yakın ticari ve idari ilişkileri bulunması, yönetim tarafından aday gösterilmeleri ve yönetimi belirleyen pay çoğunluğu tarafından seçilmeleri nedenleriyle, iç denetim organlarının yeterince etkin olamadığı görülmektedir.

Ayrıca görevlerini yerine getirmeleri sırasında şirket yönetiminden bağımsız ve tarafsız olarak hareket edebilmelerini temin edecek güvence ve şartlara ilişkin herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır.

⁸⁸ Türk Hukukunda her ne kadar bu tip planlara ilişkin bir düzenleme bulunmamakta ise de, çalışanların, hisse senedine sahip olmaksızın, sadece ücret yanında kar payı almalarına ilişkin sistem, Borçlar Kanunu m. 323/2'de düzenlenmiştir. Buna ilave olarak, oysun yoksun hisse senetleri düzenlenmesi (SPK Seri I No:15) veya SerPK. m. 15/2 hükmü uyarınca esas sözleşmede hüküm bulunması halinde şirket çalışanlarına kar dağıtılması mümkündür. Ancak, bu durumlarda, çalışanlar oy hakkına sahip olmadığından şirket yönetimine katılmaları mümkün değildir. Ayrıca, esas sözleşmede hüküm bulunması kaydıyla, çalışanların şirkete ortak olmalarına yönelik bir modelin kabulü mümkündür. Ancak, bu durumda özellikle kapalı tip anonim şirketler, ortak sayısı nedeniyle halka açık anonim şirket haline gelebilecektir.

Bu kapsamda, şirketlerde etkin iç denetim uygulamalarının gerçekleştirilebilmesi için öncelikle, şirketlerin faaliyetlerinin her alanında gerçekleştirilen işlemlere ilişkin yetki, sorumluluk ve usullerin yazılı olarak belirlendiği iç kontrol yapıları oluşturmaları yönünde teşvik edilmeleri gerekmektedir.

Ayrıca, şirket denetçilerinin mesleki etkinlik ve ehliyetleri, görevlerine son verilme şartları ve görevlerinden çekilmeleri halinde çekilme nedenleri hakkında yapacakları açıklamalar, denetim çalışmaları sırasında bağımsızlığı ve tarafsızlığı etkileyebilecek nitelikteki şirketle ve diğer ilgili gerçek ya da tüzel kişilerle mevcut olabilecek seçilme engellerine ilişkin şartlar yapılacak düzenlemeler ile açıkça belirlenmelidir.

Sözgelimi, denetim etkinliğinin artırılması için şirket denetçilerinin mali müşavir, yeminli mali müşavir ya da Türkiye’de de uygulanmaya başlanan sertifikalı iç denetçi sınavında başarılı olan kişiler arasından seçilmesini, seçilecek kişilerin bir kısmının şirketin azınlık pay sahiplerinin göstereceği adaylardan olmasını, denetim kurulunun denetim programının usullerini, görevlerini ayrıntılı olarak belirten denetim yönetmeliği hazırlamalarını, söz konusu yönetmelikte öngörülen görevleri hangi kapsamda yerine getirdiklerini açıklayan bir raporun her yıl şirket genel kurulunda ilan edilmesini, denetçilerin şirket hesapları ya da mali tabloları etkileyebilecek hususların görüşüldüğü yönetim kurulu toplantılarına katılmalarını zorunlu kılan düzenlemeler yapılabilir.⁸⁹

Uluslararası Sermaye - Devir, Birleşme, Bölünme, Hisse Değişimi - 20.6.2001 tarih ve 4684 sayılı Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 23.07.1990 tarihli 90/4343/AET Avrupa Topluluğu Konseyi direktifinde⁹⁰ sermaye şirketlerinin bölünmeleri ve hisse değişiminin vergi hukuku yönünden ilkeleri konulmuş, devir ve bölünme hallerinde vergilendirmenin bağlı bulunduğu esaslar ayrı ayrı gösterilmiştir.

Her ne kadar, şirket bölünmeleri ve hisse değişimi gibi yeniden yapılanma yöntemleri hakkında Adalet Bakanlığı nezdindeki “Türk Ticaret Kanunu” komisyonunda ayrıntılı bir düzenleme yapılması yoluna gidilmiş ve 4684 sayılı kanun da bu düzenlemeler göz önünde tutularak hazırlanmış ise de meri Türk Ticaret Kanunu’nda şirketlerin bölünmesi kurumuna yer verilmemiştir.⁹¹

⁸⁹ Bu çerçevede, şirketlerin mali tablolarının ve muhasebe uygulamalarının denetiminin etkinleştirilmesi ve söz konusu tabloların gerçek ve tam bilgi içermesinin sağlanması açısından, özellikle Alman Hukukunda ve belirli şartlarda Fransız ve İsviçre Hukuklarında uygulama alanı bulan şirket yönetiminin denetimi ile şirket hesaplarının denetiminin birbirinden ayrılması uygulaması örnek alınabilmektedir. Söz konusu sistemde, şirket hesaplarının denetimi sertifikalı hesap denetçilerine bırakılmakta, yönetimin eylem ve işlemlerinin incelenmesi ve denetlenmesi ise, yönetim kurulunu seçme yetkisine sahip olan ve şirket genel kurulu tarafından seçilen üyelerden oluşan gözetim kuruluna bırakılmaktadır.

⁹⁰ Direktif incelendiğinde, birleşme, bölünme, aktiflerin devri, hisse senedi değişimi gibi kavramların tanımlandığı (m.2), devredilen aktif ve pasif unsurlarının gerçek değeri ile mali değeri arasındaki farka göre belirlenen değer artışlarının birleşme ve bölünme durumunda vergilendirilmeyeceği (m.4), devralan şirket bünyesinde devralınan şirketin vergiden muaf tutulmuş olan yedek akçelerinin vergilendirilmemesi (m.5), zararın devralınabilmesi (m.6), devralan şirket devrolan şirketin sermayesinde bir iştirake sahip olduğunda, iştirakin feshi dolayısıyla devralan şirket tarafından elde edilen değer artışının vergilendirilmemesi (m.7), birleşme, bölünme ve hisse senedi değişimi dolayısıyla devralınan veya ortak olunan şirketin sermayesini oluşturan hisse senetleri karşılığında elde edilecek değer artışlarının değerlendirilmemesi (m.8) gibi ilkelerin benimsendiği görülmektedir. Anılan ilkelerin büyük ölçüde 4684 sayılı yasa ile değişik Kurumlar Vergisi Kanunu’nda yer aldığı söylenebilir. Ayrıca, bu konuya ilişkin hukuki düzenlemeler Arjantin, Brezilya, Yunanistan gibi ülkelerin Ticaret Hukuklarında da yer almaktadır.

⁹¹ Türk hukuk sisteminde sermaye şirketlerinin bölünmeleri düzenlenmemiş olmasına rağmen 4046 sayılı Özelleştirme Kanunu’nun 20. maddesinde özelleştirme kapsamına alınan anonim şirket şeklindeki kuruluşların bölünmek suretiyle yeni şirketler kurulmasına ve bölünme esaslarının özelleştirme idaresi tarafından belirlenebileceğine dair hüküm bulunmaktadır. Bölünmeye ait başka bazı Bakanlar Kurulu kararları ve hükümlere de rastlanılmaktadır. Örneğin T. E. K’ in bölünmesine ilişkin karar ve Seri I No:26 sayılı SPK tebliği gibi.

Bu durum, önemli bir yenilik olarak, yaşanmakta olan ekonomik kriz sebebiyle ihtiyaç duyulan yeniden yapılanmalara olanak sağlanması ve uluslararası sermayenin mevcut Türk şirketleri ile ortaklık kurmasını kolaylaştırmak amacıyla getirilen 4684 sayılı yasanın fiilen uygulanmasını son derece güç hale getirmektedir. Ayrıca, TTK m. 404 uyarınca, aynı sermaye koymak suretiyle bir şirkete ortak olanların aynı sermaye karşılığında elde ettikleri hisseleri iki yıl süre ile elden çıkaramamaları da önemli bir engel oluşturmaktadır.

Bu nedenle, 4684 sayılı yasanın anılan hükümlerinden beklenen faydanın sağlanabilmesi için hazırlanmış olan TTK taslağının süratle yasalaşması ve TTK m. 404 hükmünün gözden geçirilmesi gerekmektedir.

9.2.3. İcra – İflas Hukuku

Bugün Türk icra ve iflas hukukundaki en temel sorun, alacaklının alacağını, ticari hayatın gereklerine ve global standartlara uygun bir sürede tahsil edememesidir. Bu durum, Türkiye'nin uluslararası yatırımcılar nezdindeki imajını zedelemektedir. Ayrıca, iflas yerine zor durumda olan şirketlerin rehabilite edilmesine özen gösterilmelidir.

İcra hukuku genel anlamda, borçlunun karşısında, alacaklının haklarını korumak amacıyla devlet organları tarafından cebri muamelelere girişilmesidir. Ancak icra işlemlerinin, ekonomik düzenle yakın ilişkisine bakıldığında, her toplum ve her devlette bu faaliyetlerin aynı nitelikte ve etkinlikte gerçekleştirilemediği görülmektedir.

Son zamanlarda Türkiye'de icra hukukunun uluslararası sermaye girişinde sahip olduğu önem sıkça tartışılmaktadır. Uluslararası kurumlara olan borçlarını ifa etmeyen Türk firmalarının Türkiye'nin uluslararası yatırımcılar nezdindeki imajını zedelediği, Türkiye'den alacaklarını hukuki yollardan tahsil etmekte güçlükler yaşayan yabancı yatırımcıların Türkiye'deki hukuki güvenliği sorguladıkları görülmektedir.

Bu bölümde, icra hukukunda Türkiye'deki bazı eksiklikler ve uygulamada ortaya çıkan sorunlar ele alınmış ve bunların giderilmesi yönünde bazı önerilere yer verilmiştir.

Türk İcra ve İflas Hukuku alanındaki sorunlar

Bugün Türk icra ve iflas hukukundaki en temel sorun, alacaklının alacağını, ticari hayatın gereklerine ve global standartlara uygun bir sürede tahsil edememesidir. Yavaş işleyen bir hukuk sisteminin son ayağını oluşturan icra ve iflas, yatırımcılar için şüphesiz en istenmeyen ve olumsuz neticelerin başında gelir. Enflasyonist bir ekonomik düzen ve yetersiz hukuki düzenlemeler, borçlu açısından, ifayı kötü niyetli olarak geciktirmenin en önemli gerekçesidir. İcra ve iflas işlemlerinin, devletin de ilgili olduğu iktisadi ve ekonomik istikrar açısından hakkaniyete uygun, süratli ve güven ortamında işlemesi gerekir. Her ne kadar kanunumuzda buna ilişkin hükümler yer alsa da, işleyişinin bu yönde olmadığı bir gerçektir.

Ayrıca, iflas ve konkordato uygulamalarında yaşanan iflas masası mallarının nemalandırılması gibi zaafılar, alacaklarını zaten kısmen almak durumunda kalabilen alacaklıları, daha da zor durumda bırakmaktadır.

Nihayet, bugün Batı Avrupa uygulamalarında üzerinde sıklıkla durulan bir yaklaşım olan "iflas yerine şirketin rehabilitasyonu konsepti" açısından da mevcut hukuk sistemde eksiklikler bulunmaktadır. Başka bir açıdan ise, mali durumu zayıflayan ve borçlarını ödeme konusunda

acze düşen borçluların malvarlığının alacaklılara karşı aynen korunması ve mümkün olduğunca erken bir dönemde yargısal denetime tabi kılınması yönünde düzenleme eksiklikleri mevcuttur. Yukarıda bahsedilen hususlar, gerekli çabaların gösterilmesi halinde, ekonomik faaliyetlerine devam etmesi mümkün olan işletmelerin, yeterli önlemler alınmadan ve ıslahlarına yeterince gayret sarf edilmeden tasfiye edilmelerine yol açarak gerek ülke ekonomisinde, gerekse istihdam alanında önemli zararların ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

İcra ve İflas Hukuku alanında tespit ve öneriler

İflas yerine şirketin rehabilitasyonu - Türkiye' de son yıllardaki ekonomik krizler nedeniyle birçok işletmenin mali durumunun ciddi bir biçimde bozulduğu ve bir çoğunun ekonomik hayattan silindiği bilinen bir gerçektir. İflas eden veya hukuken iflaslarının açılmasına karar verilmemiş olsa dahi fiilen faaliyetlerine son veren işletmeler sebebiyle önemli bir üretim ve katma değer kaybı ve istihdam açığı gündeme gelmiştir.

Bu tip durumlarda, özellikle ABD ve İngiltere hukuklarında daha çok mali durumu bozulan işletmenin işleyen bir değer olarak ve bir bütün halinde kurtarılması amaçlandığından alacaklıların daha üst düzeyde tatmininin sağlandığı görülmektedir. Bu ülkelerde mümkün olduğunca iflastan sakınılmaktadır. Zira iflasta mevcutlar hurda değeri ile satılmakta, aynı zamanda çalışanlar işsiz kalmaktadır. Avrupa Birliği Konseyi tarafından hazırlanan fakat henüz yürürlüğe girmemiş olan "Aciz Hali Prosedürüne İlişkin Tüzüğü" gerekçesinde (m.4) işletmelerin, münferit devletlerin sınırlarını aşan faaliyetleri sebebiyle artan bir ölçüde AB hukukunun uygulama alanı bulduğu, bu tür işletmelerin başarısızlığa uğramalarının, ortak pazarın düzenli işleyişi üzerinde olumsuz etkiler yaptığı, bu sebeple mali durumu zayıflayarak aciz hale düşen borçlulara ait mallar üzerindeki tedbirlerin müşterek bir hukuki düzenleme ile eşgüdümüne bağlanması zorunluluğu vurgulanmıştır.

Türkiye'de ise mali durumun bozulması halinde sermayenin korunmasına ilişkin mevcut tedbirlerin alacaklıları korumayı hedeflemekle birlikte yeterince etkin olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla alacaklıların daha etkin olarak korunduğu bir modelin tartışılması yararlı olacaktır.

Öte yandan, yakın gelecekte yürürlüğe gireceği tahmin edilen AB tüzüğü, şu anda sadece AB ülkelerini ilgilendirmekte ise de, aday ülke konumundaki Türkiye bakımından da ileride ortaya çıkabilecek uyum problemleri bakımından önem taşımaktadır. Türkiye'nin halihazırdaki ihtiyaçları göz önüne alınırsa, icra ve iflas hukukunda yapılacak düzenlemelerde tüzüğün hassasiyetle dikkate alınması gerektiği ortaya çıkmaktadır.⁹²

Bu kapsamda, mali durumu bozulan işletmelerin kurtarılması, yani iyileştirme sadece işletme sahibinin menfaatlerine değil toplum menfaatlerine de hizmet edeceğinden Türk konkordato sisteminin gözden geçirilerek, sıkı bir denetim getirilmek ve kötüye kullanıma meydan vermemek kaydıyla, aciz haline düşmüş olan işletmelerin mali durumlarının iyileştirilmesine fırsat vermek üzere tüm alacaklıların konkordatoya tabi kılınması ilkesinin benimsenmesi gerekmektedir.

TTK m.324,II'de düzenlenen iflasın ertelenmesi kurumu ayrıntılı bir düzenlemeye kavuşturularak etkin bir uygulama alanı kazandırılabilmesi ve iflasın ertelenmesi İİK'na alınarak, sadece borca batık olma halinde değil, tüm doğrudan doğruya iflas sebepleri bakımından kabul edilmelidir.

⁹² Oğuz Atalay "Yargının Hızlandırılmasına İlişkin Avrupa' da Takip Hukukundaki Gelişmeler", Yargı reformu 2000 Sempozyumu, İzmir Barosu, 5-8 Nisan 2000, s. 49-50

İflasta imtiyazlı alacaklıların sayısı azaltılmalı ve böylece daha adil bir paylaşım sağlanmalıdır.

Borca batık olma sebebiyle iflasta TTK'nın 324'üncü maddesinde, şirketin mali durumunun düzeltilmesinin mümkün görüldüğü hallerde yönetim kurulu ya da alacaklıların talebi üzerine Mahkemece iflasın ertelenmesine karar verilebileceği düzenlenmiştir. Ancak anılan düzenlemenin yeterli olmadığı görülmektedir. Özellikle erteleme kararı ile alacaklı haklarına hanel getirmeyecek bir düzenlemeyle, bütün takiplerin duracağı ve yenilerinin de başlamayacağına açıkça öngörülmesi yerinde olacaktır.

Alacaklara ilişkin takiplerin piyasa şartları ve ekonomik yapı göz önüne alındığında Türk Lirası karşılığı gösterilmek koşuluyla yabancı para üzerinden yapılmasına imkan tanınması yerinde olacaktır.

İflas masası mallarının nemalandırılması - İflas masası mallarının nemalandırılması ile ilgili sorunların çözülmesi için iflas idaresine masa alacaklarını nemalandırma yükümlülüğünün getirilmesi gerektiği savunulmaktadır. Tasfiye memurlarının tasfiye sırasında elde edilen paraları T.C Merkez Bankası, T.C. Merkez Bankası'nın bulunmadığı yerlerde de muteber bir bankaya yatırma yükümlülüğü getiren TTK'nın 450'nci maddesinin atfı ile TTK'nın 235'inci madde hükmü günümüz koşullarına uymamakta ve tasfiye prosedürünün birkaç yıl sürmesi karşısında söz konusu parasal değer enflasyon karşısında erimesine yol açmaktadır. Bu bakımdan hem iflasın tasfiyesinde hem de iflas dışında sona erme nedeniyle yapılan tasfiye işleminde, iflas idaresine veya tasfiye memurlarına paraya çevrilen malvarlığını değerlendirme yükümlülüğünün getirilmesi ve bunun şartlarının detaylı olarak düzenlenmesi gerektiği düşünülmektedir.

9.2.4. Usul Hukuku

Türkiye'de usul hukuku alanında en büyük eksiklik olan borçluyu ve alacaklıyı tatmin etmekten uzak usul ekonomisi, davaların çok uzun sürelerde sonuçlanmasına ve sonuçta elde edilen menfaatin artık taraflar için tatmin edicilikten uzak olması sonucuna yol açmaktadır. Bu durum uluslararası yatırımcının Türk adalet sistemine güvenmemesi sonucunu doğurmaktadır.

Dünyadaki Gelişmeler

Usul hukuku alanında dünyadaki gelişmeler incelendiğinde ülkelerin kendi ihtiyaçlarına göre usul hukuku kurallarını düzenlemeye devam etmekle birlikte, ihtiyaçların pek çok ülkede benzer nitelikte olması nedeniyle çözümlerin birbirine yaklaştığı gözlenmektedir.

Adaletin geç işlemesi - Bugün için mukayeseli usul hukukunda ülkemizde de olduğu üzere temel sorunun adaletin geç işlemesi olduğu görünmektedir. Örneğin, 1991 yılında Finlandiya, 1996 yılında Japonya ve 1990 yılında İtalya'da usul hukuku alanında yapılan reform niteliğindeki yasama çalışmalarında, özellikle taraflar arasındaki çekişmeli veya çekişmesiz hususlar tam olarak davanın başında ayırt edilerek, uyuşmazlık konusu olmayan hususlar da tahkikat aşamasında gereksiz yere tartışılıp davaların uzatılmasının önüne geçilmeye çalışıldığı görülmektedir.

Ayrıca benzeri bir yaklaşım AB platformunda da gözlenmektedir. Bu kapsamda, 1987 yılında on iki AB ülkesinin temsilcileriyle oluşturulan çalışma grubu, 1988 yılında ortak bir Avrupa Usul Kanunu'nun zorunluluğunu tespit etmiş ve 1992 yılında bir model kanun hazırlamıştır. Tasarı incelendiğinde, aksi görüşler bulunsa da, genel olarak, AB usul hukukunda taraflar arasındaki uyuşmazlığın sulh ile çözümünün öncelikle amaçlandığı ve bu nedenle arabuluculuk müessesesinin oluşturulduğu görülmektedir.

Kötü niyetli borçlular - Adaletin gecikmesinde kötü niyetli borçluların etken olabildiği gerçeğinden hareketle önlemler alınmaya çalışıldığı görülmektedir. Örneğin, 1990 yılında Kore'de usul hukuku alanında yapılan reform ile gerçekleştirilmesi amaçlanan bir nokta kötü niyetli borçlulara karşı icra takibinin iyileştirilmesi ve güçlendirilmesi olmuştur.⁹³

Teknolojinin sunduğu imkanlardan yararlanma ve Internet - Mukayeseli usul hukukunda yine Türkiye'de de olduğu üzere bir diğer temel sorun teknoloji ve teknolojinin imkanlarından yararlanma konusunda ortaya çıkmaktadır. Örneğin, İspanya Medeni Usul Kanun Ekim 1998 tarihinde revize edilerek, delillerin sınırlı olması yerine, tekniğin gelişimi üzerine bu yeni delillerin de incelenmesi için mahkemeye takdir yetkisi getirilmiştir.⁹⁴ Bu, özellikle Türk hukuku bakımından da önemlidir. Çünkü ses ve görüntü bantları yanında özellikle faks ve elektronik kayıtların nasıl delil olarak kullanılabileceği Türk Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanununda açık değildir.⁹⁵

Bu kapsamda, yargının hızlandırılması amacı ile teknolojik olanaklardan yararlanılmasında çeşitli ülkelerde son derece çarpıcı örneklerle karşılaşmaktadır.⁹⁶

Türkiye açısından değerlendirme

Türkiye'de usul hukuku alanında en büyük eksiklik gerek borçluyu, gerekse alacaklıyı tatmin etmekten uzak - usul ekonomisi - dir. Bu bağlamda davaların çok uzun sürelerde sonuçlanması, taraflar için fazla masraflı olması ve sonucunda elde edilen menfaatin artık taraflar için tatmin edicilikten uzak olması sonucunu doğurmaktadır.

⁹³ Ho, Moon-Hyuck, Zur neueren Reform des Zivilverfahrensrechts in Korea, Zeitschrift für internationales Zivilprozessrecht, 1996/1, s. 337 (nakleden Prof. Dr. Hakan Pekcanitez, Yargı Reformu 2000 Sempozyumu, İzmir Barosu, 5-8 Nisan 2000)

⁹⁴ Ramon, Manuel Ortells, Auf dem Wege zu einem neuen Zivilprozessrecht in Spanien: Der Vorentwurf eines neuen Zivilprozessgesetzes (Anteproyecto de Ley de Enjuicimiento Civil de 1997), Zeitschrift für internationales

⁹⁵ Bu konuda bkz. Konuralp, H., Medeni Usul Hukukunda İspat Kurallarının Zorlanan Sınırları, Ankara 1999

⁹⁶ Bu bölümde geniş olarak Prof. Dr. Hakan Pekcanitez' in "Yargının Hızlandırılmasına İlişkin Avrupa Usul Hukukundaki Gelişmeler" tebliğinden yararlanılmıştır. Prof. Dr. Hakan Pekcanitez, Yargı Reformu 2000 Sempozyumu, İzmir Barosu, 5-8 Nisan 2000, s. 70. Bazı ülkelerde, faks ile dava açılabilmesi kabul edilmektedir. Amerika'da, dava dilekçesinin dijital formda yetkili ve görevli mahkemenin bilgisayarına elektronik posta aracılığıyla gönderilmesi mümkündür. Yargılama giderleri ise gönderilen kredi kartı numarası aracılığıyla ödenebilmektedir. Mahkeme de bu dilekçeyi karşı tarafın elektronik posta adresine göndermekte ve böylelikle birkaç dakika içinde dava dilekçesi ve cevap layihasının tebliği tamamlanmaktadır. Avusturya'da mahkemelerin birbirleriyle elektronik iletişimi oluşturulmuştur. Dava dilekçeleri, belli bir merkeze gönderilmekte ve bu merkezde yapılan ön incelemede şekli unsurlar tamam ise, elektronik posta yolu ile yetkili ve görevli mahkemeye bu dilekçe iletilmektedir. Finlandiya'da elektronik postayla dilekçe teatisi mümkündür. Bilgisayarın bir yararı da bazı hesaplamaların, örneğin faiz hesabı gibi kendiliğinden hatasız yapılabilmesidir. Bu nafaka hesaplamasından destekten yoksun kalmaya kadar daha pek çok alanda kullanılabilir. Yine yargılama giderlerinin enflasyona göre hesaplanmasında kullanılabilir. Macaristan'da noterler birliği tarafından taşınmaz, şirket ve ipotek sicili oluşturulmuştur. Bu şekilde elektronik ortamda hazırlanan sicil, özellikle noterlerin kullanımına sunulmuştur.

Aslında yukarıda çeşitli ülkelere ilişkin usul hukuk sorunları irdelenirken bahsedilen tüm sorunların Türk usul hukuku açısından da geçerli olduğu görülmektedir. Zira bugün çeşitli ülkelerdeki usul hukuku alanında yaşanan sorunlar, birbiri ile benzer nitelikte ve fakat ülkelerin özellikle ekonomik durumlarına bağlı olarak farklı şiddettedir.

Bu sebeple, sorunlar aynı olunca üretilen çözümler de birbirine benzemektedir. Sözgelisi, dünyadaki emsallerde de olduğu gibi, Türkiye’de de adli yapı içerisinde acil bir şekilde bilgisayar ağına geçilmelidir. Teknolojinin sunduğu olanaklardan yararlanarak davaların çok daha kısa sürelerde sonuçlandırılması mümkündür.

Aşağıda Türk usul hukuku alanındaki bazı sorunlar ele alınmıştır.

Kötü niyetli borçlular - Daha kendisinin ya da hasmının hak arama yoluna başvurduğu sırada kendisinin haksız olduğunu bilen yahut bilmesi gerekir durumda bulunan, buna rağmen enflasyon etkisinden yararlanmak amacıyla kötü niyetli olarak karşı tarafı dava açmak zorunda bırakan yahut kendisi dava açan kişinin korunmaması gerekmektedir. Enflasyon etkisinden yararlanmak gibi sebeplerle davanın sonuçlanmasını uzatmak isteyen bu tip kötü niyetli davalıların , kazançlı çıkmasını engelleyecek bir gecikme faizi uygulamasından başka; sırf karşı tarafı haksız yere uğraştırdığı için, bir tazminata da hükmedilmesi önerilen bir diğer yöntemdir.⁹⁷

Tahkim - Taraflar arasında doğmuş veya ileride doğabilecek olan belli hukuki uyuşmazlıkların, devlet yargısı dışında taraflarca seçilen ve adına hakem denilen tarafsız özel kişiler eliyle nihai olarak karara bağlanmasını ifade eden ve bir yandan iç hukuk bakımından geç çalışan devlet mahkemesine alternatif olarak düşünülen, diğer yandan uluslararası ilişkiler bakımından globalleşen dünyada uyuşmazlıkların çözümünde en uygun yer olarak görülen⁹⁸ tahkim kurumunun Türkiye’de diğer ülkelerde olduğu kadar yaygın bir şekilde uygulanmadığı görülmektedir. Türkiye’de tahkim, daha ziyade milletlerarası ticari uyuşmazlıklarda uygulanmaktadır.⁹⁹

Türkiye’de tahkim 1927 tarih ve 1086 sayılı Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu (HUMK) m. 516-536 ile, yabancı hakem kararlarının tanınması ve tenfizi ise 1982 tarih ve 2675 sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun (MÖHUK) ile düzenlenmiştir.

Öte yandan, yabancı yatırımcıyı Türkiye’de yatırım yapmaya teşvik etmek amacıyla hazırlanan 4446 sayılı yasa ile Anayasa’nın 47, 125 ve 155. maddeleri değiştirilerek, özelleştirme anayasal bir kavram haline getirilmiş, kamu tüzel kişileri tarafından yürütülen yatırım ve hizmetlerden hangilerinin özel hukuk sözleşmeleri ile gerçek veya tüzel kişilere yaptırılacağı veya devredilebileceğinin kanunla belirlenmesi esası getirilmiş (m.47), Danıştay’ın imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerini inceleme yetkisi kaldırılarak “düşünce bildirme” yetkisi getirilmiş (m.155), ve kamu hizmetleri ile ilgili imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinde, bunlardan doğan uyuşmazlıkların milli veya milletlerarası tahkim yoluyla çözülebileceği öngörülmüştür (m.125). Anayasa’da yapılan bu değişiklikleri takiben, Danıştay Kanunu ve İdari Yargılama Usulü Kanununun bazı hükümlerinde değişiklikler yapılmıştır.¹⁰⁰

21.1.2000 tarihinde 4501 sayılı Kamu Hizmetleri İle İlgili İmtiyaz Şartlaşma ve Sözleşmelerinden Doğan Uyuşmazlıklarda Tahkim Yoluna Başvurulması Halinde Uyuşması Gereken İlgilere

⁹⁷ Bilge Umar, Hukuk ve Adliye Reformu Sorununun, Medeni Usul Hukuku’nu İlgilendiren Bölümü Üzerine Ön Rapor, Yargı Reformu 2000.

⁹⁸ Ejder Yılmaz, Tahkim Hukukuna Genel Giriş ve Ülkemizdeki Gelişim, Yargı Reformu 2000, İzmir Barosu, syf. 268

⁹⁹ Ziya Akıncı, Yabancı Hakem Kararlarının Türkiye’de Tanınması ve Tenfizi, Yargı Reformu 2000, İzmir Barosu, syf. 287

¹⁰⁰ RG. 21.12.1999/23913

dair Kanun kabul edilerek, kamu hizmetleri ile ilgili imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinden doğan uyuşmazlıkların tahkim yoluyla çözülmesinin öngörülmesi durumunda taraflarca sözleşme yapılırken uyulması gereken ilke ve esaslar belirlenmiştir.¹⁰¹

Anayasa'da yapılan değişikliklerin bir kısmı doğrudan tahkime ilişkin olmamakla birlikte, Anayasa'da tanınmış olan yetki çerçevesinde çıkarılmış olan 4501 sayılı yasa ile yabancılık unsuru tanımı içinde (m.2) "imtiyaz sözleşmelerinin uygulanabilmesi için yurtdışı kaynaklı sermaye veya kredi veya teminat sözleşmelerinin akdedilmiş olması" da sayılarak Türk yatırımcısına milletlerarası tahkim yolu açılmıştır. Başka bir deyişle sözleşmenin uygulanabilmesi için yurtdışı kaynaklı sermaye veya kredi veya teminat sözleşmelerinin akdedilmiş olması gerekli ise de, sözleşmenin tarafı olan şirketin bütün ortakları Türk olsa dahi yabancılık unsurunun kabulü gerekmekte ve dolaylı olarak uluslararası tahkim yolu açılmaktadır.¹⁰²

Nihayet, temel olarak UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) Model Kanunu ve İsviçre Milletlerarası Özel Hukuk Federal Kanunu'ndan esinlenerek ve milletlerarası tahkime ilişkin usul ve esasları düzenlemek ve yabancılık unsuru taşıyan ve tahkim yerinin Türkiye olarak belirlendiği veya bu kanun hükümlerinin taraflar ya da hakem veya hakem kurulunca seçildiği uyuşmazlıklar hakkında uygulanmak üzere hazırlanan 4686 sayılı Milletlerarası Tahkim Kanunu 21.6.2001 tarihinde kabul edilmiştir.¹⁰³

Ayrıca, Türkiye bu alanda düzenlenmiş pek çok uluslararası sözleşmeyi imzalamıştır.¹⁰⁴ Söz konusu milletlerarası (çok taraflı) anlaşmalar yanında, Türkiye'nin yatırımların teşvikine ilişkin olarak çeşitli ülkelerle imzalamış olduğu ikili milletlerarası sözleşmelerde de tahkim konusuna yer verilmiştir.

Tespitler ve Öneriler - Bugün başarılı bir ulusal ve uluslararası tahkim uygulamasından beklenenler, kamusal alanda mahkemelerin iş yükünün azaltılması olduğu halde özel hukuk alanında şu unsurlardan oluşmaktadır¹⁰⁵:

i hakem kararlarının verildikleri anda kesin olması, itiraz veya temyiz edilememesi, hakem kararlarının derhal yerine getirilmesi veya başka bir deyişle çabukluk,

ii-düşük maliyet,

iii-uyuşmazlığı için uzmanlarının çözebilmesi veya uzmanlık,

iv-gizlilik.

Türkiye'de tahkim uygulamasında anılan nitelikler açısından bazı eksiklikler olduğu görülmektedir.¹⁰⁶

¹⁰¹ RG. 22.1.2000/23941

¹⁰² Metin Günday, Uluslararası Tahkim Alanında Türkiye'de Gerçekleştirilen Yasal Düzenlemeler, TCMB, Eğitim Müdürlüğü, Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye, syf. 192

¹⁰³ 21.1.2001 tarih 4686 sayılı yasa- RG. 5.7.2001/24453

¹⁰⁴ 10.6.1958 tarihli Yabancı Hakem Kararlarının Tanınması ve İcrası Hakkında New York Birleşmiş Milletler Sözleşmesi, (17.5.1991 tarih 3731 sayılı yasa - RG. 25.9.1991/21002); 21.4.1961 tarihli Uluslararası Ticari Tahkim Hakkında Avrupa Sözleşmesi (9.5.1991 tarih 3738 sayılı yasa - RG. 23.9.1991/21000); 17.12.1962 tarihli Uluslararası Ticari Tahkim Hakkında Avrupa Sözleşmesinin Uygulamasına İlişkin Paris Sözleşmesi; 18.3.1965 tarihli Devletler ile Diğer Devletlerin Vatandaşları Arasındaki Yatırım Uyuşmazlıklarının Giderilmesine İlişkin Washington Dünya Bankası Sözleşmesi - ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes) Ana Sözleşmesi (27.5.1988 tarih 3460 sayılı yasa- RG. 6.12.1988/20011); Çok Taraflı Yatırım Garantili Kuruluşu Sözleşmesi (MIGA) (2.6.1988 tarih 3453 sayılı yasa- RG. 6.2.2000/19830).

¹⁰⁵ Çetin Turan, Sözleşme Özgürlüğü, Küreselleşme ve Uluslararası Tahkim, Yargı Reformu 2000, İzmir Barosu

¹⁰⁶ Ulusal ve uluslararası tahkim uygulamalarına ilişkin sorunlar birbirinden farklı özelliklere sahip olabildiği halde, bu rapor kapsamında genel sorunlara ilişkin tespitlerde bulunulmuştur.

Sözgeleşti, HUMK m. 533 uyarınca hakem kararlarının hangi hal ve şartlarla temyiz edilebileceği sınırlı olarak sayılmış olmasına rağmen¹⁰⁷, ancak, 28.01.1994 tarih ve 1993/4-1994/1 sayılı Yargıtay İçtihadı Birleştirme Hukuk Genel Kurulu Kararı gereği, hakem kararlarının, taraflar hakem şartında, "uyuşmazlığın maddi hukuka göre çözümleneceği" konusunda anlaşmış olmaları halinde maddi hukuka aykırılık nedeniyle, temyizinin mümkün olduğu sonucuna varılmıştır. Bu karar ve yaklaşım, tahkimin süratli bir çözüm yolu olması ve uyuşmazlığın nihai olarak hakem adı verilen özel kişilerce çözülmesi hususundaki beklentilere ters düşmektedir¹⁰⁸.

Ayrıca, hakemlerin verdiği hükümlerin ve tahkim hükümlerine göre mahkemece verilecek kararların onanmasına veya bozulmasına ilişkin kararlara karşı karar düzeltme yolunun kapalı olması¹⁰⁹, hakemlerin Yargıtay'ın bozma kararına karşı direnememeleri, Yargıtay'ın hakem kararını düzelterek onayamaması¹¹⁰ uygulamada eleştirilmektedir.

Etkin bir tahkim sisteminin düşük maliyete sahip olması unsuru da Türkiye'de hakem kararlarının tenfizinde harç alınması nedeniyle zayıflamaktadır. Ayrıca kurumsal tahkimin desteklenmesi için bu kurumlar tarafından hazırlanmış olan tahkim sözleşmelerinin Damga Vergisinden istisna edilmesi mümkündür. Ayrıca, tahkim ücreti üzerinden uygulanabilecek olan serbest meslek stopaj oranının düşürülmesi de uygulamada tahkimin maliyetini ve dolayısıyla devlet mahkemelerinin yükünü azaltabilecektir.

Öte yandan, uyuşmazlıkların barışçı bir şekilde çözümlenebilmesi bakımından uyuşmazlıklara müdahale edecek kişi ve kurumların oluşturulması ve bunların faaliyetlerinin organize edilmesi büyük önem taşıdığından, özellikle ulusal tahkim uygulamasında ülkemizde kurumsal tahkimin güçlendirilmesi ve bir tahkim merkezinin kurulması ve desteklenmesi gerekli görülmektedir. Günümüzde, uluslararası ticari uyuşmazlıkların çözümüne katkıda bulunmak amacıyla pek çok resmi, yarı resmi veya özel kurum çeşitli teknikler geliştirmiştir.¹¹¹ Türkiye'de ise Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği (TOBB) ve İTO bünyesinde Tahkim Divanı bulunmakla birlikte bu oluşumun arzu edilen etkinlikte olmadığı görülmektedir. Örneğin, İTO yetkilileri 2000 - 2001/8 döneminde sadece on dört uyuşmazlık için bünyelerinde tahkim yoluna gidildiğini belirtmişlerdir. TOBB yetkilileri ise bünyelerinde oluşturulmuş olan Tahkim Divanında bugüne kadar yalnızca bir uyuşmazlığın ele alındığını ifade etmişlerdir. Bu nedenle, mevcut bu oluşumların gerek teknik altyapı gerekse faaliyetlerinin tanıtımı açısından desteklenmesi gerekmektedir.

Nihayet, Türk mevzuatında ticari anlaşmazlıklarda tahkimin uygulanmasını mümkün kılan hükümler öteden beri bulunduğu halde özellikle devlet mahkemelerinin iş yükünü azaltabilecek ve uyuşmazlıkların kısa sürede çözülebilmeye olanak sağlayacak olan ulusal tahkim uygulamasının yaygınlaştırılmasını teşvik etmek, uygulayıcıların tahkim sistemini tanımlarını ve çekinmeden hukuki ilişkilerinde kullanabilmelerini sağlamak amacıyla etkin bir eğitim ve tanıtım programının yürütülmesi zorunluluğu bulunmaktadır.

Bu kapsamda, Hukuk Fakülteleri ve Adalet Bakanlığı gibi kamu kurumlarının yanında Barolar, Sanayi ve Ticaret Odaları gibi meslek örgütleri tarafından işbirliği ile desteklenecek olan yaygın bir tanıtım-egitim programının faydalı olacağı düşünülmektedir.

¹⁰⁷ Tahkim süresinin tamamlanmasından sonra karar verilmiş olması, talep edilmemiş bir şey hakkında karar verilmesi, hakemlerin yetkileri dahilinde olmayan meseleye karar vermeleri, hakemlerin iki tarafın iddialarından her biri hakkında karar vermeleri gibi.

¹⁰⁸ Ziya Akıncı, a.g.e., syf. 288

¹⁰⁹ Baki Kuru, Hukuk Usulü Muhakemeleri El Kitabı, İstanbul 1995, syf.1136-1139

¹¹⁰ Baki Kuru, Ramazan Aslan, Ejder Yılmaz, Medeni Usul Hukuku, Ankara 1991, syf.723

¹¹¹ Bu kurumların bazıları ICC (International Chamber of Commerce-Paris), UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law), ICSID (The International Centre for Settlement of Investment Disputes), AAA(American Arbitration Association), RCIAL (The Regional Centre for International Arbitration- Malesia/ Kuala Lumpur), CEDR (The Centre for Dispute Resolution- London) dir.

Yaratılacak olan bu bilinç sayesinde, gerek ulusal gerekse milletlerarası tahkim anlaşmalarının iyi yapılması, sözleşmede karşı taraf lehine tek yanlı hükümler konulmamasına özen gösterilmesi, ortaya çıkan uyuşmazlıklarda tarafların kendilerini çok iyi savunması¹¹² sağlanabilecektir.

Alternatif uyuşmazlık çözme yöntemleri - Günümüzde davaların basit, ucuz ve süratli şekilde karara bağlanabileceği bir usul olarak resmi yargıya alternatif olarak geliştirilen tahkimin, önemli zaafılar taşıyabildiği görülmekte¹¹³ ve bu nedenle pek çok ülkede tahkim ve uzlaştırma usulü dışında "yargı reformu" adı altında alternatif uyuşmazlık çözme yöntemleri (ADR-Alternative Dispute Resolutions -Alternatif Uyuşmazlık Çözme Yöntemleri) geliştirilmektedir.¹¹⁴ Dünya üzerinde yürürlükte bulunan ADR usullerinin ortak özelliği, tarafsız ve muteber üçüncü kişi konumundaki arabulucular marifetiyle ihtilafların çözüme bağlanmasıdır.¹¹⁵ ADR adı altında kullanılan usullerin bir kısmı doğrudan yasalarla düzenlenip, resmi yargının bir parçası olarak düzenlenmekte, bir kısmı ise tamamen taraflar arasındaki anlaşmaya dayanmaktadır. Bazı ülkelerde veya eyaletlerde özel kanunlarla işleyişi düzenlenen ADR yöntemlerine mahkeme veya hakeme başvurmadan evvel müracaat zorunlu, verilen karara uymak ise ihtiyaridir.

Bu kapsamda, Türkiye'de uyuşmazlıkların müzakereler, uzlaştırma, teknik bilirkişilik veya ön hakemlik yollarıyla çözümünü mümkün ve etkin kılmak için gerekli mevzuatın veya mevzuat değişikliklerinin yürürlüğe konması gerektiği düşünülmektedir.

Sözleşti, sadece iki tarafın iradesiyle çözülebilecek işler için alternatif bir uyuşmazlık çözüm yolu olarak önerilen yöntemlerden biri "ön tahkim" sistemidir.¹¹⁶ Önerilen bu sistemde, HUMK'a eklenecek maddelerde, ön hakem aşamasına tabi olduğu belirtilmiş türden bir dava açılınca, layihalar teatisi biter bitmez, dava dilekçesi ve teati edilmiş diğer layihalar, ilgili hakem kuruluna gönderilir.¹¹⁷ Hakem kararını haksız sayan tarafın, hükmün tebliğinden sonra belli süre içinde dosyanın mahkemece ele alınmasını dilekçeyle isteme hakkı vardır. Bu yapılmazsa hakem kurulu hükmü kesinleşir ve icra kabiliyeti kazanır. Dava mahkemelerce ele alınırsa olağan yargılama usulüne göre dava görülür ve hüküm verilir. Şu kadar ki,

¹¹² Ejder Yılmaz, a.g.e. syf. 286

¹¹³ "Tahkim hastalıkları" olarak ifade edilen, yargılama masraflarının yüksekliği, davalı tarafın davayı uzatma taktikleri, rızaen karara uyulmadığında tasdik veya tenfiz için resmi yargıya başvuru ve netice itibarıyla milli mahkemelerin tahkime müdahalesi tahkimden beklenen faydaları önemli ölçüde zedeleyebilmektedir.

¹¹⁴ Bu bölümde geniş olarak Cemal Şanlı'nın a.g.e.'den yararlanılmıştır. "ADR adı altında alternatif olarak önerilen ihtilaf çözme yöntemleri, son 25 yıl zarfında, ABD'de gelişmiş ve buradan diğer ülkelere yayılmıştır. Bugün ABD'de uyuşmazlıkların %80'den fazlası, ADR yöntemleri ile çözümlenmektedir." Bu tip usuller uluslararası planda kurumsal olarak Milletlerarası Ticaret Odası tarafından yürütülmektedir.

¹¹⁵ "ABD ve Kıta Avrupası'nda -özellikle Fransa'da- yaygın şekilde kullanılan bir ADR türü olan "mini-trial" usulünün özü, ihtilafın taraflarını doğrudan karşı karşıya getirmek ve birinci elden sorunları tartışmaktır. Mini Trial dışında oldukça çeşitli ADR şekilleri mevcuttur. Genelde joint venture sözleşmesinde kullanılan ve akdi bir temele dayanan "Dispute Review Boards" usulü, herhangi bir tarafsız arabulucu veya uzlaştırıcının yer almadığı ve doğrudan tarafların üst düzey yetkililerinin iştirak ettiği "Direct Mediation" usulü, tarafların sunduğu çözüm önerilerinden birinin hakem tarafından seçimi esasına dayanan "Arbitration Limited to Arbitrator's Choice" usulü, şu an ABD'de yaygın olarak uygulanan ve resmi yargılamaya geçmeden evvel sivil bir jüri tarafından özet açıklamalarına binaen verilen tavsiye kararına dayanan "Summary Jury Trial" usulü diğer ADR örneklerindedir." Cemal Şanlı, a.g.e. Türkiye'de benzer yöntemlerin uygulanabilirliği bu raporun konusunu aşmakla birlikte gerek yabancı gerek Türk yatırımcının hukuki güvenliği açısından benzeri sistemlerin tartışılmasının yararlı olabileceği görülmektedir.

¹¹⁶ Prof. Dr. Bilge Umar, Hukuk ve Adliye Reformu Sorununun, Medeni Usul Hukuku' nu İlgilendiren Bölümü Üzerine Ön Rapor, Yargı Reformu 2000 Sempozyumu, İzmir Barosu, 5-8 Nisan 2000, syf.127

¹¹⁷ "Adalet Bakanlığı yetkilileri ile yerel, ilgili meslek odasının yetkilileri, istekliler listesi içinden, yeterince sayıda hakem bilirkişi kurulu oluşturacaklardır. Hakem kurulu, tanık dinlemez, keşif yapmaz, evrak üzerinden karar verir ancak kurul tarafların sözlü açıklamalarını dinlemek üzere bir duruşma çağırısını yapar ve söylenenleri tutanağa geçirip imzalatır." Prof. Dr. Bilge Umar, Hukuk ve Adliye Reformu Sorununun, Medeni Usul Hukuku' nu İlgilendiren Bölümü Üzerine Ön Rapor, Yargı Reformu 2000 Sempozyumu, 5-8 Nisan 2000, syf. 127-128

mahkeme hükmü hakem kararıyla aynı doğrultuda olursa ve hakem kararının tebliği sırasında onun isabetsizliğini gösteren bir durum yok idiyse, davayı kaybeden taraf, karşı tarafa, icra inkar tazminatı benzeri tazminatı ödemek zorunda bırakılmasından başka, devletin mahkemesini kötü niyetli tutumuyla gereksiz yere uğraştırdığı için, hükümde gösterilmiş mahkumiyet (faiz dahil) miktarının yarısı tutarında ek harç ödemek zorunda kalır.

Bilgisayar ağı, internet ve elektronik posta erişimi - Türkiye'de adaletin hızlı ve etkin bir şekilde işleyebilmesi için yukarıda çeşitli ülkelere ilişkin örnekler vererek açıklamaya çalıştığımız gibi teknolojinin sunduğu olanaklardan yararlanılması gerekmektedir.

Bu kapsamda yapılan öneriler arasında;

Adalet organları (mahkemeler, cumhuriyet savcılıkları ve icra iflas daireleri) arasında bir bilgisayar ağı kurulması ve bunların bilgisayar ile donatılması,

Bilgisayar ağı, internet ve elektronik posta aracılığıyla adalet organlarına, mevzuata ve bilimsel içtihatlarla ulaşılanın sağlanması,

Mahkemeler ile tapu sicili, gemi sicili, trafik sicili, ticaret sicili, noterler gibi kurumlar arasında kurulacak bilgisayar ağı, buralardaki gerekli bilgilere hızlı ve sağlıklı ulaşımın sağlanarak, aleniyetin geliştirilmesi,

yer almaktadır.

Bugün, gerek Adalet Bakanlığı bünyesinde gerekse çeşitli siciller tarafından bu yönde adımların atılmış veya atılmakta olduğu bilinmektedir.¹¹⁸ Öte yandan, bu tip çalışmalar yüksek maddi kaynağa ihtiyaç gösterdiğinden, kaynak sağlanabilmesi için ivedilikle ek önlemler alınması zorunluluğu bulunmaktadır.

9.2.5. Fikri ve Sınai Mülkiyet Hukuku

Türkiye' de fikri ve sınai mülkiyet hukuku alanındaki temel sorunun mevzuattan kaynaklanmadığı, sebebin büyük ölçüde uygulamaya ilişkin olduğu görülmektedir. Uygulayıcıların bilgilerinin eksikliği, fikri ve sınai mülkiyet haklarına yapılan tecavüz ile mücadeleyi güçleştirmektedir.

Fikir ürünlerinin etkin olarak korunmadığı, teknolojik ilerlemenin vazgeçilmez şartı olan buluş faaliyetlerinin teşvik edilmediği riskli bir ülkede yerli teknoloji üretiminin gerçekleştirilmesi beklenemeyeceği gibi, uluslararası yatırımcının da yeni teknolojiye dayalı yatırım yapmak ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinde bulunmak için böyle bir ülkeyi tercih etmesi beklenemez. Uluslararası yatırımcının bir ülkeye yatırım yapma kararını, öncelikle ekonomik faktörler etkilemekle birlikte, özellikle yeni ve yoğun teknolojiye dayanan yatırımlar bakımından, fikri ve sınai hakların korunması da büyük önem arz etmektedir.¹¹⁹

Dünyada uluslararası ticaret hızla büyümekte, iletişim ve bilgi teknolojileri gelişmektedir. Bu gelişmeler, geniş tabanlı toplumsal çıkarları güvence altına almak için fikri ve sınai mülkiyetin de yasal olarak korunmasını gerektirmektedir.

¹¹⁸ Sözcüleri, www.yargitay.gov.tr sitesinde mevzuat yer almakta, dosya arama imkanı bulunmaktadır. Ayrıca, aleni olan ticaret, tapu sicili gibi bazı sicillere internet ortamında ulaşılabilmesi mümkün olmakla birlikte bu uygulamanın geliştirilmesi ve ülke çapında yaygınlaştırılması gerekmektedir.

¹¹⁹ Devlet Planlama Teşkilatı, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Fikri ve Sınai Hakların Uygulanması ve Korunması Özel İhtisas Komisyonu Raporu, syf. 42

Türkiye de dünyadaki gelişmelere ayak uydurmuş; bir çok yasal reform yaparak fikri ve sınai mülkiyet hukuku mevzuatını ve uygulamalarını uluslararası standartlara getirmeye çalışmıştır.¹²⁰

Türkiye'de fikri ve sınai hakların korunması konusunda kısa zamanda büyük gelişmeler kaydedilmiştir. Söz gelişi, 24.06.1994 tarih ve 544 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Türkiye' de sınai mülkiyet haklarının yönetimi için Türk Patent Enstitüsü kurulmuştur. Ayrıca 14.08.1999 tarih ve 1999/ 7 sayılı Başbakanlık Genelgesi kapsamında 58 no'lu "Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarının Uygulanması ve Korunması Özel İhtisas Komisyonu" kurulmuştur.

Bu mevzuat ile Türkiye'de uluslararası standartlarda etkin bir sınai mülkiyet koruması için gerekli yasal zemin uygulamaya konulmuş olmaktadır. Ayrıca WIPO¹²¹ üyesi olan Türkiye Dünya Ticaret Örgütü'nün hazırladığı TRIPS¹²² hükümlerini 1995'de imzalamış, bir çok uluslararası anlaşmaya taraf olmuş veya katılım çalışmaları sürdürmektedir.¹²³

Tespitler ve Öneriler

Fikri ve sınai mülkiyet hukuku hakkındaki mevzuatı uluslararası standartlara yükseltmek ve uyumlaştırmak yolunda bir çok adım atılmış olmasına rağmen halen mevzuat ve uygulama konusunda çeşitli eksiklikler görülmektedir. Bazı mevzuat hükümlerinin AB müktesebatı ile tam uyum içinde değildir. Korsan üretim hakkında TRIPS kuralları ve Avrupa Birliği direktifleri yerine getirilirse günümüzde çok geniş bir yasa dışı yararlanma alanını kapsayan korsanlık

- ¹²⁰ Türkiye' de fikri ve sınai mülkiyet haklarına ilişkin mevzuat;
Türk Patent Enstitüsü' nün Kurulması hakkında KHK(1994),
Fikri Mülkiyet Haklarının Korunması Hakkında 544 sayılı KHK,
Markaların Korunması Hakkında 556 sayılı KHK,
Tasarımların Tescilli Korunması Hakkında 554 sayılı KHK,
27.06.1995 tarihli 551 sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname;
554 sayılı Endüstriyel Tasarımların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname;
555 sayılı Coğrafi İşaretlerin Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname;
22.09.1995 tarih ve 566 sayılı Kanun Hükmünde Kararname;
7.11.1995 tarih ve 4128 sayılı Kanun;
551 sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Uygulama şeklini Gösterir Yönetmelik,
554 sayılı Endüstriyel Tasarımların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Uygulama şeklini Gösterir Yönetmelik,
555 sayılı Coğrafi İşaretlerin Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Uygulama şeklini Gösterir Yönetmelik,
556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Uygulama şeklini Gösterir Yönetmelik.

¹²¹ World Intellectual Property Rights Organisation - Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü

¹²² Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması

- ¹²³ Türkiye' nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar;
20 Mart 1883 tarihli Sınai Mülkiyetin Korunmasına Dair Paris Sözleşmesi,
1973 tarihli Markaların Figüratif Elemanlarının Sınıflandırılmasına İlişkin Viyana Anlaşması,
15 Haziran 1957 tarihli Marka Tescilinde Eşyaların ve Hizmetlerin Uluslararası Sınıflandırılmasına İlişkin Nice Anlaşması,
8 Ekim 1968 tarihli Tasarımların Sınıflandırılmasına İlişkin Locarno Anlaşması ,
17 Haziran 1970 tarihli Patent İşbirliği Anlaşması,
24 Mart 1971 tarihli Patentlerin Uluslararası Sınıflandırılmasına İlişkin Strasbourg Anlaşması (IPC),
18 Nisan 1977 tarihli Mikroorganizmaların Uluslararası Saklanması İlişkin Budapeşte Anlaşması,
1996 Madrid Anlaşması' na İlişkin Protokol,
1973 Avrupa Patent Sözleşmesi.
Katılım sürecinin tamamlanmadığı uluslararası anlaşmalar;
Tasarımların Uluslararası Tesciline İlişkin Lahey Anlaşması.
27 Ekim 1994 tarihli Marka Hukuku Anlaşması,
Patent Kanunu Anlaşması.

kavramının önüne geçilebileceği düşünülmektedir. Ayrıca yazılımlar için patent sistemi oluşturulması ve entegre devir sistemlerinin korunması konusunda da AB standartlarının göz önüne alınması gerekmektedir.¹²⁴

Türkiye'nin yaşadığı bir diğer sorun da çeşitli alanlardaki prosedürlerin uygulanmasının zor ve zaman kaybettirici olmasıdır. Türkiye'de 1-1.5 yıl alan marka tescili sürecinin uluslararası standartlara göre çok uzun olduğu görülmektedir.

Öte yandan, Türkiye'de fikri ve sınai mülkiyet hukuku alanındaki temel sorunun mevzuattan kaynaklanmadığı, sebebin büyük ölçüde uygulamaya ilişkin olduğu görülmektedir. Uygulayıcıların bilgilerinin eksikliği, fikri ve sınai mülkiyet haklarına yapılan tecavüz ile mücadeleyi güçleştirmektedir. Söz gelişi, idare, mahkeme ve polislerin bu konudaki bilgilerinin yetersiz kaldığı anlaşılmaktadır. Bu sebeple, hukuk eğitimi veren kurumlarda "Fikri Haklar" derslerine daha fazla önem verilmesi, diğer ülkelerin patent enstitüleri, baroları ve Kültür Bakanlıkları ile yoğun değişim programları uygulanarak uzmanların profesyonel bilgilerinin geliştirilmesi, polis ve gümrüklerin, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları ihlallerinin zararı konusunda bilinçlendirilmesi gerekmektedir.

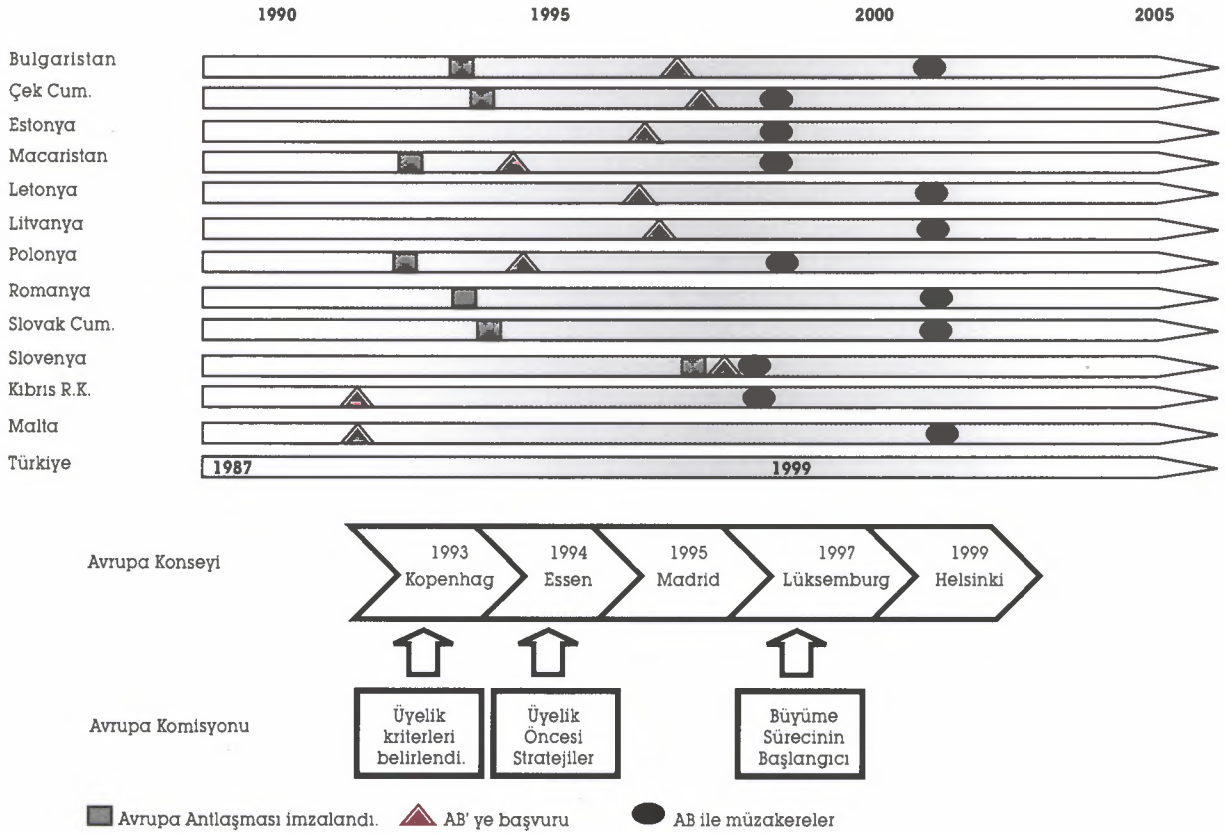
Ayrıca, uzman bilgisi ve bilinçli bir idari yapı yanında teçhizat donanımında da eksiklikler bulunduğu görülmektedir. Öte yandan, Fikri ve Sınai Hakların uygulamasıyla ilgili olarak Adalet Bakanlığı'nda çeşitli çalışmalar yapıldığı ve on iki bölgede uzmanlık mahkemelerinin kurulmakta olduğu bilinmektedir.

¹²⁴ Administrative Barriers to Investment, June 2001, Foreign Investment Advisory Service – a joint service of the International Finance Corporation and the World Bank-, syf. 191

10
AB
Perspektifi

Türkiye, 1987 senesinde AB'ye üyelik başvurusunda bulunmuş, ancak Topluluk yeni katılımlar için uygun bir zamanlama olmadığı ve Türkiye'nin mevcut ekonomik ve politik durumunun müzakereler için elverişli olmadığı gerekçesiyle Türkiye'nin adaylık başvurusunu kabul etmemiştir. Türkiye AB'nin genişlemesi içine dahil edilmese de ortaklık ilişkisini öngörülen seyrinde sürdürerek 1996 senesinde sanayi ürünlerinde ve işlenmiş tarım ürünlerinde sağlanan Gümrük Birliği'ne girmiştir. Rekabete açık sektörlerin yaratılmasında önemli bir başlangıç olarak nitelendirilebilen Gümrük Birliği Türk ticaret ve rekabet mevzuatı ile politikalarında çeşitli değişikliklere yol açmıştır.

Şekil 12- AB'ye üyelik süreci- Diğer aday ülkeler ve Türkiye



1999'da Helsinki'de gerçekleştirilen Avrupa Konseyi zirve toplantısında Türkiye'ye 12 aday ülke ile beraber adaylık statüsü tanınmıştır. AB'nin genişleme perspektifine dahil edilen Türkiye'nin AB'ye üyeliğinin gerçekleşmesi 1993 tarihinde yapılan Kopenhag Zirvesinde belirlenen kriterlere uyum sağlanmasını gerektirmektedir. Bu kriterler siyasi, ekonomik ve diğer üyelik yükümlülükleri olmak üzere üç ana başlık altında toplanmaktadır.

Türkiye'nin küresel rekabetçi ortamdaki konumunu sağlamlaştırması, dünya katma değerinden daha çok pay alması, daha etkili bölgesel güç haline gelmesi ve ekonomik istikrarın sağlanması hedeflerinin AB'ye üyelik için yerine getirilmesi gereken Kopenhag kriterleri ile örtüşmesinin Türkiye'nin adaylık sürecinin hızlanmasını sağlayacağı beklenmektedir. Türkiye'nin Ulusal Programı'nı Katılım Ortaklığı Belgesi ile uyumlu bir hale getirerek Avrupa ile süratli bir şekilde bütünleşme hareketinin içine girmesi gerekmektedir.

Uluslararası sermaye yatırım yapacağı ülkenin hukuki ve ekonomik anlamda belli aşamaları geride bırakmış olmasına dikkat etmektedir. Dolayısıyla, Avrupa Birliği'ne üye olma sürecinde

gerçekleştirilecek uygulamalar Türkiye’de uluslararası sermayenin öngördüğü yatırım ortamının sağlanmasına da katkıda bulunacaktır.

EIU’nun 2000 yılında yayınlamış olduğu bir rapora göre, Türkiye’nin AB üyeliğine kabul edilmesi Türkiye’ye duyulan güveni artırarak uluslararası yatırımcılar nezdinde daha cazip hale getirecektir.

Eurostat’ın 1997 yılında yayınladığı bir rapora göre de, uluslararası sermaye açısından AB üyesi ülkeler üye olmayan ülkelere göre daha avantajlı görülmektedir. İrlanda, Portekiz ve Avusturya bu tezi destekleyen örneklerdendir:

İrlanda’da gerçekleşen uluslararası doğrudan yatırımlar, İrlanda’nın üyeliğe kabulünü takip eden beş yıl içinde ikiye katlanmıştır.

1986 yılında üyeliğe kabul edilen Portekiz’de iki yıl içinde senelik doğrudan yatırım girişleri ikiye katlanmıştır.

Avusturya’nın 1995’te AB üyeliğine kabulünü takiben, çekmiş olduğu doğrudan yatırım girişlerinin %77’si AB üyesi ülkelere kaynaklanmıştır.

Türkiye’nin adaylığa ilk etapta kabul edilecek ülkeler arasında yer almaması AB’ye daha önce katılması beklenen Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri karşısındaki rekabet gücünü azaltacaktır. Ancak doğusunda yer alan yaklaşık 500 milyonluk pazar Türkiye için halen çok önemli bir fırsat teşkil etmektedir. AB’ye entegrasyon sürecinde kaydedilecek aşamalar ve nihayetinde gerçekleşmesi beklenen üyelik sonucunda, özellikle diğer üye ülkeler nezdinde daha cazip bir yatırım pazarı haline gelmesi beklenen Türkiye, bu konumunun avantajlarını kullanmayı bilirse yeni pazarlar için bir merkez durumuna gelebilecektir.

11 Stratejik Plan

Küresel ekonomide ülkelerin zenginlikleri sahip oldukları rekabet güçleriyle orantılı olarak gelişmektedir. Her ülke benzer amaç ve stratejileri olan ülkelerle rekabet halindedir. Bu çerçevede ülkeler küresel ekonomide rekabetçi güçlerini arttırabilmek için temel ve destekleyici kamu politikaları geliştirmektedirler.

Temel politikalar yatırım, ticaret ve endüstri oluşturma amaçlı stratejiler içermektedirler.¹²⁵

Yatırım

Günümüzde ülkeler ekonomik büyümenin sadece yerel şirketler üzerine inşa edilemeyeceğini dikkate alarak çok uluslu şirketlerin yatırımlarını çekmek ve diğer ülkelerle rekabet etmek için stratejiler geliştirmektedirler.

Endüstri oluşturma

Bir ülkenin ekonomik gücü endüstri portföyüne ve gelişmişliğine bağlıdır. Birçok alt sektörden oluşan endüstriyel gruplar küresel rekabet çerçevesinde ülkelerin zenginliğini belirlemede önemli rol oynamaktadırlar. Bu çerçevede her ülke yüksek katma değer yaratan verimli endüstrilerini yeniden yapılandırmaya ilişkin politikalar izleyerek rekabetçi güçlerini artırma yoluna gitmektedir.

Ticaret

Ülkelerin ihracatı geliştirme ve destekleme politikaları uluslararası rekabetin hızla arttığı günümüzde önemli rol oynamaktadır. Talep ve arz kanatları üzerine yoğunlaşan direk ve dolaylı programlar ihracatta çeşitlilik ve uzmanlaşma sağlanmaktadır.

Her an yeni gelişmelerin görüldüğü günümüzde ülkeler küresel güç ve trendleri takip ederek ve sahip oldukları dinamikleri dikkate alarak, yukarıda bahsedilen temel alanlarda stratejiler geliştirerek rekabetçi güçlerini artırma amacı gütmektedirler. Küresel rekabet açısından ele alındığında gelişmekte olan ülkeler arasında sınıflandırılan Türkiye de bu ortamda uygun **stratejiler geliştirerek ve uygulayarak** mevcut avantajlarını değerlendirmelidir.

Ülkelerin endüstrilerinin gelişmişliği küresel ekonomideki rekabet güçlerini etkilemektedir. Rekabette ön plana çıkmak için ülkelerin özellikle yüksek katma değer yaratan, ihracat ve iç talep potansiyeli olan, uzmanlaşmanın mevcut olduğu ve ileride de dünya pazarında rekabet gücü olacak endüstriler üzerine stratejiler geliştirmeleri sıkça görülmektedir. Bu çerçevede Türkiye'nin rekabetin giderek yoğunlaştığı küresel ekonomide kendine yer edinebilmek için mevcut endüstri portföyünü değerlendirme zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Doğru seçimlerle ve endüstri bazında geliştirilmiş stratejilerle uluslararası sermaye girişi sağlanarak istihdam artışı, teknoloji transferi, ve de en önemlisi kişi başına düşen GSYH'de artış sağlanabilir.

Özellikle ihracat potansiyeli yüksek endüstriler yarattıkları ölçek ekonomisi, teknolojik yenilikler ve de know how ile ülkelerin rekabetçi güçlerini etkilemektedirler. Orta Doğu ve Orta Asya ülkelerine olan bölgesel yakınlığı nedeniyle birçok çok uluslu şirketin ihracat merkezi olarak kullanabilecekleri bir konumda olan Türkiye bu rekabetçi gücünü arttırmak için ihracat potansiyeli yüksek olan sektörlerle ağırlık vermelidir.

Türkiye ekonomisinin ciddi sorunlar yaşadığı günümüzde, reel sektörün içinde bulunduğu kaynak sorununu aşarak yeniden üretim gücüne kavuşması için ek yatırım ve işletme sermayesine ihtiyaç duyulmaktadır. Uluslararası sermaye gerek ölçek ekonomisi, gerek teknoloji, know how gibi getirebileceği faydalar ve de en önemlisi sağlayabileceği ek

¹²⁵ Kotler, Jatusripitak, Maesincee, Ulusal refahı oluşturmada stratejik bir yaklaşım

kaynaklarla Türk şirketlerinin faaliyetlerini sürdürebilmelerine imkan tanıyacak bir çıkış yolu olarak görülmelidir.

Uluslararası sermayenin artışı için Türkiye'nin olumlu bir yatırım ortamı sağlaması gerekmektedir. Sadece belli alanlarda iyileştirme yapılarak ülkeye doğrudan yatırım girişinin artışı sağlanamaz. Türkiye'deki yatırım ortamı bir bütün olarak değerlendirilmelidir. Hemen hemen her gelişmiş ülkenin uluslararası sermayeden aldığı payı arttırmak için uyguladığı politikalar ve yatırım ortamlarını iyileştirici çalışmalar rekabetin yoğun olarak yaşandığını göstermektedir. Doğrudan yatırım girişinde ön sıralarda yer almak için Türkiye'nin mevcut yatırım ortamına ilişkin doğru tespitler yaparak, ve kendi dinamiklerini göz önünde bulundurarak uygun stratejiler geliştirmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede değerlendirmeler yapılarak Türkiye'deki yatırım ortamına, kurumsal ortama ve Türkiye'nin tanıtımına yönelik öneriler geliştirilmiştir. Ancak burada önemli birkaç hususa dikkat çekilmesi gerekmektedir:

Bir sonraki başlık altında ele alınan önkoşulların mevcut olmaması halinde strateji dahilinde önerilenlerin uygulanması uluslararası sermaye girişinde olumlu bir etki yaratmak için yeterli olmayacaktır.

Yatırım ortamı ile ilgili önerilen eylemler sadece uluslararası sermaye için değil, aynı zamanda yerel yatırımcı için de gereklidir.

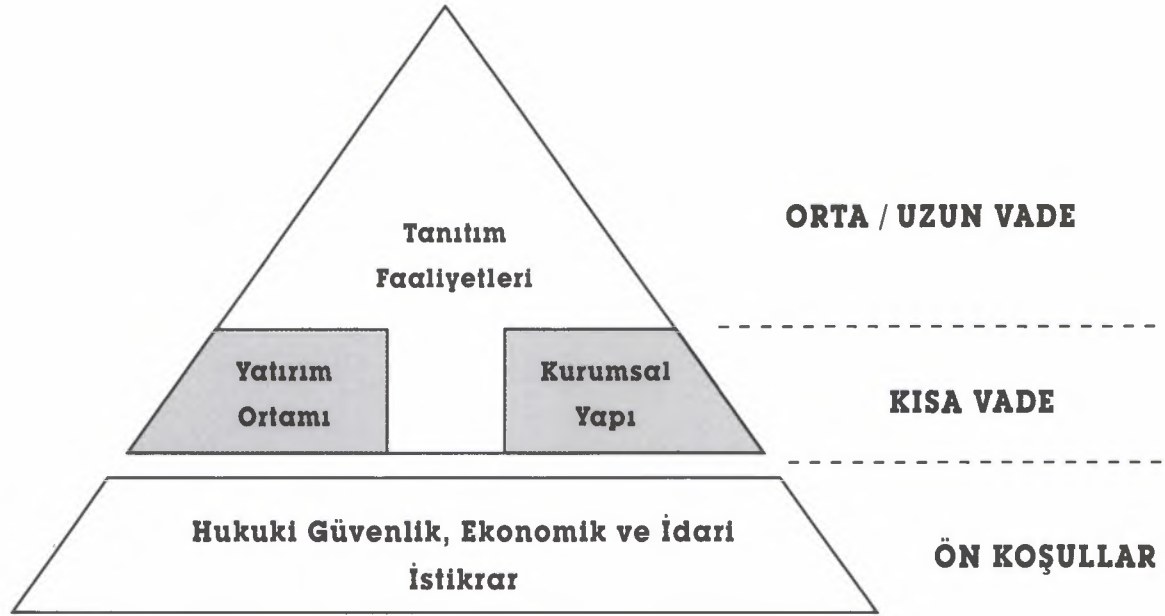
Uluslararası sermaye girişinde artış beklenmesi için önerilenlerin bir bütün halinde gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Stratejik plan dahilinde yer alan önerilere birçok ek öneri geliştirilebilir.

Küresel gelişmeler (ABD'de gerçekleşen terör eyleminin etkileri, vb.) yakından takip edilerek stratejiler gerekli görüldüğü şekilde yeniden düzenlenmelidir.

Türkiye doğrudan yatırım girişlerinden aldığı payı arttırmak için hukuki güvenlik, ekonomik ve idari istikrar gibi önkoşulları sağlamak zorundadır. Öngörülen koşulların hayata geçirilmesi, ve gerek yatırım ortamı gerek kurumsal yapıya yönelik önerilerin tanıtım faaliyetleriyle beraber uygulanması Türkiye'nin küresel ekonomideki rekabet gücünü arttıracaktır. Şekil 13'de önerilere ilişkin zaman süreçleri belirtilmektedir.

ŞEKİL 13 Öneriler için öngörülen süreçler



11.1. Önkoşullar

Hukuki Güvenlik

Bir ülkenin uluslararası sermaye açısından bir çekim merkezi olabilmesi için öncelikle "hukuk devleti" olması zorunluluğu vardır. Sağlıklı bir hukuk sisteminin bulunmadığı bir ülkede öngörülen ekonomik getiri yüksek olsa dahi eğer hukuki riskler söz konusu ise, uluslararası sermaye o ülkeye ancak yüksek "ülke riski primi" uygulayarak yatırım yapacaktır.

Bu kapsamda, gerek ulusal gerekse uluslararası sermaye, yatırım sürecinin her evresinde hukuki güvenlik ihtiyacını hissetmektedir. Söz gelişi yatırım aşamasında uluslararası sermaye her zaman kolay, masrafsız ve güvenli bir şekilde yatırımını gerçekleştirebilmeyi hedefler. Yatırım gerçekleştiğinde ise operasyon süresince elde edeceği kârı (ve yatırım sona erdiğinde sermayesini) yine kolay, masrafsız ve güvenli bir şekilde alabileceğinden emin olmak ister.

Genel olarak ulusal ve uluslararası yatırımcıların ihtiyaçları arasında farklılık yoktur. Uluslararası sermaye gibi Türk sermayesi de yatırımını kolay, masrafsız ve güvenli bir şekilde yapmayı ve sürdürmeyi, ticari alacaklarını hukuk kuralları içinde ve etkin bir şekilde tahsil edebilmeyi, adaletin hızlı işlenmesini, alınan mahkeme kararlarının etkin bir şekilde uygulanmasını, "doğal hakim" ilkesinin ve evrensel hakların ihlâl edilmemesini istemektedir.

Sağlıklı bir yatırım ortamının yaratılması için hukuki güvenliğin sağlanması ön koşuldur. Ancak hukuki güvenliğin bir ön koşul olarak sağlanması halinde, ekonomik istikrarın sağlanmasına yönelik çalışmalar doğrudan yatırımların artması yönünde yarar sağlayabilir.

Hukuki güvenliğe sahip bir yatırım ortamının yaratılması ise sadece yasalastırma yolu ile çözülemez. Bir hukuk sisteminin iyileştirilmesi düşünüldüğünde en ucuz ve en kolay yolun yasa değişikliği olduğu, oysa uygulamaya geçirilemeyecek ve uygulanabilecek nitelikte olsa dahi gerekli altyapının oluşturulmadığı yasama çalışmaları ile sorunları çözenin mümkün olmadığı gerçeği bugün Türkiye’de örneklerle ispatlanmıştır. Örneğin, fikri ve sınai mülkiyet, tahkim, rekabet hukuku gibi konularda gerekli yasalastırma çalışmaları, genel olarak uluslararası kriterlere de uygun olarak yapılmış, fakat buna rağmen altyapı eksiklikleri nedeniyle arzu edilen düzen hâlen sağlanamamıştır.

Ekonomik ve İdari İstikrar

Türkiye’de enflasyonun yüksekliği ve büyümedeki dalgalanmaların ardında mali dengesizlikler büyük rol oynamaktadır. Yüksek faiz, enflasyon oranları ve devalüasyon ekonomik istikrarsızlığın ve kalıcı para politikalarının uygulanamamasının sonuçlarıdır. Bugün Türkiye kalıcı ve uzun vadeli tedbirlerle temel makro ekonomik dengelerini sürdürülebilir bir hale getirmek zorundadır. Kalıcı mali tedbirlerin alınması ve yapısal reformların hayata geçirilmesi olumlu bir yatırım ortamının oluşturulması açısından büyük önem taşımaktadır. Son 20 yıllık dönemde ekonomik istikrarın sağlanması için çeşitli programlar uygulanmasına rağmen, ne kalıcı mali istikrara yönelik bir başarı sağlanabilmiş, ne de sağlıklı bir büyüme trendine girilebilmiştir. Böyle bir ortamda orta vadede belirsizliklerle dolu her ekonomide olduğu gibi, "kısa vadecilik", "günü kurtarma" ve "ileriye yönelik plan ve yatırım yapamama" çözülmesi gereken en önemli sorunlar olarak karşımıza çıkmıştır.¹²⁶

Son yıllarda açıklanmış olan Ekonomi Programları kapsamında yer alan ve Türk ekonomisinin istikrara kavuşturulması ve yeniden sürdürülebilir büyüme ortamına geçilmesini hedefleyen politika ve tedbirler uluslararası alanda destek görmüştür. Bu programlar kapsamında öngörülmüş olan yapısal reformların temel amacı, kamu mali disiplini ile sürdürülebilir bir ekonomik büyüme için gerekli olan makroekonomik istikrarın sağlanması olmuştur.

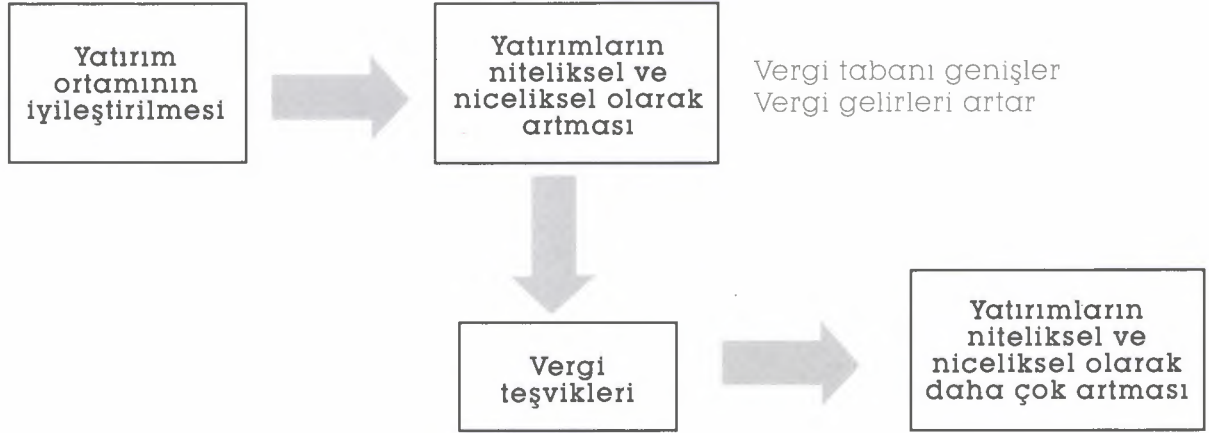
Uluslararası sermaye açısından Türkiye’yi bir cazibe merkezi haline getirebilmek için ekonomik ve idari istikrarın sağlanması ve bu doğrultuda uluslararası kamuoyuna verilmiş olan taahhütlere bağlı kalınması gerekmektedir. Türkiye’nin kendi hazırlamış olduğu ekonomik programları, uluslararası taahhütleri veya AB’ye uyum kriterlerini uygulama performansında zaaflık göstermesi yalnızca uluslararası sermaye yatırımları için engel teşkil etmekle kalmayacak, Türk ekonomisini içinden çıkılmaz bir kısır döngüye sürükleyecektir.

11.2. Yatırım ortamı

Uzun vadede Türkiye’de olumlu bir yatırım ortamının oluşturulabilmesi için geliştirilecek öneriler yeni teşvikler geliştirilmesi veya vergi oranlarının düşürülmesinden önce ve daha önemli olarak hukuki güvenliğin tesis edilmesi, şeffaflığın ve gerekli altyapının sağlanması üzerine yoğunlaşmalıdır. Hukuki güvenlik sağlandıktan sonra, Türkiye’ye diğer ülkelerden de daha fazla miktarda yatırım yapılmasını sağlamak ve bu surette Türkiye’nin rekabet ettiği diğer ülkelerin önüne geçmesi için bazı ek teşvikler ve vergi indirimleri sağlanabilir. Böylece, alınacak olan önlemlerle sağlıklı bir yatırım ortamı oluşturularak Türkiye’deki yatırımlar niteliksel ve niceliksel olarak artacak, bu sayede genişleyecek olan vergi tabanı nedeniyle vergi oranlarının düşürülmesi Hazine için gelir kaybı yaratmayacak ancak daha da fazla doğrudan yatırımın cezbedilmesini sağlayacaktır.

Bu kapsamda aşağıda önerilen paket bir bütün halinde uygulandığı takdirde Türkiye’de yatırım ortamının iyileşmesinin sağlanabileceği düşünülmektedir. Yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik stratejik plan ve planın hayata geçirilmesi için önerilen ilgili kurum ve örgütler EK1’deki tabloda yer almaktadır.

Şekil 14 – Yatırım ortamına ilişkin düzenlemeler



Muhasebe altyapısı

Uluslararası muhasebe standartlarının ve enflasyon muhasebesinin kabulü ve buna paralel vergi mevzuatı değişikliklerinin hayata geçirilmesi için gerekli çalışmaların başlatılması,

Türk işletmelerinin muhasebe altyapısının güçlendirilmesi için denetimlerin artırılması, meslek örgütlerinin öncülüğünde eğitim programlarının düzenlenmesi, adil ve etkin bir yatırım sisteminin getirilmesi.

Adalet sistemi

Adalet sistemine bütçeden daha fazla pay ayrılması, yargı ve icra harçlarının tamamen Adalet Bakanlığı bünyesinde bırakılması gibi bir yöntemle adalet sistemindeki kaynak eksikliğinin giderilmesi,

Adalet organlarının teknolojik altyapıya kavuşturulması,

Adli personelin uygun eğitime sahip kişiler arasından seçilmesi ve çalışma yaşamları süresince daha çağdaş eğitim olanaklarına sahip olmalarının sağlanması,

Adalet organları arasında bilgisayar ağına kurularak bilgi akışının sağlanması,

Bilgisayar ağı, internet ve elektronik posta aracılığıyla adalet organlarına, mevzuata ve bilimsel içtihatlarla ulaşma olanağı sağlanması.

Vergi - Teşvikler - Bürokrasi

Vergi ve teşvik mevzuatından başlayarak mevzuatın basitleştirilmesi,

Yatırımcılardan istenen bilgi ve belgelerin azaltılması,

İdaresi birden çok kurum tarafından gerçekleştirilen, teşvik politikalarının tek elden belirlenebilmesi için gerekli yasal ve idari değişikliklerin Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan sorumlulukları da göz önüne alınarak gerçekleştirilmesi,

Yatırım teşviklerinin uygulanması bakımından teşvik belgesiz sisteme geçilmesi ve vergisel teşvikler konusunda genel bir revizyona gidilerek bu teşviklerin vergi sistemine dahil edilmesi,

Yatırım indirimi üzerinden fon payı dahil %19.8 oranında yapılan stopajın kaldırılması,

KDV ve BSMV'nin birbirinden mahsubuna imkan tanınması suretiyle kredi maliyetlerinin düşürülmesi,

KDV iadelerinin kısa sürede yapılabilmesinin sağlanması,

Finansman gider kısıtlaması uygulamasına son verilmesi,

Kayıtdışı ekonominin kayıt altına alınabilmesi için çalışmalara daha fazla önem verilmesi,

İstihdam maliyetlerinin düşürülmesini teminen vergi ve sosyal güvenlik kesintilerinin azaltılması suretiyle kayıtdışılığın yarattığı haksız rekabetin önüne geçilmesi

Asgari ücret düzeyindeki ücret gelirinin gelir vergisi matrahından indirim konusu yapılması sağlanarak çalışanlar ekonomik tasarruf-tüketim güçlerinin artırılması,

Mali konsolidasyona olanak sağlanması,

Dış Ticaret ve Gümrük teşkilatı tek bir çatı altında toplanması veya mevcut koordinasyon artırılmasına yönelik yasal ve idari çalışmalar başlatılması,

TSE, Tarım Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı gibi kurum ve kuruluşların ithalat kontrollerini bizzat yapmaya çalışmaları yerine sadece mevzuata ilişkin hususlarda görev yapmaları sağlanmalı.

Gümrük

Gümrüklerde yapılan denetimlerin tek bir çatı altında toplanması ve şu an gümrüklerde kontrol yapan kuruluşların iç piyasaya yönelik kontrollere yönlendirilmesi,

Diğer bütün gelişmiş ülkelerde olduğu gibi sınır kontrollerinin tamamının gümrük kapılarında, gümrük idaresinin kontrolünde olan "one stop agency"lerde yapılması sağlanmalı ve geçmişte siyasi nedenlerle açılmış olan gümrük kapılarının ve laboratuvarlarının sayısı azaltılarak altyapıları güçlendirilmeli,

Gümrüklerde ihtisaslaşmaya gidilmeli ve mevcut uzman personel sayısının hızla artırılmalı, Gümrük Teşkilatı ile ilgili yasanın kısa sürede kanunlaşması sağlanmalı,

Gümrük Müşavirliği ile ilgili olarak Yeminli Mali Müşavirlik düzenlemelerine benzer bir yasal düzenleme yapılması sağlanmalı,

Gümrüklerde yolsuzluğa ilişkin iddialar ile etkin mücadele sağlanmalı,

Ekonomik etkili bir gümrük rejimi olan dahilde işleme rejiminin her safhasının gümrük idaresince kontrol edilmesi sağlanmalı,

Kaçakçılık kanunu günümüz ihtiyaçlarına cevap verecek hale getirilmeli,

Ticaret Hukuku

Türk işletmelerine gelecek doğrudan yatırımın sadece %50'nin üstündeki hisse oranlı iştiraklerle sınırlı olduğu gerçeği göz önüne alınarak, azınlık haklarının etkin bir şekilde korunmasının sağlanması,

Ortakların ve özellikle azınlığın bilgi edinme hakkının güçlendirilmesi,

Ortakları şirketin işleyişi hakkında aydınlatmak amacıyla hangi olay ve gelişmelerin genel kurulda veya genel kurul öncesinde ortaklara açıklanacağına ilişkin kanunen hüküm altına alınması,

Önemli miktarda duran varlık satımı gibi ortaklar açısından önem arz eden konularda ortakların söz sahibi olabilmelerine ilişkin düzenlemelerin yapılması,

Şirket ortaklarının etkin olarak genel kurula katılma ve oy kullanmalarının sağlanması ve genel kurulda fiziken bulunmayan pay sahiplerinin oylarını vekil aracılığı ile kullanması imkanı haricinde teknolojik olanaklardan yararlanmak suretiyle (telefon, elektronik oy kullanımı gibi) kullanabilmelerinin mümkün kılınması,

Teknolojik olanaklardan yararlanarak yapılan sözleşmelerin genel olarak düzenlenmesi,

Birikimli oy sisteminin halka açık olmayan şirketlerde de tanıtılıp, yaygınlaştırılması, hatta bazı hallerde yasal zorunluluk olarak öngörülmesi,

Halka açık anonim şirketlerde olduğu gibi azınlık oranının %5 olarak saptanması,

Halka açık olmayan şirketlerde de ara dönem kâr dağıtımına olanak sağlanması,

Mali durumu bozulmaya başlayan şirketlerin ve bunların alacaklılarının daha etkin olarak korunduğu bir modelin geliştirilmesi,

Gerek yönetim kurulu kararlarının iptal edilebilirliğine, gerekse zarara uğrayan ortakların tazminat davası açma yoluna gitmelerine ilişkin düzenlemelerin uluslararası yaklaşımlar dikkate alınarak yeniden ele alınması,

Gerek ticaret hukuku, gerekse vergi mevzuatımızda yapılacak değişikliklerle şirket çalışanlarının çalıştıkları şirkete vergisel yükümlülükler yaratmadan ortak olabilmelerini sağlayacak düzenlemelerin yapılması,

İç denetimin etkinliğinin artırılması için şirket denetçilerinin mali müşavir, yeminli mali müşavir ya da sertifikalı iç denetçi sınavında başarılı olan kişiler arasından seçilmesi, seçilecek kişilerin bir kısmının şirketin azınlık pay sahiplerinin göstereceği

adaylardan olması, denetim kurulunun denetim programının usullerini ve görevlerini ayrıntılı olarak belirten denetim yönetmeliği hazırlamaları, söz konusu yönetmelikte öngörülen görevleri hangi kapsamda yerine getirdiklerini açıklayan bir raporun her yıl şirket genel kurulunda ilan edilmesi, denetçilerin şirket hesaplarını ya da mali tabloları etkileyebilecek hususların görüşüldüğü yönetim kurulu toplantılarına katılmalarını zorunlu kılan düzenlemelerin yapılması,

Şirket bölünmeleri ve hisse değişimi konusunda, hazırlanmış olan TTK taslağında yer alan hükümlerin süratle yasalaşması ve TTK m. 404 hükmünün gözden geçirilmesi,

Türk konkordato sisteminin gözden geçirilerek, sıkı bir denetim getirilmek ve kötüye kullanıma meydan vermemek kaydıyla, aciz haline düşmüş olan işletmelerin mali durumlarının iyileştirilmesine fırsat vermek üzere tüm alacakların konkordatoya tabi kılınması ilkesinin benimsenmesi,

İflasın ertelenmesi kurumunun ayrıntılı bir düzenlemeye kavuşturularak sadece borca batık olma halinde değil, tüm doğrudan doğruya iflas sebepleri bakımından kabul edilmesi,

İflasta imtiyazlı alacaklıların sayısının azaltılması ve daha adil bir paylaşımın sağlanması,

Hem iflasın tasfiyesinde hem de iflas dışında sona erme nedeniyle yapılan tasfiye işleminde, iflas idaresine veya tasfiye memurlarına paraya çevrilen malvarlığını nemalandırma yükümlülüğünün getirilmesi.

Usul Hukuku - Tahkim - Alternatif Uyuşmazlık Çözme Yöntemleri

Enflasyon etkisinden yararlanmak gibi sebeplerle davanın sonuçlanmasını uzatmak istediği anlaşılan kötü niyetli davalıların, gecikme faizinin yanında bir tazminata da mahkum edilebilmesi için gerekli yasal zeminin hazırlanması,

Ulusal tahkim uygulamasının yaygınlaştırılmasını teşvik etmek, uygulayıcıların tahkim sistemini tanımlarını ve çekinmeden hukuki ilişkilerinde kullanabilmelerini sağlamak amacıyla Hukuk Fakülteleri ve Adalet Bakanlığı gibi kamu kurumlarının yanında Barolar, Sanayi ve Ticaret Odaları gibi meslek örgütleri tarafından işbirliği ile desteklenecek olan yaygın bir tanıtım-eğitim programının yürütülmesi,

Hakem kararlarının tenfizinde harç alınmaması, kurumsal tahkim sözleşmelerinin damga vergisinden müstesna kılınması gibi vergisel teşviklerle tahkim uygulamasının desteklenmesi,

Ulusal tahkim uygulamasında ülkemizde kurumsal tahkimin güçlendirilmesi,

Tahkim hükümlerine göre mahkemece verilecek kararların onanmasına veya bozulmasına ilişkin kararlara karşı karar düzeltme yolunun açılması,

Maddi hukuka aykırılık sebebiyle hakem kararlarının temyiz edilememesinin sağlanması,

Uyuşmazlıkların müzakereler, uzlaştırma, teknik bilirkişilik veya ön hakemlik yollarıyla

çözümünü mümkün ve etkin kılmak için gerekli mevzuatın veya mevzuat değişikliklerinin yürürlüğe konması.

Fikri haklar

Diğer ülkelerin Patent Enstitüleri, Baroları ve Kültür Bakanlıkları ile yoğun değişim programları uygulanarak uzmanların profesyonel bilgilerinin geliştirilmesi, polis ve gümrüklerin, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları ihlallerinin zararı konusunda bilinçlendirilmesi,

Teknik altyapının (teçhizatın) güçlendirilmesi.

Yabancı sermaye mevzuatı

Her bir uluslararası yatırımcının en az 50,000 ABD Doları tutarında sermaye getirme şartının kaldırılması,

Yabancı sermaye mevzuatına ilişkin hazırlanmış olan taslakların süratle yürürlüğe girmesi.

Özelleştirme

Türkiye uluslararası sermaye açısından rekabet içerisinde bulunduğu ülkelerle karşılaştırıldığında özellikle özelleştirme yoluyla gerçekleşen doğrudan yatırım girişi açısından oldukça başarısız bir performans sergilemektedir. Uluslararası sermaye için gerekli ön koşulların sağlanması ve yatırım ortamının iyileştirilmesi, özelleştirme yoluyla gerçekleşecek yatırımlar açısından Türkiye'ye olan güveni arttıracaktır. Türkiye'nin de içinde bulunduğu 36 gelişmekte olan ülkede yapılan bir çalışma özelleştirmeden sağlanan her ABD Doları için 0.88 ABD Doları tutarında yeni doğrudan yatırımın ülkeye girdiğini göstermektedir. Bu çerçevede devlet teşekküllerinin özelleştirilmesinin süratle gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

11.3. Kurumsal Yapı ve İşgücü

Türk Sanayii'nin uluslararası sermaye ve doğrudan yatırımlar konusunda bilgilendirilmesi, ve bu alandaki yaklaşımının ve rekabet gücünün geliştirilmesi Türkiye'nin doğrudan yatırımlar içinde aldığı payın artışına katkıda bulunacaktır. Yaklaşım konusunda yaratılacak farklılıkların raporun 7.2 bölümünde Türk Sanayii açısından karşılaşılan sorunlar başlığı altında yer alan problemleri asgariye indirerek, Türk Sanayii'nin uluslararası sermaye nezdindeki konumunu olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir.

Yatırım ortamına yönelik düzenleme ve uygulamaların dışında Türk Sanayii'ni uluslararası sermaye açısından avantajlı bir konuma yükseltebilmek için yapılacak diğer çalışmaların iki ana konuda yoğunlaşması gerekmektedir.

Kurumsal yapıya yönelik programlar

Türkiye'nin sosyokültürel yapısından ve eğitim sisteminden kaynaklanan birçok nitelik Türk şirketlerinin faaliyetlerine ve yönetim şekillerine yansımaktadır. Örnek vermek gerekirse aile işletmesi kimliği, patron şirketi yapısı, uzun vadeli strateji eksikliği, global düşünce

yapısının ve ortaklık kültürünün oluşmaması Türk iş dünyasında gözlemlenen davranış biçimleri arasında yer almaktadır. Bu davranış biçimlerini değiştirmeye yönelik izlenecek politikalar ve sistematik çabalar, uluslararası yatırımcılar açısından olumlu karşılanacağı gibi, aynı zamanda Türk şirketlerinin kurumsal yapılarını ve dolayısıyla da performanslarını da etkileyebilecektir. Bunlar arasında ağırlıklı olarak şirketlerin ve şirket hissedarlarının genel bilgi donanımlarını artırarak düşünce tarzlarını değiştirmek ve bu farklılıkların şirketlerin faaliyetlerine yansıtılmasını sağlamak öne çıkmaktadır. Böyle bir değişim ancak iyi planlanmış eğitimler aracılığıyla gerçekleşebilir; bu çerçevede tasarlanan programlar şirket hissedarlarına yönelik ve şirketlerin yapısına yönelik olmak üzere iki ayrı düzeyde tasarlanmalıdır.

Şirket hissedarlarına yönelik seminer ve eğitim programları şirket bünyesinde değişimi amaçlayan diğer programlara fırsat tanıyacağından öncelikli olarak ele alınmalıdır. Bu programlar ulusal ve/veya uluslararası kaynaklardan finansman desteği sağlanarak, yerel sanayi ve ticaret odaları aracılığıyla, konusunda uzman olan akademisyenler ve gerek yerli gerek uluslararası sermayeye danışmanlık veren kurumlardan yararlanılarak gerçekleştirilebilir. Bu gibi programlar aşağıdaki konular dikkate alınarak geliştirilmelidir:

- Modern yönetim teknikleri (satış, pazarlama, stok yönetimi vb)
- Stratejik planlama
- Şirket değerini arttıran faktörler ve değerlendirme teknikleri
- Gayri maddi varlık yönetimi (marka bilinci, insan kaynakları)
- Uluslararası sermaye ve yatırım süreci

Türkiye'deki işletmelerin %99.8'ini oluşturan ve istihdamın %55'ini gerçekleştiren KOBİ'lere yönelik olarak, yukarıda bahsedilen türden geliştirilen danışmanlık hizmetleri halihazırda mevcuttur. Öte yandan, hizmetlerin yaygınlaştırılması için bu hizmetlerin tanıtımının yapılması ve desteklenmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede halihazırda mevcut olan danışmanlık hizmetlerinin kapsadığı alanlar genişletilerek sanayi ve ticaret odaları ve örgütlerinin öncülüğünde şirketlere yönelik programlar oluşturulabilir. Örneğin KOBİ'lerin finansal yönetim, yönetim bilgisi, pazarlama teknikleri, pazar araştırmaları, markalaşma, ihracat finansmanı ve dış ticaret mevzuatı, verimlilik ve toplam kalite alanlarında yoğunlaşan sorunlarına yönelik olarak bilgilendirme toplantıları, eğitim ve danışmanlık hizmetleri yaygınlaştırılmalıdır. Bunlara ilaveten oluşturulacak yeni projelerle, Türkiye çapında büyük ölçekli olarak nitelendirilen ancak dünya çapında KOBİ kategorisine giren şirketlerin de dahil edilmesiyle şirket değeri, uluslararası sermaye ve yatırım süreci gibi konular hakkında bilgilendirme toplantıları ve danışmanlık hizmetleri sağlanabilir.

Kurumsal yapıyı iyileştirmeye yönelik örnek model

Mali ve reel sektörlerin ihtiyaçlarının kesiştiği beka sorununun her iki sektörde en güncel konu olduğu bir noktada Türkiye'de işletmelerin %99.8'ini oluşturan KOBİ'lerin kurumsal altyapılarının desteklenmesi ve uzun vadeli finansman ihtiyacının giderilmesi için önerilebilecek bir alternatif ise, **RSYO modeli ve son zamanlarda üzerinde sıkça durulan Aktif Yönetim Şirketi (Genel Finans ortaklığı) modelinin karması niteliğinde bir oluşumun hayata geçirilmesidir**. Bu oluşum hem KOBİ'lerin kurumsal altyapısını destekleyecek hem de KOBİ'lerin uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılayacaktır.

Bu oluşum meslek odaları, bankalar, uluslararası finans kurumları, KOSGEB ve diğer yatırımcılar tarafından oluşturulabilir. Ancak, anılan oluşum mutlaka vergisel bazı teşviklerle desteklenmelidir.

Kredilendirme işlemlerini önceden hazırlanmış bir risk derecelendirme yönergesine bağlı kalarak yapacak olan ve genel finans ortaklıklarının yetki alanına giren varlığa dayalı menkul kıymet ihraç etme yetkisi ile de donatılabilecek olan bu kurumun esnek ve belli bir stratejik odaklanmaya sahip yapısı sayesinde hem KOBİ'lere sermaye ya da hisse senedine dönüştürülebilir tahvil vb. yöntemlerle güçlü bir destek sağlayabileceği hem de uzun vadede mali sektörün yeniden şekillenen gerçek bankacılık ihtiyaçlarına cevap vereceği düşünülmektedir.

İşgücü ve verimlilik

Türkiye'nin oldukça yüksek genç nüfus oranının uluslararası yatırımcıları çekebilecek cazip faktör haline getirebilmesi için, işgücü niteliğini ve verimliliğini geliştirmesi gerekmektedir. Verimlilik kıyaslamasında çalışan kişi başına GSMH incelendiğinde¹²⁷ Türkiye'nin uluslararası sermaye açısından rekabet ettiği birçok ülkenin gerisinde kaldığı görülmüştür. Bu sebeple, eğitim, öğretim, ARGE amaçlı yatırımlar desteklenmeli ve artırılmalıdır.

IMD 1999 raporu verileri incelendiğinde, işgücü niteliği ve işgücü yönetimi açısından Türkiye'nin geliştirilmeye açık alanları ve bu alanlarda Türkiye'nin 47 ülke arasında yapılan karşılaştırmada yer aldığı sıra aşağıdaki tabloda belirtilmektedir.

Tablo 26: Türkiye- Geliştirilmesi gereken alanlar (Örnek veriler)

Geliştirilmesi gereken alanlar	Sıralama
Öğrenci-öğretmen oranı	41
İmalat sanayinde işgücü birim maliyetleri	44
İşgücü verimliliği	39
Bilimsel İşbirliği	39
ARGE' ye yapılan yatırımlar%	37
ARGE'YE ayrılan kişi başı yatırım oranı	37
Okur-yazar oranı	46
Eğitime ayrılan kamu harcaması	43

Kaynak: IMD, The World Competitiveness Yearbook, 1999

Türkiye'nin eğitim konusuna öncelik vermesi ve eğitimin bütçedeki payı arttırarak nitelikli işgücü yaratması gerekmektedir.

Çeşitli sektörlerdeki yığılmayı önlemek için iş dünyasının ihtiyaçları ve hızla gelişen sektörler belirlenerek artan talebe cevap verebilecek esnek eğitim ve öğretim sistemleri tasarlanmalı

127 IMD, The World Competitiveness Yearbook, 2001

ve bir an evvel uygulamaya geçirilebilmelidir. Bu konularda yerel sanayi ve ticaret odaları öncülüğünde, devlet ve özel sektör arasında işbirliği sağlanarak nitelikli işgücü talebinin yoğun olarak yaşanması beklenen sektörlerin belirlenmesi ve tasarlanacak çerçeveye için gerekli bilgilerin toplanması ve analiz edilmesi gerekmektedir. Üniversite ve meslek okulları haricinde mavi yakalı işgücünün geliştirilmesine yönelik teknik beceri kursları açılmalı ve sertifikasyona yönelik programlar oluşturulmalıdır.

Teknik beceri ve sertifikasyon programları iş dünyasından gelen talep ve dünya çapında sektörlerin gelişimleri değerlendirilerek tasarlanmalıdır. Eğitim programları hazırlanırken, üniversitelerdeki uzmanlardan ve özel sektörde çalışan profesyonellerden yararlanılarak eğitimler teorik ve pratik açılarından dengelenmelidir.

11.4. Tanıtım faaliyetleri

Türkiye uluslararası sermaye yatırımları açısından çok önemli bir potansiyele sahiptir. Ancak, yoğun tanıtım faaliyetleri ve yatırımcılara sağladıkları kolaylıklarla öne geçen rakip ülkeler karşısında en az aynı etkinlikte bazı düzenlemelere gidilmediği takdirde, Türkiye açısından çok önemli fırsatlar kaçırılacaktır.

Yapılan araştırmalar ve global arenada uluslararası sermaye akışlarının incelenmesi neticesinde varılan sonuçlardan biri, bazı ülkelerin belirli bazı nitelikleri nedeniyle yatırım ortamlarındaki tüm olumsuzluklara rağmen uluslararası yatırımları çekmeye devam etmesidir. Bu duruma en iyi örneklerden birini teşkil eden Çin, yatırımcıların altyapı eksiklikleri, arsa ve bina gibi bazı temel girdilerin pahalılığı, yoğun bürokrasi ve belirsiz kurallar hakkındaki tüm eleştirilerine rağmen, geniş iç pazar hacmi ve ekonomik gelişme potansiyeli sayesinde en çok doğrudan yatırım çeken ülkeler arasına girmeyi başarmaktadır. Benzer bir durum Brezilya için de geçerlidir.

Bu açıdan bakıldığında pazar hacmi, genç ve dinamik nüfusu, bölgesel pazarlar açısından ideal konumu ve pek çok ülkeden liberal mevzuatı ile Türkiye, uluslararası sermayeye çok önemli fırsatlar sunmaktadır. Dolayısıyla, ivedilikle ele alınarak bir çözüme ulaştırılması gereken ekonomik dinamikler, bürokratik engeller ve uygulamaya ilişkin sorunlara rağmen, Türkiye'nin mevcut yapısıyla dahi uluslararası sermayeden daha fazla pay alabiliyor olması gerekmektedir.

Bu çerçevede, doğrudan yatırıma yönelik tanıtım faaliyetlerinin yeniden düzenlenmesinin Türkiye'nin uluslararası sermaye akışlarından aldığı paya olumlu katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Ancak, burada önemle üzerinde durulması gereken bir nokta, bu faaliyetlerin yatırım ortamının iyileştirilmesine ilişkin çalışmalarla paralel gitme zorunluluğudur. Yatırım ortamındaki sorunların bu girişimleri kısıtlayıcı etkilerinin yanısıra, yaşanan aksaklık veya olumsuz tecrübelerin yürütülen tanıtım faaliyetleri dolayısı ile uluslararası arenada göz önüne çıkması doğrudan yatırımlar açısından beklenenin aksine negatif etkide bulunabilir.

Türkiye'nin rakibi olarak değerlendirilebilecek ülkelerin yoğun ve etkin tanıtım programlarına başlamaları Türkiye'nin doğrudan yatırım çekme açısından giderek daha rekabetçi bir ortamda yer alacağını göstermektedir. Dolayısıyla, Türkiye uluslararası sermaye girişini arttırıcı yatırım promosyonları ile ilgili aktivitelerini ve ülkesel imaj sorununu çözecek uygulamaları en kısa sürede başlatmaz ise, pek çok yatırım olanağı açısından rakibi ülkeler karşısında dezavantajlı konuma düşecektir.

Bu çerçevede, tanıtım faaliyetlerine ilişkin olarak mevcut Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nün fonksiyonlarının ötesinde, İrlanda yatırım promosyon ajansı modelini örnek alan ve özel kanunla Başbakanlık'a bağlı olarak kurulacak bir Uluslararası Yatırımlar İdaresi Başkanlığı alternatifi değerlendirilmesi gerektiği düşünülmektedir. Şubeler vasıtasıyla yurtdışında da çeşitli faaliyetlerde bulunacak böyle bir idarenin hayata geçirilmesi aşamasında dikkate alınması gereken konu ve öneriler aşağıda başlıklar altında özetlenmiştir.

Yatırımcıların tek bir merciyle muhatap olması; Uluslararası sermayenin yatırım aşamasında karşılaştığı en büyük sorunlardan biri bürokratik işlemlerde yaşanan çokbaşlılıktır. Yabancı bir ülkede yatırım yapmanın getirdiği doğal zorluk ve idari yükün yanısıra, ilgili ülkede tamamlanması gereken prosedürlerin ve bunlarla ilgili olarak başvurulması gereken mercilerin çokluğu başlı başına bir yük ve karmaşa oluşturmaktadır. Bu nedenle, uluslararası sermaye yatırımlarına ilişkin idari işlemlerin tek bir merci elinden yürütülmesi ya da en azından tüm bu işlemlerin tek bir merci tarafından koordine edilmesi yönünde çalışmalar yapılmalıdır.

Veri tabanı oluşturulması; Uluslararası sermaye, yatırım ortamına ilişkin bilgi ve güncel istatistiklerin temin edilebiliyor olmasına çok önem vermektedir. Bu çerçevede, yatırıma uygun bina ve arsaların mevcudiyetinden ilgili bölgedeki temel girdilerin ortalama maliyetine kadar, yatırımın her aşamasında ihtiyaç duyulacak güvenilir ve güncel bilgilerin yatırımcıların kullanımına açık tek bir veri tabanında toplanması gerekmektedir.

Bireysel yatırımcıların temsili; Pek çok farklı mercinin yanısıra, aynı kurumun içindeki farklı yetkililerle muhatap olmak, yatırımcı açısından zaman kaybına neden olan unsurlardan bir başkasıdır. Bu nedenle, Çek Cumhuriyeti'nin ulusal yatırım promosyon ajansı CzechInvest'de olduğu gibi, yatırımı başından sonuna takip edecek bir yetkili tahsisini öngören bir "yatırımcı temsilcisi müessesesinin" yerleştirilmesi faydalı olabilecektir. Bu şekilde, uluslararası yatırımcının hangi konuda kimlerle muhatap olması gerektiği konusundaki soru işaretleri ve sıkıntıları ortadan kaldırılabilir. Bunun yanısıra, ilgili yetkililerin aynı yatırımcıyla yatırımın her aşamasında diyalog içinde bulunması hem gereksiz zaman kayıplarından tasarrufu sağlayacak, hem yatırımcının sahiplenilme ve önemsenme ihtiyacını karşılayacak, hem de idarenin yatırımcılar tarafından karşılaşılan sorunları birebir tecrübe ederek bu sorunların çözümünde aktif rol oynamasına etki edebilecektir.

Sektörel odaklanma; Tanıtım faaliyetlerinin ileri teknoloji gerektiren veya yüksek istihdam kapasitesi yaratan iş dalları gibi, Türkiye'nin stratejik hedefleri doğrultusunda seçilen bazı sektörler üzerinde yoğunlaştırılmasının, çok daha geniş bir hedef kitleye yöneltilmesine kıyasla daha gerçekçi ve etkin olacağı düşünülmektedir. Kaynak ve eforların belirlenen bazı sektörler üzerinde odaklanması, ulaşılabilir ve ölçülebilir hedefler tespit edilebilmesini sağlayarak sonuca ulaşma ihtimalini yükseltecektir. Aynı zamanda, tüm yatırımcılara benzer bir tanıtım ve hizmet paketi sunmak yerine, sektörel odaklanma sonucu belirli sektörlerin kendilerine has ihtiyaç ve sorunlarını kavrama imkanı bulan uzmanlar, bu sektör mensupları için gerçek bir katma değer ifade edecek hizmet paketleri geliştirebilecektir.

Bölgesel merkezler; Sektörel ayrımların ötesinde, farklı bölgelerde yapılan yatırımlar için de farklı bazı ihtiyaçlar söz konusudur. Bu nedenle, tüm yatırımların tek bir merkezden yönetilmeye çalışılmasının yerine, İrlanda modelinde olduğu gibi farklı bölgelerde ana merkeze bağlı olarak çalışacak bölgesel merkezlerinin kurulması hem yatırımcılar açısından ihtiyaç duyulan yardıma daha hızlı ulaşılabilmesini, hem de ilgili bölgelerin farklı konumları göz önünde bulundurularak bu merkezlerin buldukları bölgelerin ihtiyaçlarına göre

belirlenen farklı hedefler doğrultusunda faaliyet gösterebilmelerini sağlayacaktır. Böyle bir uygulamaya Güneydoğu Anadolu gibi gelişmede öncelikli yörelerde pilot merkezler kurmak suretiyle başlanabilir.

Turizm tanıtım idaresi; Türkiye'nin halihazırda en iddialı, rekabet açısından da en avantajlı olduğu sektörlerden biri olan turizmin de kendisine özel bir idare ile desteklenmesinin daha etkili olacağı düşünülmektedir. Burada bahsedilen merci politik değil, idari bir kurum veya kurul olarak örgütlenerek, doğrudan hedef bölgelerdeki yerel yönetimler ve ilgili kuruluşlarla işbirliği içinde faaliyet göstermelidir.

EK 1
Stratejik
Plan

Stratejik planın gerçekleştirilmesi için sunulan öneriler yatırım ortamına, kurumsal yapıya ve tanıtım faaliyetlerine yönelik olarak sınıflandırılmıştır. Öte yandan bu önerilerin doğrudan yatırım girişlerine olumlu etki edebilmesi için öncelikle ön koşul olarak nitelendirilen hukuki güvenlik, idari ve ekonomik istikrarın sağlanmış olması gerekmektedir. Aksi takdirde aşağıda sunulan öneriler yerine getirilse dahi istenen faydaları sağlamak mümkün olmayacaktır. Sunulan öneriler yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik olup, hem yerli hem de uluslararası yatırımcı için gerekli şartları temsil etmektedir. Bu önerilerin gerçekleştirilmesinde aşağıda belirtilen yetkili mercilerin yanısıra tüm ilgili kurum ve kuruluşların da rol alması gerekmektedir.

Ana Konu	Konu	İlgili kurum ve kuruluşlar
Yatırım ortamına yönelik öneriler		
Muhasebe altyapısı	Uluslararası muhasebe standartlarının ve enflasyon muhasebesinin kabulü ve buna paralel vergi mevzuatı değişikliklerinin hayata geçirilmesi için gerekli çalışmaların başlatılması	TBMM Maliye Bakanlığı
	Türk işletmelerinin muhasebe altyapısının güçlendirilmesi için denetimlerin artırılması, meslek örgütlerinin öncülüğünde eğitim programlarının düzenlenmesi, adil ve etkin bir yatırım sisteminin getirilmesi.	Maliye Bakanlığı Meslek örgütleri
Adalet sistemi	Adalet sistemine bütçeden daha fazla pay ayrılması, yargı ve icra harçlarının tamamen Adalet Bakanlığı bünyesinde bırakılması gibi bir yöntemle adalet sistemindeki kaynak eksikliğinin giderilmesi,	TBMM
	Adalet organlarının teknolojik altyapıya kavuşturulması	Adalet Bakanlığı
	Adli personelin uygun eğitime sahip kişiler arasından seçilmesi ve çalışma yaşamları süresince daha çağdaş eğitim olanaklarına sahip olmalarının sağlanması,	Adalet Bakanlığı
	Adalet organları arasında bilgisayar ağının kurulması, ve bilgi akışının sağlanması	Adalet Bakanlığı
	Bilgisayar ağı, internet ve elektronik posta aracılığıyla adalet organlarına, mevzuata ve bilimsel içtihatlarla ulaşma olanakları sağlanması.	Adalet Bakanlığı

Ana Konu	Konu	İlgili kurum ve kuruluşlar
Vergi-Teşvikler-Bürokrasi	Vergi ve teşvik mevzuatından başlayarak mevzuatın basitleştirilmesi.	TBMM, Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı, Başbakanlık AB Genel Sekreterliği
	Yatırımcılardan istenen bilgi ve belgelerin azaltılması.	TBMM, Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı.
	İdaresi birden çok kurum tarafından gerçekleştirilen, teşvik politikalarının tek elden belirlenebilmesi için gerekli yasal ve idari değişikliklerin Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan sorumlulukları da göz önüne alınarak gerçekleştirilmesi.	TBMM, Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı, Başbakanlık AB Genel Sekreterliği
	Yatırım teşviklerinin uygulanması bakımından teşvik belgesiz sisteme geçilmesi ve vergisel teşvikler konusunda genel bir revizyona gidilerek bu teşviklerin vergi sistemine dahil edilmesi.	TBMM, Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı.
	Yatırım indirimi üzerinden fon payı dahil %19.8 oranında yapılan stopajın kaldırılması.	TBMM, Maliye Bakanlığı
	KDV ve BSMV'nin birbirinden mahsubuna imkan tanınması suretiyle kredi maliyetlerinin düşürülmesi.	TBMM, Maliye Bakanlığı
	KDV idarelerinin kısa sürede yapılabilmemesinin sağlanması.	Maliye Bakanlığı
	Finansman gider kısıtlaması uygulamasına son verilmesi.	TBMM, Maliye Bakanlığı
	Kayıtdışı ekonominin kayıt altına alınabilmesi için çalışmalara daha fazla önem verilmesi.	Hükümet, Maliye Bakanlığı
	İstihdam maliyetlerinin düşürülmesini teminen vergi ve sosyal güvenlik kesintilerinin azaltılması suretiyle kayıtdışılığın yarattığı haksız rekabetin önüne geçilmesi.	TBMM, Maliye Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı
	Asgari ücret düzeyindeki ücret gelirinin gelir vergisi matrahından indirim konusu yapılması sağlanarak çalışanların ekonomik tasarruf-tüketim güçlerinin artırılması.	TBMM, Maliye Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı
	Mali konsolidasyona olanak sağlanması.	TBMM, Maliye Bakanlığı

Ana Konu	Konu	İlgili kurum ve kuruluşlar
Ticaret Hukuku	<p>Türk işletmelerine gelecek doğrudan yatırımın sadece %50'nin üstündeki hisse oranlılı iştiraklerle sınırlı olduğu gerçeği göz önüne alınarak, azınlık haklarının etkin bir şekilde korunmasının sağlanması,</p> <p>Ortakların ve özellikle azınlığın bilgi edinme hakkının güçlendirilmesi,</p> <p>Ortakları şirketin işleyişi hakkında aydınlatmak amacıyla hangi olay ve gelişmelerin genel kurulda veya genel kurul öncesinde ortaklara açıklanacağına ilişkin kanunen hüküm altına alınması,</p> <p>Önemli miktarda duran varlık satımı gibi ortaklar açısından önem arz eden konularda ortakların söz sahibi olabilmelerine ilişkin düzenlemelerin yapılması,</p> <p>Teknolojik olanaklardan yararlanılarak yapılan sözleşmelerin genel olarak düzenlenmesi,</p> <p>Birikimli oy sisteminin halka açık olmayan şirketlerde de tanıtılıp yaygınlaştırılması, hatta bazı hallerde yasal zorunluluk olarak öngörülmesi</p> <p>Halka açık anonim şirketlerde olduğu gibi azınlık oranının %5 olarak saptanması,</p> <p>Halka açık olmayan şirketlerde de ara dönem kar dağıtımına olanak sağlanması,</p> <p>Mali durumu bozulmaya başlayan şirketlerin ve bunların alacaklılarının daha etkin olarak korunduğu bir modelin geliştirilmesi,</p>	<p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p> <p>TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</p>

Ana Konu	Konu	İlgili kurum ve kuruluşlar
Ticaret Hukuku	Gerek yönetim kurulu kararlarının iptal edilebilirliğine, gerekse zarara uğrayan ortakların tazminat davası açma yoluna gitmelerine ilişkin düzenlemelerin uluslararası yaklaşımlar dikkate alınarak yeniden ele alınması,	TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	Gerek ticaret hukuku, gerekse vergi mevzuatımızda yapılacak değişikliklerle şirket çalışanlarının çalışmaları şirkete vergisel yükümlülükler yaratmadan ortak olabilmelerini sağlayacak düzenlemelerin yapılması,	TBMM, Maliye Bakanlığı, SPK, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	İç denetimin etkinliğinin artırılmasını sağlayacak düzenlemelerin yapılması,	TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	Şirket bölümleri ve hisse değişimi konusunda, hazırlanmış olan TTK taslağında yer alan hükümlerin süratle yasalaşması ve TTK m. 404 hükümünün gözden geçirilmesi.	TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	Türk konkordato sisteminin gözden geçirilerek, sıkı bir denetim getirilmek ve kötüye kullanımına meydan vermemek kaydıyla, aciz haline düşmüş olan işletmelerin mali durumlarının iyileştirilmesine fırsat vermek üzere tüm alacakların konkordatoya tabi kılınması ilkesinin benimsenmesi,	TBMM, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	İflasın ertelenmesi kurumunun ayrıntılı bir düzenlemeye kavuşturularak sadece borca batık olma halinde değil, tüm doğrudan doğruya iflas sebepleri bakımından kabul edilmesi,	TBMM
	İflasta imtiyazlı alacaklıların sayısının azaltılması ve daha adil bir paylaşımın sağlanması,	TBMM
	Hem iflasın tasfiyesinde hem de iflas dışında sona erme nedeniyle yapılan tasfiye işleminde, iflas idaresine veya tasfiye memurlarına paraya çevrilen malvarlığını nemalandırma yükümlülüğünün getirilmesi,	TBMM

Ana Konu	Konu	İlgili kurum ve kuruluşlar
Usul Hukuku - Tahkim - Alternatif Uyuşmazlık Çözme Yöntemleri	Enflasyon etkisinden yararlanmak gibi sebeplerle davanın sonuçlanmasını uzatmak istediği anlaşılan kötü niyetli davahların, gecikme faizinin yanında bir tazminata da mahkum edilebilmesi için gerekli yasal zeminin hazırlanması.	TBMM
	Ulusal tahkim uygulamasının yaygınlaştırılmasını teşvik etmek, uygulayıcıların tahkim sistemini tanımlarını ve çekinmeden hukuki ilişkilerinde kullanabilmelerini sağlamak amacıyla Hukuk Fakülteleri ve Adalet Bakanlığı gibi kamu kurumlarının yanında Barolar, Sanayi ve Ticaret Odaları gibi meslek örgütleri tarafından işbirliği ile desteklenecek olan yaygın bir tanıtım-egitim programının yürütülmesi.	Hukuk Fakülteleri, Adalet Bakanlığı, Barolar, Sanayi ve Ticaret Odaları gibi meslek örgütleri
	Hakem kararlarının tenfizinde harç alınmaması, kurumsal tahkim sözleşmelerinin damga vergisinden müstesna kılınması gibi vergisel teşviklerle tahkim uygulamasının desteklenmesi.	TBMM, Maliye Bakanlığı
	Ulusal tahkim uygulamasında ülkemizde kurumsal tahkimin güçlendirilmesi.	TOBB ve diğer Meslek Odaları
	Tahkim hükümlerine göre mahkemece verilecek kararların onanmasına veya bozulmasına ilişkin kararlara karşı karar düzeltme yolunun açılması.	TBMM
	Maddi hukuka aykırılık sebebiyle hakem kararlarının temyiz edilememesinin sağlanması.	Yargıtay veya TBMM
	Uyuşmazlıkların müzakereler, uzlaştırma, teknik bilirkişilik veya ön hakemlik yollarıyla çözümünü mümkün ve etkin kılmak için gerekli mevzuatın veya mevzuat değişikliklerinin yürürlüğe konması.	TBMM

Ana Konu	Konu	İlgili kurum ve kuruluşlar
Gümrük	Gümrüklerde yapılan denetimlerin tek bir çatı altında toplanması ve şu an gümrüklerde kontrol yapan kuruluşların iç piyasaya yönelik kontrollere yönlendirilmesi.	TBMM, Tarım Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, TSE, DTM, Gümrük Müsteşarlığı
	Diğer bütün gelişmiş ülkelerde olduğu gibi sınır kontrollerinin tamamının gümrük kapılarında, gümrük idaresinin kontrolünde olan "one stop agency"lerde yapılması sağlanmalı ve geçmişte siyasi nedenlerle açılmış olan gümrük kapılarının ve laboratuvarlarının sayısı azaltılarak altyapıları güçlendirilmeli.	TBMM, Tarım Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, TSE, DTM, Gümrük Müsteşarlığı
	Gümrüklerde ihtisaslaşmaya gidilmeli ve mevcut uzman personel sayısı hızla artırılmalı, Gümrük Teşkilatı ile ilgili yasanın kısa sürede kanunlaşması sağlanmalı.	TBMM, Gümrük Müsteşarlığı
	Gümrük Müşavirliği ile ilgili olarak Yeminli Mali Müşavirlik düzenlemelerine benzer bir yasal düzenleme yapılması sağlanmalı	TBMM, Gümrük Müsteşarlığı
	Gümrüklerde yolsuzluğa ilişkin iddialar ile etkin mücadele sağlanmalı,	Gümrük Müsteşarlığı
	Ekonomik etkili bir gümrük rejimi olan dahilde işleme rejiminin her safhasının gümrük idaresince kontrol edilmesi sağlanmalı,	DTM, Gümrük Müsteşarlığı
	Kaçakçılık kanunu günümüz ihtiyaçlarına cevap verecek hale getirilmeli,	TBMM, Gümrük Müsteşarlığı

Ana Konu	Konu	İlgili kurum ve kuruluşlar
Fikri haklar	Diğer ülkelerin Patent Enstitüleri, Baroları ve Kültür Bakanlıkları ile yoğun değişim programları uygulanarak uzmanların profesyonel bilgilerinin geliştirilmesi, polis ve gümrüklerin, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları ihlallerinin zararı konusunda bilinçlendirilmesi.	İç İşleri Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, Kültür Bakanlığı
Yabancı sermaye mevzuatı	Teknik altyapının (teçhizatın) güçlendirilmesi.	İç İşleri Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
	Her bir uluslararası yatırımcının en az 50.000 ABD Doları tutarında sermaye getirme şartının kaldırılması.	TBMM
	Yabancı sermaye mevzuatına ilişkin hazırlanmış olan tasarıların süratle yürürlüğe girmesi.	TBMM
Özelleştirme	Özelleştirme sürecinin hızlandırılması	Hükümet, Özelleştirme İdaresi
Kurumsal yapıya ilişkin öneriler		
Kurumsal altyapı	Modern yönetim teknikleri, stratejik planlama, şirket değerini artıran faktörler ve değerlendirme teknikleri, gayrimaddi varlık yönetimi (marka bilinci, insan kaynakları) ve uluslararası sermayenin yatırım süreci konularında seminer ve eğitim programları geliştirilmesi	Ulusal ve uluslararası finans kaynakları, Meslek Odaları
	KOBİ'lerin kurumsal, sosyokültürel ve finansal sorunlarının çözümünü sağlayacak alternatif yapılar kapsamında RSYO-Aktif Yönetim Şirketi karma modelinin hayata geçirilmesi	Meslek odaları, KOSGEB, SPK, Maliye Bakanlığı, ulusal ve uluslararası finans kaynakları
Tanıtım faaliyetlerine yönelik öneriler		
Tanıtım faaliyetleri	İnlanda Promosyon Ajansı modeline benzer, tanıtım faaliyetlerinden ve tek merci olarak yatırımların başından sonuna takip ve izin işlemlerinden sorumlu, başbakanlığa bağlı bir Uluslararası Yatırımlar İdaresi Başkanlığı'nın özel kanunla oluşturulması	TBMM

Καὐνακχα

Akıncı, Ziya Yabancı Hakem Kararlarının Türkiye' de Tanınması ve Tenfizi

Anastassopolou, Ioanna G. International Encyclopaedia of Laws, Kluwer Law and Taxation Publishers, Hellas 1992

AP Worldstream (2000) 18 Nisan

Brezilya Merkez Bankası (2001) 23 Ağustos

Country Commercial Guide for Czech Republic- Fiscal Year 2001 (2000) U. S Foreign Commercial Service and the U. S Dept. of State

Country Commercial Guide for Hungary- Fiscal Year 2001 (2000) U. S Foreign Commercial Service and the U. S Dept. of State

CzechInvest Services www.eczechinvest.org

Czech Republic Investment Profile 2001 EBRD

Department of Trade and Industry (1999) "Turkey: Positioned for Business" Overseas Trade, January

Devlet Planlama Teşkilatı Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Fikri ve Sınai Hakların Uygulanması ve Korunması Özel İhtisas Komisyonu Raporu

Devlet İstatistik Enstitüsü Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı (1994) Ankara

Dunning, J.H. (1977) "Ticaret, Ekonomik Faaliyetin Mevkisi and MNE: A Search for an Eclectic Approach" in Hesselborn, P.O., Ohlin, B. & Wijkman, P.M. (eds.) "The International Allocation of Economic Activity" London: Macmillan

Dunning, J.H. (1988) "Explaining International Production" London: Unwin Hyman

Dunning, J.H. (1998) "Yerel ve Uluslararası İşletmeler: A Neglected Factor" Journal of International Business Studies 29 (1): Birinci Çeyrek

Dünya Bankası Özelleştirme Databankı (1997) IFC

EIU (2000) Country Report: Turkey 1st Quarter 2000, EIU: London

Ejder, Yılmaz Tahkim Hukukuna Genel Giriş ve Ülkemizdeki Gelişim

Emerging Markets Debt Report (1999) "Ford Otosan Drives To Market" 14 Temmuz

Erkumay, Aslı "KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalandırılması" SPK Yeterlik Etüdü, Ekim 2000, Ankara,

Ernst&Young EIM

Euromoney (1999) "Stop-Go State Sell-Off", Kasım

Euromoney (2000) "When Energy Lacks the Willpower", Şubat

Foreign Direct Investment in Africa "Trends, Constraints and Challenges" Allaova, Abdelkader & Atkin, Michael, 29 November-1 December 1993

Foreign Investment Advisory Service (2001) "A Joint Service of the International Finance Corporation and The World Bank, Administrative Barriers To Investment", June

German Investment World 2000

Günday, Metin "Uluslararası Tahkim Alanında Türkiye'de Gerçekleştirilen Yasal Düzenlemeler" TCMB Eğitim Müdürlüğü, Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye

Hungary Investment Profile 2001 EBRD

IFC (1997) "Yabancı Dış Yatırımı" Lessons of Experience 5, Uluslararası Finans Kurumu ve Yabancı Yatırım Danışma Servisi, Dünya Bankası: Washington DC

IFC (1999) "Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Özel Yatırım Eğilimleri" Discussion Paper 37, Dünya Bankası: Washington DC

IMD (1999) The World Competitiveness Yearbook 1999, 2000, 2001

IMKB <http://www.imkb.gov.tr>

International Trade Administration United States Department of Commerce, Mexico Country Commercial Guide FY 2001

Irish Trade Web www.itw.ie

İrlanda Merkez Bankası (2001)

JETRO, (2000), White Paper on Foreign Direct Investment 2000

Konuralp, H. (1999) " Medeni Usul Hukukunda İspat Kurallarının Zorlanan Sınırları", Ankara

Koteler, P., Jatusripitak, S. & Maesincee, S. Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım

Kuru, Baki (1995) Hukuk Usulü Muhakemeleri El Kitabı, İstanbul

Kuru, Baki, Aslan, Ramazan & Yılmaz, Ejder (1991) Medeni Usul Hukuku, Ankara

Loewendahl, H.B. Türkiye' nin Uluslararası Sermaye Çekmekteki Başarısı

Manuel Ortells Ramon Auf dem Wege zu einem neuen Zivilprozessrecht in Spanien: Der Vorentwurf eines neuen Zivilprozessgesetzes (Anteproyecto de Ley de Enjuicimiento Civil de 1997), Zeitschrift für internationales Zivilprozessrecht, 1998/3

Mexican Embassy to the United Kingdom Mexico's privatisation programme, Update Mexico, September 1995

Moon-Hyuck Ho Zur neueren Reform des Zivilverfahrensrechts in Korea, Zeitschrift für internationales Zivilprozessrecht, 1996/1

Müftüoğlu, Tamer (1997) "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler" , Ankara,

OECD (1997) Economic Survey Germany, Paris: OECD

OECD (1998a) "Foreign Direct Investment and Economic Development: Lessons from Six Emerging Economies" OECD: Paris

OECD (1998b) "OECD nin Uluslararası Yatırım Üzerine Çalışması" Working Papers on International Investment 1, OECD: Paris

OECD (1999a) OECD Observer: 217-218, Summer

OECD (1999b) "Globalisation of Industrial R&D: Policy Issues" OECD: Paris

Oman, C. (2000) "Policy Competition and Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI" OECD: Paris

Onaner, Mehmet "Türkiye' de Yabancı Sermaye Mevzuatı ve Yatırımları" Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İnsan Kaynakları Genel Müdürlüğü, Eğitim Müdürlüğü,

Oymak, C. (1997) "Türk Yargı Sisteminde Yeniden Yapılanma, Yargı ve Yargılamada Kalite" Tür. Bar. Bir. D, 1997/1

Palas, Ahmet (1996) "Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ'lerin gelişimi, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Verimlilik ve Teknoloji Analizleri Semineri", Ankara

Poland Investment Profile 2001 EBRD

Poroy, Tekinalp & Çamoğlu "Ortaklıklar ve Kooperatifler Hukuku" 8. Baskı, İstanbul

PricewaterhouseCoopers (2001) Doing Business In Brazil

PricewaterhouseCoopers (2001) Doing Business and Investing in Mexico

PricewaterhouseCoopers (2000) The Opacity Index, January 2001, Launching a new measure of the effects of opacity on the cost and availability of capital in countries worldwide and Investigating the Costs of Opacity: Deterred Foreign Direct Investments, April

PricewaterhouseCoopers (1999a) Doing Business and Investing in Turkey

PricewaterhouseCoopers (1999b) Solutions for Business Location Decisions

Radebough & Grey International Accounting and Multinational Enterprises

Rafael La Porta & Florencio Lopez-de-Silanes (1997) "The Benefits of Privatisation-Evidence from Mexico", Harvard University, The World Bank Group, Viewpoint June

Sader, F. (1995) "Privatising Public Enterprises and Foreign Investment in Developing Countries, 1988-93" FIAS Occasional Paper. Foreign Investment Advisory Service, International Finance Corporation and World Bank

Sarıaslan, Halil (1996) "Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayii İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler", Ankara

Soydemir, Selim (1994) "Risk Sermayesi", Ekonomik Yaklaşım Dergisi, Cilt 4, Sayı:11

Temir, Erkan (1996) "Şirketler Kesiminin Finansman Eğilimleri Anketi Sonuçları" Ankara SPK Yayınları

Trocker, Nicolo Grundlinien der Reform der Italienischen Zivilrechtspflege, Zeitschrift für internationales Zivilprozessrecht, 1996/1

UNCTAD (1998) "World Investment Report: Trends and Determinants" New York: United Nations

UNCTAD (1999) World Investment Report

UNCTAD (2001) World Investment Report

UNIDO www.unido.org

US Department of Commerce (2000) Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business, August Issue; U.S. Direct Investment Abroad: Detail for Historical-Cost Position and Related Capital and Income Flows

US Department of State (1999) 1998 Country Commercial Guide: Turkey, Bureau of Economic and Business Affairs

World Bank (1999) Global Development Finance

World Bank (1999c) World Bank Atlas

World Bank (2000) World Development Report

World Bank Privatisation Database www.worldbank.org/ecspfi/final/html/priv-tran.htm

Yargı Reformu 2000 Sempozyumu İzmir Barosu, 5-8 Nisan 2000



**İstanbul Sanayi Odası
KOBİ Şubesi**

Meşrutiyet Cad. No:118, 80050 Tepebaşı İstanbul

Tel: (0212) 252 29 00/167-311

Faks: (0212) 249 50 07

e-posta: kobi@iso.org.tr

<http://www.iso.org.tr>