Dünyanın İkinci Büyük Ekonomisi; JAPONYA

Japonlar Avrupa Topluluğu ve Avrupa pazarına şimdiden girmişler ve fethediyorlar. Türkiye'nin ve dünyanın içinde bulunduğu şartlar Japonya Türkiye ilişkilerini geliştirmeyi zorluyor

Japonya, dünyanın ikinci büyük ekonomisi olup, bulunduğu bölge itibariyle, dış ticaretinin önemli bir miktarını Uzak Doğu ülkeleri ile gerçekleştirmektedir. Asya ülkeleriyle birlikte, Japonya'nın en önemli diğer ticaret partneri ABD'dir. İhracatının yaklaşık yüzde 30'unu ABD'ye yapan Japonya için ABD pazarı en öncelikli pazarlardan. Japonya'nın ihracat kalemlerinin yarıdan fazlasını yatırım malları oluşturmaktadır. Yatırım mallarını ise, yüzde 20'şerlik pay ile dayanıklı tüketim malları (otomotiv ve elektrikli ev aletleri) ve endüstriyel girdiler oluşturur. Japonya, Güneydoğu Asya ülkelerinin giderek artan rekabetinden dolayı giderek daha fazla yüksek teknoloji ürünlerine ağırlık vermekte, katma değeri yüksek, kendine özgü ürünler üreten KOBİ türü firmaları daha çok desteklemektedir.

Türk Japon ilişkilerinin geçmişi 1889 yılına kadar gerilere gitse d, ilişkilerin gelişmesi daha çok 1960'lı yılları takip eden yıllarda olmuştur. İmparatorluk kökeninden gelen iki ülke Türkiye Japonya'ya kıyasla politik modernleş¬me çabalarına kırk yıl, ekonomik modernleşme çalışmalarına asgari altmış yıl geç başlayabilmiştir. Bu başlangıçtaki gecikmeye ilaveten Japonya süratli Türkiye ise çok yavaş ilerleyebilmiştir. Sadece fert başına düşen gelir bakımından kıyaslarsak; 1960'lı yıllarda fark sadece iki kat iken, 70'li yıllar¬da sekiz katına, 90'lı yıllarda on beş katına kadar çıkmıştır.

JAPONYA'NIN TÜRKİYE İLE TİCARETİ

Japon üst düzey özel sektör temsilcileri ve resmi makamlarınca özellikle son yıllarda, her platformda dile getirildiği üzere ilişkilerin sadece iki yönlü ticari ilişkiler çerçevesinde ele alınması Japon iş çevrelerinde rahatsızlık uyandırmaktadır. 2006 yılı itibarı ile Türkiye'nin Japonya'ya ihracatı 263 Japonya'dan ithalatı ise 3,192 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Her ne kadar ikili ticari ilişkilerimiz Türkiye aleyhine olsa da, bu durumun ödemeler dengesi incelendiğinde görülmeyen işlemler kalemiyle dengelendiği görülmektedir. Bugün son ekonomik gelişmeler ışığında daha fazla Japon ya-









tırımcısının Türkiye'ye gelmesi ümit edilmektedir.

Japonya'nın Türkiye ile dış ticareti ise ülkemiz aleyhine büyük bir açık vererek süregelmektedir. Japonya, Türkiye'ye daha ziyade otomotiv ürünleri, büro ve haberleşme cihazları, makine ekipmanları ve kimyasal maddeler gibi sanayi ürünleri satmakta, ülkemizden de gıda ürünleri ve tekstil-hazır giyim mamulleri ithal etmektedir. Geleneksel ticaret partnerleri Uzakdoğu Asya ve ABD olan Japonya ile dış ticaretinin büyük bölümü AB'ye odaklanan Türkiye arasındaki ticaret hacmi, potansiyelin çok altında kalmıştır. Ancak, ticaret pazarlarını çeşitlendirmek amacında olan iki ülke arasındaki ticaret hacminin ülkemiz lehine gelişebileceği alanlar bulunmaktadır.

Türkiye ile Japonya arasındaki ilişkilerin önemli bir parçasını Türkiye'deki Japon yatırımları oluşturmaktadır. Haziran 2005 itibarı ile seksen sekiz Japon sermayeli firma bulunmaktadır. Otomotiv ve yan sanayi ile dış ticaret Japon sermayeli firmaların ağırlıkla faaliyet gösterdiği alanlardır. Türkiye'yi sadece yerel bir pazar olarak değil, aynı zamanda AB'nin bir parçası olarak bir üretim üssü niteliğinde gören ve Türkiye üzerinden AB'ye ihracat yapan Toyota'nın başarısının diğer Japon firmalarının ilgisini çektiği görülmektedir. Japonya Dış Ticaret Örgütü tarafından Türkiye'de yatırım yapmış Japon firmaları arasında 2004 yılında yapılan ankete göre firmalara, Türkiye'yi Avrupa pazarları (AB 15, Orta ve doğu Avrupa) için bir merkez olarak adlandırmaktadır. Bu manidar bir gelişmedir.



İşbirliği alanları olarak Türkiye'de altyapı projeleri, üçüncü ülkelerde inşaat projeleri, insan kaynağına dayalı bilgi teknolojileri, gelecekte Türkiye'nin enerji koridoru olması sebebiyle bu alanda yatırımlar, çevre projeleri, turizm sıralanabilir. Ayrıca, enerji ve telekomünikasyon sektörlerinde deregülasyon, 2006 yılındaki özelleştirmeler, şirketler arasında satın alma ve birleşmeler, ipotek (mortgage) ile ilgili ürünler, e-girişimcilik, finansal hizmetler, inşaat malzemelerinin önem kazanması ve yeni işbirliği alanları oluşturması beklenmektedir.

Türkiye'de Eylül 2007 itibariyle 98 Japon sermayeli ve Japon ortaklı firma faaliyet göstermektedir.

TÜRK VE JAPON TİCARİ İLİŞKİLERİNDE ÖNEMLİ HUSUSLAR

Japonya pazarına girerken, ülkenin iç ticaret yapısının ve pazarlama kanallarının da dikkate alınması gerekir. Japonya'ya tüketime dönük mallar satarken, doğrudan tüketiciye ulaşmak zor olup, genelde ithalatçı-ana toptancı-ikinci toptancı-perakendeci şeklinde oluşan bir yapı ve kendine özgü dağıtım kanallarının varlığı göz önünde tutulmalıdır. Pazarın kendine özgü yapısı ilk başta zorluklar içerse de, uzun vadede güvene dayalı iş ilişkileri çok olumlu sonuçlar doğurabilir.

Japon halkının fiyat kadar, marka ve kaliteye verdiği önemin Japon pazarına girerken akıldan çıkarılmaması gerekir. İş yaptığınız Japon partnerlerinizle, uzun vadeli ve güvene dayanan bir ilişki kurmanız gerekeceğinden iş ilişkilerinde sabırlı davranmalı, kısa vadede büyük kazançlar beklenmemelidir. Fiyat ve kalite kadar, teslimat zamanı ve şartları konusunda da hassas olan Japon işadamlarına, tutulamayacak sözler verilmemelidir.

Japon firmaları bazında 2005'de yapılan bir çalışmaya göre; Ticaret ve yatırım boyutlarında karşılaşılan karmaşık idari prosedürlerden ve sürekli mevzuat değişikliğinden, standart ve sertifikasyon sisteminde yer alan CE işaretinin uygulamaya geçildiği süre zarfında AB'den farklı olarak uygulanmasından kaynaklanan sorunlardan, Japon çalışanlar için çalışma izinlerinin alımında karşılaşılan uzun ve zorlu süreçten, Türkiye'deki iş maliyetlerinden, vergi sisteminde karmaşık prosedürlerden, yerel üreticilerden temin edilen ara mallarda kalitenin değişkenliğinden ve maliyetinden, başta nakliye olmak üzere haberleşme, yol ve elektrik altyapısı yetersizliğinden, finansal kaynak yetersizliğinden, yüksek vergi oranları, geriye dönük uygulamalar ve sosyal güvenlik sisteminden yakınmaktadırlar.

Tüm bu olumsuz intibalar kaldırılmadan daha fazla Japon firmasının Türkiye'ye gelmesi çok zor gözükmekte.

Kaynak: DEİK [Türkiye ve Japonya Ticari ve Ekonomik İlişkileri Önemli Hususlar Bilgi Notu'ndan yararlanılmıştır.]



Japon İş Dünyası'nın Türkiye Ziyareti

Japonya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Nobuo Yamaguchi ve Japon iş dünyasının oluşan heyet, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (ETÜ) Konferans Salonu'nda yapılan "Japonya-Türkiye İş Forumu"na katıldı

Türkiye-Japonya İş Forumu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (ETÜ) Konferans Salonu'nda yapıldı. Türkiye-Japonya İş Forumu, TOBB ETÜ'de, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ile Japonya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Nobuo Yamaguchi'nin konuşmalarıyla açıldı.

Forum öncesinde TOBB ile Japonya Ticaret ve Sanayi Odası arasında mevcut ticari ve ekonomik ilişkileri geliştirmek ve ilişkileri güçlendirmek amacıyla bir "işbirliği anlaşması" da imzalandı. Anlaşmaya TOBB adına Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Japon tarafı adına da Japonya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nobuo Yamaguchi imza attı.

İKİ ÜLKE İŞADAMLARI SEKTÖREL BAZDA BİRARAYA GELMELİ

Forumda konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu da Japonya'daki muhatap kuruluş olan Japon Ticaret ve Sanayi Odası heyetini Türkiye'de görmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Dünyanın en büyük ikinci ekonomisine sahip Japonya'yı takdirle izlediklerini belirten Hisarcıklıoğlu, Türk özel sektörünün çatı kuruluşu olarak Japonya ile ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine büyük önem verdiklerini söyledi.

Türkiye'de son yıllarda yaşanan ekonomik iyileşmelere değinen TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin yeni yüzüne tüm Japon yatırımcıları güvenle ve ısrarla davet ettiğini belirtti. Türk firmalarını da Japon firmalarıyla birlikte çalışmak için cesaretlendirdiklerini anlatan Hisarcıklıoğlu, şöyle konuştu: "Japon yatırımcıların, komşu Asya ülkelerine ve ABD'ye öncelik verdiğini biliyoruz. Bununla birlikte, bu yeni yüzüyle Türkiye'nin, Japon yatırımcılar için kârlı ve çekici bir alternatif sunduğunu da dikkatinize sunmak isterim. Özellikle tekstil ve konfeksiyon, seramik ve cam eşya, kuru meyveler, otomotiv yan sanayisi, yazılım alanlarında işbirliği yapılabileceğini düşünüyoruz. İki ülke işadamlarını en kısa zamanda sektörel bazda bir araya getirmenin faydalı olacağına inanıyorum. Japon piyasasında başarılı olabilmek için yüksek kaliteli ürünler sunulması gerektiğini biliyoruz. Markalı ürünler ve mağazalaşma yoluyla Japon pazarındaki pazar payımızın artırılması yönünde Japon meslektaşlarımızla işbirliği yapmayı arzu ediyoruz."

JCCI BAŞKANI YAMAGUCHİ

Japonya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Nobuo Yamaguchi, Türkiye'ye yola çıkmadan yeni kabinenin kurulduğunu hatırlatırken, "Başbakan değişti, fakat Türkiye ile olan ilişkilerimizin önemi değişmedi. Bu önemin herkes bilincindedir" diye konuştu.

Birkaç yıl önce ekonomik açıdan zor dönem geçiren Türkiye ekonomisinin giderek güçlendiğini gördüklerini anlatan Yamaguchi, Japonya'nın da zor bir dönem geçirdiğini, hâlâ da büyüme hızı oranının düşük olduğunu ve bu açıdan ülkede daha yapılacak çok işin olduğunu söyledi. Japonya'da ticaret ve sanayi odalarının örgütlenmeleri konusunda bilgi veren Yamaguchi, Japonya'da ticaret ve sanayi odalarına üye olmanın Türkiye'deki gibi mecburi olmadığını, gönüllü üyeliğin söz konusu olduğunu ve halen Japonya Ticaret ve Sanayi Odasının bir milyon 450 bin civarında üyesi bulunduğunu söyledi.

Japonya Ticaret ve Sanayi Odası'nın (JCCI) Japonya'daki en büyük ekonomik teşkilat olduğunu belirten Yamaguchi, şöyle konuştu: "Biz, JCCI olarak her yıl yurt dışına heyetler göndeririz. Yılda bir defa da birlik başkanının başkanlık ettiği heyet ile bir ülke ziyaret edilir. Bu sene ilk kez yurt dışına çıkıyorum ve Türkiye'yi ziyaret etmek istedim. Japonlar, Türkiye hakkında epey bilgi sahibi. Türkiye, Japonlar'ın en fazla ziyaret etmek istediği ülkelerden biri. Bundan sonra da Türkiye'ye karşı eğilimin daha da artacağını biliyorum. Japonya ile Türkiye uzun yıllara dayanan iyi ilişkilere sahip iki ülke. Türkiye'yi her zaman dost bir ülke olarak gördük. Fakat Türkiye ile ekonomik alışverişimiz az oldu. Biz oda olarak ekonomik ilişkilerimizi güçlendirmek için daha büyük rol oynamak istiyoruz."

Ekonomi ve Endüstrisi İle Japonya

Nüfusu 127 milyon olan Japonya, dünyanın en kalabalık ülkelerinden biri. Japonya idari olarak 47 eyalete ayrılmıştır. Bu eyaletler coğrafi ve tarihsel geçmişe bağlı olarak Hokkaido, Tohoku, Kanto, Chubu, Kinki, Chugoku, Shikoku, Kyushu ve Okinawa olmak üzere dokuz bölgede toplanmıştır.

Dünyanın ekonomik yönden en gelişmiş ülkelerinden biri olan Japonya'da Gayrisafi Yurtiçi Hasılası (Japonya'da bir yılda üretilen tüm mal ve hizmetlerin değeri) ile dünya sıralamasında ikincidir. Toyoto, Fuji Film, Sony, Panasonic gibi markaları dünya çapında tanınmaktır.

Japonya'nın teknolojisiyle dünya lideri olduğu robot yapımı ekonomik büyümenin gelecek vaat eden alanlarının başında gelir. Honda tarafından üretilen insansı robot ASIMO, iki ayağı üzerinde yürüyebilmekte ve insan gibi konuşabilmektedir.

Japonya, dünyanın en gelişmiş ulaşım sistemlerinden birine sahiptir. Geniş çaplı hava ve deniz ulaşımına sahip bir ülkedir. Aynı zamanda saatte 250-300 km. hız yapabilen hızlı trenleri ile dünyanın en güvenli demiryolu sistemine sahiptir. Tokyo ve Osaka çıkışlı toplam altı shinkansen (Mermi Tren) hattı mevcuttur. Japonya'nın tüm şehirlerinde metro hatları bulunmakta ve neredeyse metrodan çıkmadan tüm Japonya gezilmekte. Tokyo gibi büyük şehir merkezlerinden yalnızca birkaç saatlik araba ya da tren yolculuğundan sonra tamamen kırsal alanda, doğa ile iç içe, bambaşka bir dünya ile karşılaşmanız mümkün. Japonya, tarım alanlarının az olmasına karşın deniz ürünleri ile bu açığı kapatabilmekte. Japonya'nın temel tarım ürünü olan pirinç ve yeşil çay Japon mutfağında önemli yer tutar. Pirinç tarlaları, dağlık alanlardaki arazileri küçük parçalara ayırarak doğal bir manzara yaratır. Bol olan deniz kaynakları Japonya'da balık endüstrisini geliştirmiş. 1956'da Birleşmiş Milletler'e (BM) katılan Japonya aynı zamanda bir G8 üyesidir.



DEİK Türkiye-Japonya İş olanakları Toplantısı

Japon Sanayi ve Ticaret Odası (JCCI) Başkanı Nobuo Yamaguchi: "Türkiye Avrupa Birliği'ne üye ülkelere hitap eden iyi bir üretim merkezi ve iyi bir sıçrama tahtası olabilir"



Japonya Ticaret ve Sanayi Odası (JCCI) Başkanı Nobuo Yamaguchi başkanlığındaki Japon iş adamları heyeti 28 Eylül'de DEİK bünyesinde faaliyet gösteren Türkiye-Japonya İş Konseyi'nin organize ettiği "Türk-Japonya İş Olanakları Toplantısı"na katıldı. Toplantıya Japonya Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Nobuo Yamaguchi, Japonya'nın İstanbul Başkonsolosu Hiranao Matsutani Türkiye Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkan Yardımcısı Mehmet Sami, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Murat Yalçıntaş, İstanbul Sanayi Odası Başkanı C. Tanıl Küçük konuşmacı olarak katıldılar.

TÜRKİYE AB PİYASALARINA GİRMEK İÇİN ÖNEMLİ BİR MERKEZ

Japonya Ticaret ve Sanayi Odası (JCCI) Başkanı Nobuo Yamaguchi, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bünyesindeki Türk-Japon İş Konseyi tarafından düzenlenen "Türkiye-Japonya iş olanakları" konulu toplantıda yaptığı konuşmada, Türkiye ziyaretlerinin amacının iki ülke arasındaki işbirliğini geliştirmek olduğunu vurguladı. Bir federasyon olan JCCI'nın yüzlerce küçük ve orta ölçekli işletmeyi barındırdığını ve Japonya'nın en büyük ekonomik yapılanması olduğunu belirten Yamaguchi, üyelik gönüllülük esasına dayalı olsa da yüzde 70'e yakın bir üyeliği kapsadıklarını, dolayısıyla bir baskı unsuru olabildiklerini söyledi.

Japonya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Yamaguchi, toplantıda yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Türkiye'nin coğrafi avantajları çok fazla. Bu nedenle Türkiye Avrupa Birliği'ne üye ülkeler için önemli üretim merkezlerinden biri olabilir. Biz bu misyonumuz sırasında Türkiye'yi daha yakından tanıma imkanı bulduk. JCCI, Japonya'nın toplam 516 sanayi ve ticaret odasını bir araya getiriyor. Japonya'nın en büyük ticari kuruluşuyuz. 1945 yılına kadar odaya üyelik zorunluydu, 1945'ten sonra ise gönüllü üyelik sistemine ge-



çildi. Hükümeti etkileyebilecek potansiyele sahibiz. Japonya'daki sanayi ve ticaretin geliştirilmesine katkıda bulunuyoruz. Türkiye'yi dost bir ülke olarak algılıyoruz, ama ekonomik ilişkilerimiz yeterince iyi değil. Türkiye'nin AB'ye üyelik süreci başladı ve bu durum birçok tedbiri yürürlüğe soktu. Japon işadamları Türkiye'yi çok önemsiyor. Türkiye, AB piyasalarına girmek için çok önemli bir merkez, bir atlama taşı, giriş kapısı olabilir" dedi.

MİZOGUCHİ "TÜRKİYE'DEN DAHA FAZLA İTHALAT YAPILMALIYIZ"

Japonya Ticaret ve Sanayi Odası'nın İnşaat ve Yapı İşlerinden Sorumlu Özel Danışmanı Michio Mizoguchi ise, "Görevimiz üç gün önce başladı. Çok sıcak bir misafirperverlik görüyoruz. Türkiye'nin yeniden yapılanma sürecini başarıyla yürüttüğünü görüyoruz. Türkiye'nin AB yolunda ilerlemesi de gayet iyi gidiyor. Son on beş yıldır Japon Ekonomisi durgunluk gösteriyor. Türkiye'nin gerçekleştirdiği yüzde yedilik büyümeyi hayal bile edemiyoruz, bu yüzden Türkiye'ye hayranlık duyuyoruz. Türkiye'den daha fazla ithalat yapmalıyız. Ancak iki ülke arasındaki ticari faaliyetler yirmi yıl önceki kadar kolay yapılamıyor. Sanayi ürünlerinde tarifeler var. Tarife dışı engeller ise neredeyse tamamen kalmış durumda. Toyota Türkiye'ye geldi ve başarılı oldu. Türk ekonomisine de katkıda bulunuyor. Türkiye'de Honda da çok faal. Bütün bunları dikkate aldığımızda Türkiye-Japonya ilişkilerinin daha da ilerleyeceğine inanıyorum. Dubai'de Türk şirketleri ile çalışıyoruz. Bugün Sony hisselerinin üçte birinden fazlası yabancı yatırımcıların elindedir. Türkiye refahı gitgide artan bir ülke, siz de Japonya'da yatırım yapmayı düşünebilirsiniz. Geleceğimizin çok parlak olduğuna inanıyorum" dedi. Japonya Ticaret ve Sanayi Odası'nın Elektronik Ekipman İmalat ve Satışlardan Sorumlu Özel Danışmanı Teruteka Ikeda da yaptığı kısa kapanış konuşmasında iki ülke arasındaki ilişkilerde yeni bir dönemin başladığını belirterek her iki tarafa da başarı dileklerini iletti. Japonya Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Satoshi Uematsu, "Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Japonya Ticaret ve Sanayi Odası ile geçen hafta bir işbirliği anlaşması imzaladı. Bu anlaşma kapsamında iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri güçlendirilecek. Gümrük tarifeleri ile ilgili olarak da kolaylıklar sağlanacak" dedi.

2008'DE JAPONYA'YA ÇIKARMA YAPACAĞIZ

DEİK Türk-Japon İş Konseyi Başkan Yardımcısı Mehmet Sami ise, bu yıl sonunda Japonya'ya bir ziyaret gerçekleştireceklerini, ancak asıl olarak 2008'de büyük bir çıkarma yapacaklarını söyledi. Japon iş adamları heyetine Türkiye ekonomisi ve yatırım ortamının mevcut durumu ile beklentiler hakkında bilgi veren Sami, Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar içinde Japon yatırımlarının çok küçük bir kısmı oluşturduğuna dikkati çekti. Türkiye'de enerji ve telekom sektöründeki deregülasyondan dolayı bu alanlardaki yatırım imkânlarının arttığına, ayrıca "Tutsat" ile ilişkili konuların çok önem kazanacağına dikkat çeken Sami, yurt dışında yapılan bir tahmine göre Türkiye'nin 2020'ye kadar her yıl ortalama yüzde 4,4 oranında büyüyeceğini, dolayısıyla yatırımcılar için iyi bir pazar oluşturacağını vurguladı.



Türkiye Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkan Yardımcısı Mehmet Sami, Yamaguchi'ye bir şükran plaketi verdi.



Mitsuru Horiguchi:

"2010 Türkiye'de Japonya Yılı Olacak"

Japonya Başkonsolos Vekili Mitsuru Horiguchi, Japon firmalar arasında Türkiye'nin coğrafi-jeopolitik önemi, potansiyeli gibi konuların bilindiğini, Türkiye'ye ilgi duyan Japon firmaların Türkiye'yi tanıdığını, artık daha detaylı bilgilere ihtiyaç duyduklarını ifade etti

→ Röportaj: Gülder DEMİR

Japonya Başkonsolos Vekili Mitsuru Horiguchi, Türkiye ile Japonya arasındaki ilişkileri daha geliştirmek gerektiğini belirtirken bir noktaya dikkat çekiyor: "Her iki ülkenin halkı birbirini seviyor ama tanımıyor." İki ülke arasında siyasî anlamda herhangi bir sorun yaşanmadığını, ancak özellikle ekonomik ilişkilerin ağırlıklı olduğunu belirten Horiguchi, ekonomi alanında görülen bu yakınlaşmanın, sosyal, kültürel ve siyasî alanlarda da olması gerektiğini belirtti.

● Türkiye ile Japonya arasında süren iş ilişkileri temelinde beklentiler nedir?

Japonlar ve Türkler arasındaki ilişkiler tarihsel olarak çok iyi düzeydedir. Japonlar Türklere, Türkler de Japonlara iyi gözle bakar. Türkiye'de faaliyette bulunan Japon firmaları, Türkiye ekonomisinin gelişmesini hedeflemektedir ve mümkün olan en kısa sürede iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi gerekmektedir. Çünkü bu konuda müşterek menfaatlerimiz vardır. Türk iş dünyasının Japonya'dan beklentileri finans ve teknolojik imkânlardır. Hangi iş adamıyla görüşürseniz görüşün Japonya'dan bekledikleri bunlardır. Zaten hem İstanbul'un ikinci boğaz köprüsü, hem de Marmaray projesi için Japonya'dan kredi ve teknik destek gelmiştir. Japon şirketleri Türkiye'de yaptıkları işi tek başlarına değil ortaklarıyla birlikte yürütmektedirler. Türkiye'de yürütülen işlerde Japonya'dan Türkiye'ye teknolojiyi transfer etmiş oluyoruz. Japonlar Türklere hiçbir zaman ön yargıyla bakmazlar. Hatta Türklere karşı iş arkadaşı gibi davranır, yukarıdan bakmazlar. Türkler için Japonlarla çalışmak güzeldir. Aynı şekilde Toyota olsun, Honda olsun, Japon genel müdürleri Türk mühendislerle ve işçilerle çalışmanın çok güzel olduğunu dile getiriyorlar.

● Japon yatırımcıları açısından Türkiye'de yatırım yapmalarına engel olan düzenlemeler var mı?

Büyük engeller yok, ama ufak tefek engeller var. Örneğin Türkiye'de çalışma müsaadesi çok geç veriliyor. Bu konuda çalışılıyor, hatta kanun tasarıları da

hazırlanıyor. Ama gene de Türkiye'de çalışan Japon şirketler için rahatsızlık verici bir durum. Özellikle mühendis fakültesi mezunu olanlar Türkiye'de engelle karşılaşıyorlar. Aslında yatırım yapan Japon şirketleri tabii ki kendi mühendislerini gönderecek ki iş yürüsün. Fakat nedense Türkiye'deki mühendislere bu işler verilirken, yabancı mühendislere iş verilmemesine anlam veremiyorum. Ben bir yanlış anlaşılma olduğunu düşünüyorum. Çünkü ilk etapta Japon mühendislerin teknoloji transferi için Türkiyi'ye gelmelerine ihtiyaç duyulacaktır, ardından da Türk mühendisler zaten devreye girerek işi üstleneceklerdir.

● İki ülkenin yatırımlarını değerlendirdiğinizde karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor?

Japonya'dan Türkiye'ye otomotiv ve inşaat sektörlerinden yatırım yapılıyor. Ama onun ötesindeki sektörlere yönelik bugüne kadar çok fazla bir saha araştırması yapılmamıştır. İstanbul'da ağırlıklı olarak büyük Japon ticaret şirketleri, uzun yıllar tam kadroyla piyasa araştırmasını yapar, projesini sunar ve dış ticaretini canlandırmaya çalışır. Örneğin, Japonya'dan Türkiye'ye yatırım yapan Toyota, neredeyse Türkiye'nin en büyük ihracatçısıdır. Yani burada üretilen arabanın Yüzde 95'i Avrupa pazarına ihraç edilmektedir. İstanbul'da bulunan büyük Japon ticaret şirketi Türkiye'den zirai ürün alarak, Suudi Arabistan'a ihraç eder. Fakat bu arada Japonya'ya hangi Türk şirket gitmiş, ne kadar Türk işadamı gitmiş bunun bir araştırması ne yazık ki yok. Ama Türk işadamları bu hızıyla Japonya'ya girerse, iş hacminin büyüyeceği kanısındayım. 2010 yılında Türkiye'de Japonya yılı olacak. Geçen sene 2006 yılının Ocak ayında başbakanımız gelerek ve Sayın Erdoğan'la bir görüşme yaptı ve 2010 yılını Türkiye'de Japon yılı yapmak üzere ülkeler arasında karşılıklı anlaşmaya varıldı.

● JCCI'nın bu seferki Türkiye ziyareti hakkında neler söyleyeceksiniz?

Japonya Ticaret ve Sanayi Odası (JCII) Japon iş dünyasının yatırım potansiyeli anlamında ilgi gösterdiği ülkelere yerinde inceleme yapmak ve görüş alış-verişinde bulunmak amacı ile yılda bir kez yurtdışına iş gezisine gider. Bu yıl ilk defa Türkiye'yi ziyaret ettiler. Ayrıca Türkiye tarihinde JCCI Başkanının beraberinde bir heyet ile Türkiye'ye ilk gelişi. Dolayısıyla TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu bir araya gelmeleri ilk kez oluyor. Bugüne kadar JCCI, TÜSİAD ve DEİK ile ön görüşmeleri yapıyordu. Artık biraz daha farklı bir aşamaya geldik ve



iki ülkenin odaları arasında bir işbirliği anlaşması yapılarak imzalandı. O da yeni ve güzel bir gelişme.

● Japonların Türlerle çalışması zor mudur?

Japonlar daha katı kurallara göre çalışma sistemine sahiptirler. Türkler ise daha yumuşak bir sisteme sahip. Dolayısıyla proje oluştururken, dış ticaret yürütmeye çalışırken, iş oluşturma aşamasında bazı anlaşmazlıklar çıkabiliyor. Yani bu iki ırkın çalışma farklılığından kaynaklanıyor. Tabii benim gibi iki ülke arasında sürekli çalışan insanlar, bu iki ülkenin farklılığını her gün yaşıyor. Mesela Türk işadamları Japon işadamlarının daha katı kurallar içinde çalışmak zorunda kaldıklarını kabul ederlerse, Japon işadamları da daha verimsiz bir ortam içinde ve hatta daha dinamik yapıya sahip olan Türk insanının ruh durumunu kabul ederek işbirliğine girerse o zaman başarılı olma ihtimali daha fazla olacaktır.

● İki tarafın birbirini tanıması için sosyal ilişkiler önem kazanıyor herhalde?

Zaten Japonya'dan geçen sene 126 bin kişi Türkiye'ye geldi. Türkiye'den ise henüz on bin kişiyi aşamadı. Japonya'dan Türkiye'yi görmek için gelen çok sayıda Japon var. Artık Türkiye'nin hayat standardı da oldukça yükseldi. Bugün bazı şeyler İstanbul'da daha pahalı. Tokyo İstanbullular için çok pahalı bir şehir olmaktan çıktı diye düşünüyorum. Fazla endişe etmeeden insanlar Japonya'ya gelsin tanısınlar istiyorum.

● Japonya'ya gidecek olan yatırımcılara bir tavsiyeniz var mı?

Japonya hükümeti Türk işadamlarına 90 güne kadar vize uygulamıyor. Ancak bazı sıkıntılarımız var. Japonya'da bulunan Türklerin suç işleme oranı bugünlerde oldukça yüksek. Dolayısıyla Japonya Havaalanı'ndan giriş yaparken tamamen turist olmalarına rağmen veya işadamı olmalarına rağmen, "acaba kanunsuz çalışmaya mı geldi" gözlemiyle nadiren de olsa hoş olmayan şekilde karşılanabilirler.

● İki ülke ilişkilerinde KOBİ'lere gereken önem veriliyor mu?

Bugüne kadar Türkiye ile Japonya arasında çok büyük projeler oluşmuştur. Bundan sonra KOBİ'lerle ilgili projeler daha çok olsun istiyorum. Çünkü onlar büyük şirketler gibi devamlı olarak yurt dışına gidip gelmedikleri için henüz birbirlerini tanımama durumunda iken yeni yeni tanımaya başlıyor. Bana da arada sırada talepleri geldiği için biliyorum. Yani Japon KOBİ'leri Türkiye'yi merak etmeye başladı. Aynı şekilde Türkiye'deki KOBİ'ler de böyle düşünmeye başladılar. Bu konu üzerinde de bazı şirketler çalışmaya başladılar. Onun için KOBİ'lerin geleceğini çok parlak görüyorum.