

ATO Meclis Toplantısı

27 Şubat 2020

Sn. Meclis Başkanı ve Başkanlık Divanı,

Sn. Başkan ve YK Üyeleri,

Değerli Meclis Üyeleri,

DEİK'in Kurucu Kuruluşlarımızdan ve iş dünyamızın önemli kuruluşlarından Ankara Ticaret Odası'nın meclis toplantısında, sizleri Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu - DEİK ve şahsım adına saygıyla selamlıyorum.

Cemre'nin düştüğü bahara doğru ilk adımları attığımız bu günlerde, ATO'nun Meclis toplantısında sizlere hitap etmek, büyük bir mutluluk.

Sözlerimin başında; rahmeti ve bereketin ruhlara düşen ilk cemresi, mübarek Regaip Kandilinizi tebrik ediyor, gecenin; İslam âleminin ve insanlığın, barış, dostluk ve kardeşlik bağlarını güçlendirmesine vesile olmasını diliyorum.

Bugün, burada bulunmamın sebebi, Gürsel Başkan'ın davetiyle, DEİK'i konuşmak...

DEİK'i anlatırken, acaba nereden başlasam?

Çin'den yola çıkıp, Kuşak ve Yol Projesi kapsamında, Ankara'ya ulaşan ve 40 konteyner yük taşıyan trenin, aktarmasız olarak, Marmara'dan geçerek, Prag'a devam eden yolculuğuyla da başlayabilirim.

Son 15 gün içinde gerçekleştirdiğimiz, Cezayir, Gambiya, Senegal, Litvanya, Ukrayna, Hırvatistan, Slovenya, Pakistan, Azerbaycan programlarımızla da başlayabilirim.

Herkes gibi bizde de Yoğunluk var, peki, "Yorgunluk var mı?" diye sorarsanız, cevabım "hayır". Şu güzel ülkenin güzel insanlarına bir nebze faydamız dokunabiliyorlarsa, milletime karşı borcumuzu bir nebze ödeyebiliyorsak, ne mutlu. Bu süreçte beden yorgunluğu olabilir elbette, ama Allah gönül yorgunluğu vermesin.

Evet, DEİK'i konuşacağım...

Bizim, misyonumuzu ifade ettiğimiz şekliyle, "Ticari Diplomasi" Yolculuğumuzu konuşacağım...

Amacım, reklam yapmak değil elbette. Dönem dönem, TV ve radyolarda, sosyal medyada, DEİK'i tanıtan çalışmalar yayınlıyoruz. Ama, sıcak temas başka. DEİK'i daha fazla tanıtmak ve kurumumuzun iş dünyasına neler kazandırabileceğini ifade ederek, olabildiğince daha geniş kesimlerin faydalanmasına imkan tanımak için birlikteyiz.

Başkan olarak, en çok karşılaştığım sorulardan birisi şu: "DEİK ne iş yapar ve bana ne faydası olur?"

Güzel bir soru...

Bir iş insanının, fayda maliyet analizi yapması, doğal ve doğru.

STK'larında sorumlu mevkilerde görev yapanlara, en çok bu sorulur. "Tamam, geleyim üye olayım da, bana ne kazandıracak?"

O sebeple, öncelikle, "DEİK nedir ve ne fayda sağlar?" sorusuna cevap vermeye gayret edeceğim.

DEİK, 35 yıl önce, 2. Kıbrıs Barış Harekâtı'ndan 11 yıl, 12 Eylül darbesinden 5 yıl sonra, ABD ile, silah yardımlarını konuştuğumuz bir süreçte, merhum Cumhurbaşkanımız Özal'ın, o dönemki ABD Başkanı Regan'a, "ben, daha fazla yardım değil, daha fazla ticaret istiyorum" demesi neticesinde, Odalar Birliği ve US Chamber'in attığı karşılıklı imzalarla, ülke bazlı ilk iş Konseyimiz olan Türk-Amerikan İş Konseyi TAIK'in kurulmasıyla oluşmuş, ülke bazlı iş konseyleriyle faaliyet gösteren bir iş Platformu.

TAİK'ten sonraki 2. İş Konseyimiz, Türk-Japon İş Konseyi ve 3. İş Konseyimiz de, Türk-Yunan İş Konseyi... O dönemde Yunanistan'la aramızdaki ortamı hatırladığımızda, 3. İş Konseyi olarak Türk-Yunan İş Konseyinin kurulması, vizyon açısından son derece önemli. Bugün, tüm dünyaya yayılmış, 146 İş Konseyimizle, Türkiye'nin ticari diplomasisini yürüten güzel bir kurumuz.

Bu vesileyle, kuruluşundan bugüne kadar, bu güzel aileye emek veren herkese teşekkür ediyor, vefat edenlere Allah'tan (CC) rahmet diliyorum.

Ben, DEİK'in 7. Başkanıyım.

Süreç, Odalar Birliği ile başladığı için, Odalar Birliği Başkanları, aynı zamanda DEİK Başkanı olmuş.

2014 yılında, Sayın Cumhurbaşkanımızın isteğiyle, yapılanmamız ve görev kapsamımızda önemli değişiklikler yaşadık ve 6. Başkanımız Ömer Cihad Vardan oldu.

2,5 yıldan bu yana, ben görev yapıyorum.

İki ana organımız var; Yönetim Kurulumuz ve İş Konseylerimiz.

İş Dünyamızın yıldızlar takımı diyebileceğim, 35 kişilik, geniş bir Yönetim Kurulumuz var. 4 yılda bir, seçimle göreve geliyor.

Diğer organımız İş Konseylerimizin Başkan ve Yönetimleri de, seçimle göreve geliyor, onların görev süresi de 2 yıl ve Başkan, aynı İş Konseyinde, üst üste en fazla 3 dönem görev yapabiliyor.

11 Ocak'taki Genel Kurulumuzla, İş Konseylerimizin başkan ve yürütme kurulları, 2 yıl için seçildiler. Aynı gün, tarihimizde ilk defa, Ticari Diplomasi Ödül Törenimizi gerçekleştirdik. Ocak'ın 25'inde ise, DEİK Genel Kurulu'muzda Yönetim Kurulumuzu seçtik ve yine DEİK tarihinde ilk defa, Ustalara Saygı Ödül Törenimizi gerçekleştirdik.

Yeni dönemimizde, 4 ana hedefimiz var:

- * Ülkelerarası Yatırım ve Ticaret hedeflerimizi yakalamak,
- * Etkin Lobicilik,
- * Diaspora çalışmalarımıza hız vermek ve
- * Bunları daha iyi yapabilmek için, üye tabanımızı genişletmek.

Gönüllü üyelikle faaliyet gösteriyoruz. Bu tarafıyla, herhangi bir STK'dan farkımız yok. Bütçemizi, aidatlarımızdan karşılıyoruz.

İki tür üyeliğimiz var:

- Firma Üyeliği. Üyelerimiz, firmalar, derneklerdeki gibi, kişiler değil.

- Bir de Kurumsal üyeliğimiz var. Kurucu üyemiz TOBB'dan başlayıp, ATO gibi kuruluşlarımızdan oluşan, 96 Kurumsal üye. Kurumsal üyelerin 26'sı Yönetim ve Denetim Kurulumuzda temsil ediliyor. Gürsel Başkanımız da, Denetim Kurulumuzun liste başı üyesi.

Ancak, kamu ile de bir bağımız var.

İlki, yönetmeliğimizi, TOBB ve TİM'de de olduğu gibi, Bakanlık hazırlıyor. Ama, zorunlu üyelik yok.

İkincisi, 2014 yılında yapılan değişiklikteki görev alanımız.

Cumhurbaşkanımızın talimatıyla, "Türk özel sektörünün dış ekonomik ilişkilerini yürüten platform" görevini üstlendik.

Bu ne demek, anlatayım.

Hatırlayalım. Türk Devletinin Yurt Dışı iş dünyası ile ilgili bağlantısı, maalesef bir dönem, FETÖ'nün malum İş Örgütü tarafından yapılıyordu.

O, tatsız dönemi bir daha yaşamamak için, bu görev, sizlerin de temsil edildiğiniz DEİK'e verildi.

Belli bir dünya görüşü, misyonu çerçevesinde kurulmuş STK'larımız var ve doğal. Ancak, DEİK, bu anlamda bir Misyon Kurumu olarak kurulmadı ve yolumuza da bu şekilde devam ediyoruz.

DEİK, siyasi görüş, etnik kimlik, inanç, sosyal yaşantı tanımlaması yapmadan, bu ülkeye düşman olan hainleri hariç tutarak, her rengin içinde

bulunduğu ve bulunmasının esas olduğu, bu yapısıyla güçlü ve bu yapısını korumak isteyen bir İş Dünyası yapılanması.

Bu sebeple, "Türk özel sektörünün dış ekonomik ilişkilerini yürüten platformu" olması, doğru karar.

Peki bu, pratik anlamda neyi getirdi?

Eğer, Türk Devletinin, Sayın Cumhurbaşkanı veya Bakanları ile birlikte, yurt dışı iş dünyası ile, gerek yurt içinde gerekse yurt dışında bir etkinliği söz konusu ise, bunun tüm sorumluluğu, DEİK'e ait.

Bir hafta önce, Sayın Cumhurbaşkanımız, Pakistan ile Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Toplantısı için İslamabad'daydı. Önceki gün de Bakü'deydi. İş Dünyası olarak, bizim de talep ve önerilerimiz vardı.

İşte DEİK, tam da o amaçla, oralardaydı.

DEİK'in varlığı, sadece devletlerarası görüşmelerde iş dünyasının talep ve önerilerini iletmek değil. Amacımız, iş yapmak, daha çok iş yapmak, daha kolay iş yapmak, daha verimli iş yapmak. Bunu sağlamanın önemli araçlarından birisi de network, ilişkiler ağı. Doğru kişiye, doğru şekilde ulaşabilmek.

İşte bu noktada da, kritik bir konumu var DEİK'in ve DEİK üyeliğinin.

Farklı formatta toplantılarımız var.

Mesela, Yuvarlak Masa toplantısı. Düşünün, Sayın Cumhurbaşkanı ve muhatabı, Bakanlar ve iş insanları aynı masada.

Peki, nasıl davet ediliyor o iş insanları?

Öncelikle, o ülkeyle iş yapan İş Konseyimizin üyeleri ve varsa başkaları arasından.

İşte, işin püf noktası burada. Bu ilişkiler ağında doğru şekilde yer alabilmek, önemli. Sizlere, bunun değerini anlatmama gerek yok. Hatta, bu kadarı yeterli deyip, konuşmamı da bitirebilirim isterseniz...

Evet, 146 İş Konseyimizle, Türk iş dünyasının yurt dışına açılan penceresiyiz...

Kore'den İspanya'ya, Avustralya'dan Azerbaycan'a, Zambiya'dan Ukrayna'ya, Endonezya'dan Hollanda'ya, Arjantin'den Moğolistan'a, Senegal'den Moldova'ya, aklınıza neresi gelirse, oradayız.

Mottomuz, "Ticari Diplomasi".

Her iş konseyimizi, 146 ayrı dernek olarak da düşünebilirsiniz. Hepsinin ayrı bütçeleri var, faaliyetini kendileri planlıyor.

Peki, İş Konseylerinin üyeleri kimlerden oluşuyor?

İş Konseylerimiz, o ülkeyle iş yapan veya iş yapmak isteyen, Türkiye'de ticari faaliyeti olan iş insanlarından oluşuyor.

Bir de, o ülkede Karşı Kanat kuruluşlarımız var. Onlar da, o ülkede faal ve Türkiye ile iş yapmak isteyen kişilerden oluşuyor.

Karşı kanat kuruluşlarımız, bazen o ülkedeki bir STK, bazen Ticaret veya Sanayi Odası da olabiliyor.

Japonya'yla iş yapıyorsunuz veya yapmayı planlıyorsanız, Türkiye-Japonya İş Konseyimizde, Japonya'yla iş yapan iş insanlarıyla ve İş

Konseyimizin Japonya'daki karşı kanadı olan Keidanren'le birlikte çalışıyorsunuz.

DEİK tarzında bir yapılanma, dünya üzerinde yok. Şahsına münhasır bir kurum.

Gelelim üyelik sürecine. Ne şekilde üye olabiliyorsunuz ve üyelik şartları nelerdir?

Amacımız, daha güzel cirolar yapıp, firmalarımıza ve ülkemize daha fazla katma değer sağlamak ama, bir ciro alt sınırimiz yok. 2 DEİK üyesinin referansı, firmanızın ticarete aktif olması ve yasal anlamda sıkıntısı olmaması, yeterli,

Bana en çok sorulan diğer soru ise, "hangi konseylere üye olmalıyım?".

DEİK'te nerelere üye olacağınıza siz karar veriyorsunuz ve karar verirken, 146 iş konseyimiz muhteşem bir network. O hazinenin hangi kısmını nasıl kullanacağınıza karar vermek, size ait.

DEİK'e üye olunca, genel giderlerimiz için yıllık aidatımız var.

Sonra da, dilediğiniz kadar İş Konseyine, ayrı ayrı üye olabiliyorsunuz. Sınırlama yok. Ama, hepsinin ayrı ve birbirinden farklı aidatı var. Çünkü bütçeleri ve faaliyetleri farklı ve kararları da kendileri veriyor.

Tek kısıtlamamız, aynı kişi, en fazla 3 İş Konseyinin Yönetiminde görev alabiliyor. Ama, firmalar isterse, tüm konseylere üye olur ve farklı kişileri temsilci gönderebilir.

Benim, ilk defa üye olacak dostlara önerim şu:

Önce bizi tanıyın, kapıdan içeri girin. En çok ilginizi çeken 1 veya 2 Konseye üye olun.

Örnek olarak, Macaristan iş konseyine üye olduğunuzda, yalnızca o ülkeyle ilgili faaliyetlerle sınırlı kalmıyorsunuz. Yeni Zelanda'yla iş yapan bir üyemiz de sizinle beraber orada olabilir. Bu da size Yeni Zelanda kapısını da açabilir. Bu, ilk adım.

Arkasını siz getirirsiniz, hangi ülkeyle işiniz varsa.

DEİK Yönetimi olarak, üye yapımızı genişletmek, kapıdan içeriye girmek isteyenlere karşı daha fazla davetkâr olmak için, önemli bir karar aldık.

DEİK'e ilk defa üye olacak firmalara, ilk yılda % 60 indirim yaptık. İş Konseyi aidatlarımızda da, %20 indirim. Bir de pozitif ayrımcılık yaparak, DEİK Üyelerine, tüm etkinliklerimizde, %20 indirim yaptık. Amacımız, daha fazla firmamızı DEİK ailesiyle tanıştırmak, daha fazla yurt dışı pazarlara açabilmek.

DEİK'in, iş insanına kazandırdıklarıyla devam edersem:

Öncelikle, bahsettiğim network...

Afrika'da 54 ülke var ve bizim 45 İş Konseyimiz var. Avrupa'da 37, Asya Pasifik'te 19, Ortadoğu'da 13, Avrasya'da 13, Amerika'da 12 ayrı ülkede İş Konseyimiz var.

Sınırlı sayıda da, özel amaçlı iş konseyimiz var.

Eğitim, Sağlık, Enerji, Lojistik, Yurt Dışı Müteahhitlik ve Uluslararası Teknik Müşavirlik bunlardan 6'sı. Bir de, PPP komitemiz var.

Bir özel iş konseyimiz de DTİK, Dünya Türk İş Konseyi. Yani, Dünya üzerindeki Türk Diasporasıyla ilgili İş Konseyimiz. Çok önemli. Sorularınız olursa, detayına girerim. Ama bir duyurum var. 21 Mart'ta, İstanbul Haliç Kongre Merkezinde, Sn. Cumhurbaşkanımızın katılımıyla, DTİK Kurultayımız ve Diaspora Ödüllerimiz var. Hepinizi davet ediyoruz.

İkincisi, adeta bir data merkezi olmamız, stratejik çalışmalara imza atıyoruz.

“Brexit Sürecinde Türkiye: Riskler ve Fırsatlar” raporumuz bir örnek.

Firmalarımızın yurt dışındaki yatırımlarının seyrini gösteren, **“4. Yurt Dışı Yatırım Endeksimizi”** bir benzeri.

Çin'in başlattığı, **“Türkiye'nin Kuşak ve Yol İnisiyatifi'ndeki Konumu”** raporumuz da, bir başkası.

Güncel konumuz, koronavirüs ve Kuşak ve Yol projesine biraz, değinmek isterim.

Çin, Kuşak ve Yol projesine para koydu ve proje ilerliyor. Peki, bize faydası veya zararı var mı ve varsa ne? Herkes farklı konuşuyor ve genellikle fazla pembe bir tablo çiziliyor.

Benim değerlendirmem şu şekilde:

Çin, mallarını, zengin batı pazarına hızla ulaştırmak istiyor. Bunu da, temel 3 güzergah üzerinden yapacak.

Kuzey, tren yolu güzergahı, Rusya üzerinden geçiyor. Biz yokuz.

Güney, deniz güzergahı, bizi neredeyse teğet geçiyor.

Orta güzergahın çalışması bizim için önemli, anlattığım tren, o güzergahtan geldi. Buraya kadar tamam.

Peki, bu 3 güzergah çalışırsa ne olacak?

Türk İş Dünyasının, Çin ve Uzakdoğu'ya karşı, Avrupa pazarındaki en büyük üstünlüğü nedir?

Lojistik üstünlüğümüz.

Biz, malımızı, 3-5 günde herhangi bir Avrupa ülkesine indiriyoruz. Hâlbuki Çin, bunu deniz yoluyla 45 günde yapıyor.

Bu projeye, 12-13 güne indirdi. Hedefi, 1 hafta.

Yani, ihracatımızın %50'den fazlasını yaptığımız Avrupa pazarındaki avantajımız elden gidebilir...

O zaman, Projeyi mi durduralım?

Hayır, zaten mümkün de değil.

Biz, tehdidi nasıl önler, nasıl fırsata çeviririz, ona bakalım...

Vagonlar, Avrupa'ya mal götürdükten sonra geri dönecek. İçine malı kim koyacak? Ülkemizi lojistik üs yapmak lazım. Burayı özel imalat alanları haline getirmek lazım.

Koronavirüs bu projeyi nasıl etkiler dersiniz, yorum yapmak için çok erken.

Güncel konu, koronavirüs konusunda ise dikkatli olmalıyız. Sadece hastalıktan korunmak için değil. Orası, tıbbi tarafı.

Biz iş dünyasıyız.

Kimileri, yaşananların çok büyük fırsat oluşturacağını düşledi, ama risk tarafı da var, unutmayalım.

Öncelikle, bu bir hastalık, bir nevi afet. Afetle mücadele yaparken de ekonomik bir aktivite vardır ama, biz onu fırsat olarak görmeyiz. Hastalıkların sonucundan bahsederken, fırsat, uygun bir tanımlama değil. Uzun vadede bu tip ifadelerin negatif sonuçları da olabilir. Devlet akıllı ve iş dünyası akıllı, bu süreçlerde hissi değil mantıklı olmayı gerektirir.

Üretimden turizme kadar, açılımlar da olabilir, riskler de.

Devamla, hepimiz adına alınacak önemli dersler var.

Dünya değişiyor...

Ve değişen dünyada biz niye buradayız?

İşimizi geliştirmek için. Ufkumuzu geliştirmek için. Networkumuzu ve iletişimimizi geliştirmek için. Yoksa, gerisi bir kartvizit, unvan, sıfat, sonuç vermeyen koşuşturmalar olur.

İletişim önemli. Yeri gelmişken, ben de iletişime açık ve ulaşılabilir birisiyim. Tanıyanlar bilir. Bana, telefon, mail, mesaj ile ya da kurum üzerinden ulaşabilirsiniz. İletişim cihazları aktif olduğu sürece, 7/24 iletişime açığım.

Ve, aynı zamanda Eximbank Yönetim Kurulu Üyesiyim. Niye oradayım dersiniz, sizin için oradayım. İş Dünyasının temsilcisi olarak

oradayım. Haklı taleplerinizde, Eximbank'ın imkanları çerçevesinde, her zaman destekçinizim.

Şimdi, önümüzü görmemize yardım edeceği için, Ekonomimiz ile ilgili kısa bir değerlendirme yapmak istiyorum.

Vakit kalırsa, ABD ile 100 Milyar \$ hedefiyle ilgili planlarımızı, Almanya, Fransa, Japonya ve Macaristan'ın bizimle 3. ülkelerde ve özellikle Afrika'da yapmayı düşündüğü iş birliklerini, Alman İş Konseyimizin, ortaklık ve satın almalara açık Alman şirketleriyle ilgili yaptığı, nokta atış toplantıları anlatmak isterim.

Dünya üzerindeki diğer ve önemli yumuşak gücümüz Diasporamız ve onlarla ilgili yaptıklarımızı anlatmak isterim...

Şimdi, genel ekonomik görünümümüz...

Sorunlarımız yok, pembe bir tabloya sahip Türkiye'miz var demiyorum ama, zamanının çoğunu, ya dünyanın dört bir tarafında, ya da dünyanın dört bir tarafından gelenlerle geçiren birisi olarak, yakinen biliyorum ki, dünyada pembe tabloya sahip ülke yok.

Ağustos 2018'de yaşadığımız döviz atağından sonra, 2019 yılına ait veriler, ekonomimizde çarkların daha iyi döndüğünü teyit ediyor. 2019'un son çeyreğinde sanayi üretiminde yıllık artışın %5'i aştığını görüyoruz ki bu, ekonomik büyümenin hızlandığına işaret ediyor. Yeni yılın ilk PMI verisinin son 22 ayın en yüksek değerine ulaştığını, konut satışlarının ve perakende satış hacim endekslerinin çift haneli büyüdüğünü, kur etkisinden arındırılmış kredi büyümesinin %15 seviyesine çıktığını, 12 aylık ihracatımızın 181,6 milyar \$'a yükseldiğini, bugün açıklanan Ekonomik Güven Endeksinin 97,5'a yükseldiğini görüyoruz.

Bu sonuçların ardında, Türkiye'nin ihracata, katma değerli üretime dayalı büyümeyi, hedef olarak belirlemesi yatıyor. İşletme kredilerinde 7 yıl, yatırım kredilerinde ise 12 yıl vadeli, TL referanslı Krediler önemli.

Ekonomi yönetimimizin 2018 ve 2019'daki yaklaşımı ve hedeflerini yakalaması, 2020 yılının daha olumlu geçeceğine yönelik sermayemiz.

Daha fazla odaklanacağımız önemli başlıklar ise, yatırımlar ve ihracat, onların doğal sonucu olarak da istihdam, bizim ifademizle, Dış Ekonomik İlişkilerin Tümü, "Ticari Diplomasi".

Uzun lafın kısası:

Sizleri, daha fazla aramızda görmek isteriz. Bu konuda ne tür bilgiye ihtiyacınız olursa, kapımız her zaman açık.

Bu duygularla, sizlerle bir araya getirerek bana bu güzel fırsatı tanıyan ATO Başkanımız Gürsel Baran ve siz değerli Meclis Üyelerine teşekkür ediyor, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Sayın Başkan, yarım saatte tamamlarsak uygun olur demişti. Usul açısından uygunsa, zamanımız varsa ve sorularınız varsa, cevaplamaya hazırım.

Nail OLPAK

DEİK Başkanı