

Genç MÜSİAD Ticari Diploması Atölyesi Eğitim Programı

15 Nisan 2024, DEİK Ofisi

Genç Kardeşlerim,

Sizleri şahsım ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu-DEİK adına sevgi ve saygıyla selamlıyorum, geçmiş bayramınızı da bu vesileyle bir kez daha tebrik ediyorum.

Böylesine değerli bir eğitim başlatıp Ticari Diploması alanında farkındalığı artırarak katma değer sağlayan MÜSİAD yöneticilerini ve ekibini tebrik ediyor ve başarılı bir çalışma programı diliyorum.

Bugünkü programda yaklaşık 1 saat boyunca beraber olacağız. Bunu bir ders gibi değil de bir tecrübe paylaşım programı olarak görüp siz de aktif katılım sağlarsanız daha faydalı ve verimli bir zaman geçirmiş oluruz.

Bu 1 saatlik dilimi şu şekilde planladım. İlk önce kısaca kendimden bahsedeceğim. Daha sonra eğitimin ana konusu olan Ticari Diploması kavramından asıl görevi Ticari Diploması olan DEİK'in başkanı sıfatıyla bahsetmek istiyorum. Tabii ki daha çok sahada yaşadığımız tecrübeleri sizlere aktarmaya çalışacağım. Daha önce bizim direktör arkadaşlar sizlere kendi bölgeleri ve görev alanları kapsamında bilgilendirme yapmışlardı. Ben onların girdiği teknik konulara girmemeye özen

göstereceğim. Yine de konunun gereği girmek zorunda kalırsam uyarabilirsiniz o kısımları daha kısa geçebiliriz.

Ben kimim?

Burdur'un bir yayla köyünde dünyaya gelmiş, rahmetli Annem ve Babamın dizinin dibinden 11 yaşında yatılı okumak üzere ayrılmış, 47 yıl önce hayalim olan İTÜ Makina Fakültesi'nde okumak üzere İstanbul'a gelmiş ve geliş o geliş deyip hayatını burada kazanmaya çalışan, birisi mimar, diğeri mekatronik mühendisi, 2 erkek evlat sahibi, bir iş insanıyım. Hayatımı, ticari alandaki şirketlerimden kazanıyorum.

İş dünyasının önemli kurumlarında görev yapmış ve yapmakta olan birisi olarak, buradan ayrılırken, hafızlarınızda bir kaç güzel çağrışım bırakabilmek arzusuyla, çalışmalarımızdan da bahsedeyim.

Kendi işime ve aileme karşı sorumluluklarım ve diğer STK'lardaki görevlerimin yanı sıra, son 7 yıldır zamanımın çoğunu ayırdığım, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, DEİK'in Başkanıyım. DEİK'i ve ticari diplomasi kavramını anlatacağım elbette ama öncelikle kendi hikayemin olay sırasına göre ilerleyeyim.

Lise ve Üniversite

Parasız yatılı olarak Nazilli Sümer Orta Okulu ve Aydın Lisesinde okuyarak, 1977 yılında mezun oldum. İlkokulda sınıf atladığımdan, bıyıklarım bile terlemeden 16 yaşında üniversiteliydim.

O zaman Türkiye'de 1 adet Fen Lisesi vardı. 9 adet de Deneme Fen Lisesi açılmıştı. Aydın Lisesi onlardan birisiydi.

Hayalim mühendis olmak ve İTÜ'de okumaktı. Çok şükür hayalimi yaşadım. Daha sonra da Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Yüksek Lisansımı tamamladım.

Geriye dönüp bakıyorum da... Yıl 1977. Anarşinin sokak sokak gezdiği dönem. Rahmetli annem ve babamın televizyon izlerken, "hamdolsun bugün öldürülenler arasında oğlumuz yok" diye dua ettiği günler.

O şartlara rağmen 2 şeyi aksatmadım.

- Meslek derslerinin hiçbirini kaçırmadım. Üniversitede "Analitik düşünme yeteneği"ni kazandım.
- İş hayatımda Termodinamiğin Sıfırıncı Kanununu veya Bernoulli Denklemini kullanmıyor olabilirim ama hocalarımdan kazandırdığı "tahtada çay kaynamayacağı" fikri ile "su pompasında -20 bar basınç olamayacağı" gerçeği, ve "sınavda iyi analiz yapıp sorunun verilerini düzgün yazana 10 üzerinden 3 puan vermenin" ne anlama geldiği, formüllerden öte anlam ifade ediyor.
- Üniversite hayatımda aksatmağım ikinci şey, yüksek lisans dönemim dahil, haftada 4 akşam devam ettiğim İngilizce kursu oldu.

Biz 77 girişliler, bir sömestr okuduktan sonra, öncekilerin dönem kaybetmesi sebebiyle, 1 yıl evlerimize gönderildik.

Anadolu'dan gelen bir genç bu durumda ne yapar, evine döner. Ben de onu yapacaktım ki, İngilizce bilmemenin sıkıntısını yaşayan bir meslek büyüğümün zoruyla, İngilizce kursuna başladım. Boş dönemde gündüz,

okul başladıktan sonra geceleri ve hiç aksatmadan 6 yıl devam ettim. İş hayatımın önemli ayrıcalıklarından biridir, 40 yıldır iyi derecede lisan bilmem.

Analitik bakış

Karşınızda, bir iş insanı, eş ve aile babası, bir arkadaş ve dost, uzun süredir farklı iş dünyası örgütlerinde görev ve başkanlık yapan, kamuoyunda daha çok bu yönüyle tanınan bir kişi olarak bulunuyorum.

Gençlik yıllarımdan itibaren kendime baktığımda, analitik düşünmeyi ve yaşamayı seven, değerlerine sahip çıkmaya gayret eden, içinde yaşadığı topluma faydalı olabilme hedefinde ve onun tadını almış birisini görüyorum.

Ortaokuldayken dedeme, “annenin babanın adı neydi, ne zaman doğup öldüler, onların anası babası kimdi” diye sormuş, dinlediklerimi o günkü becerimle soy ağacı şeklinde tablolaştırmış, annesi tarafından gelenleri mavi, babası tarafından gelenleri siyah, vefat edenleri de kırmızı kalemle bir kareli defter sayfasına yazmıştım.

Dedem konuşmanın sonunda kitaplarının arasından A3 büyüklüğünde 3 tane Osmanlıca evrak getirdi ve dedi ki: “anlaşılan sülalemiz sana emanet olacak oğlum”. Bana, “oğlum” derdi sevgili dedem Murat Hoca. Bölge medresesinde okumuştı. “Benim AliyyülAla Şehadetnamem var”, yani Pekiye Dereceli diplomam var derdi. Ondan çok şey öğrendim, mekanı cennet olsun.

“Oğlum, bunlar, annemin, babamın ve dedemin nüfus cüzdanları.”

Tepesinde “Devlet-i Ali Osmani Nüfus Tezkeresi” yazıyordu. Daha sonra, Osmanlı Arşivinden bir dostumun yardımıyla, köyümüzün 1830 yılı nüfus sayımına ulaşp, soy kütüğümüzü daha geriye doğru genişletmiştim. Soy ağaçları e-devlette yayınlanmadan yıllar önce...

Üniversite son sınıftaydım, bitirme tezim ve birkaç dersim kalmıştı. Kendime soruyordum, mezun olunca ne yapacağım?

Bir şirkette Genel Müdürlük yapan, Doçent Kahraman Abi’ye gittim. Hem akademisyen hem de profesyoneldi, fikrini aldım.

Güzel bir tablo çizdi:

- Akademisyen mi olacaksın, proje mühendisi mi?
- Devlet memuru mu olacaksın, benim gibi özel sektör bürokratı mı?
- Yoksa kendi işini mi kuracaksın?

Tamam dedim, hedefim bu...

“O zaman, atölye irisi bir yerde başla. Çok ezilirsin, ama çok şey öğrenirsin.”

Hayatıma, bu tercihle başladım. Kaderin bir cilvesi, daha sonra uzun bir süre kurumsal şirket tecrübem de oldu.

Sonunda, kendi işimi kurmak da nasip oldu. Hamdolsun, hayatımı yıllardır kendi işimden kazanıyorum...

Sivil toplum

Bana soruyorlar, “önemli bir zamanını, ülke ülke gezerek, işinden ve aileden uzakta, bir iş insanı olarak oradan para da kazanmadığın bir yerde, sivil toplum çalışmalarında harcıyorsun, derdin ne?” diye.

Anlatayım...

Burdur’un yayla köyü İbecik’te doğdum.

Varlık sebebim, beni dünyaya getiren rahmetli annem ve babam. Onlar olmasaydı, ben yoktum.

Bugünlere gelmemde gayretim ve Rabbimin takdiri var, ama ben bu milletin imkanıyla okudum, çalıştım, kazandım, çalışıyorum ve kazanıyorum...

Eğer bu millet, kendi alanım iş dünyası kanalıyla, ülkem adına iyi şeyler yapabileceğime inanıp, benden bir görev istemişse, hamdolsun bugüne kadar da yüzümün akıyla yapabilmişsem, sivil toplum çalışmalarım, milletimin bana sağladığı imkana karşı onur duyarak yaptığım, bir geri ödeme sürecidir. Buna inanıyorum, bunun için çalışıyorum...

Nereye kadar?

Göreve gelmek kadar, inşallah yüz akıyla görevimi devredeceğim güne kadar...

Evet, sivil toplum...

Bir Vakıf Medeniyeti olan milletimizin, önce onu unutup, sonra İngilizce NGO’dan STK diye çevirerek yeniden hayatına sokmaya çalıştığı kavram.

Artık hayatımızda sürdürülebilirliği konuşuyoruz derken, inancımızdaki “amellerin en güzelinin devamlı olanı olduğu” gerçeğinin, sürdürülebilirliğin en güzel tarifi olduğunu yeniden öğrenmemiz gibi.

“Ya olduğun gibi görün, ya da görüldüğün gibi ol” düsturumuzun, ISO 9000’in “yaptığını yaz, yazdığını yap” prensibinin temeli olduğu gibi.

İşlerimizde güven ve söze dayalı başlayıp sonu mahkemeye biten süreçlere karşı, Kur’an-ı Kerim’deki tam sayfalık tek bir ticaret ayetinin, “tüm işlemlerinizi mutlaka şahit huzurunda kayıt altına alın” emri gibi...

Önce MÜSİAD...

2 yıl Sektör Başkanı, 4 yıl YK Üyesi ve 5 yıl Başkanı olarak görev yaptım.

22. yılında devraldığım başkanlığımı 27. yılında devrederken; 32 yurt içi şubeden 82 şubeye, 1-2 yurt dışı şubeden Japonya’dan Güney Afrika’ya kadar onlarca şubeye, 4.600 üyeden 11.000 üyeye ulaştık.

Kurumsallaşma ve iletişim 2 önemli odağımdı. Şimdiki genel merkezi, mobilyaları hariç bitirmek de bize nasip oldu.

Hepsi önemliydi, ama 3 faaliyetimiz içimi daha çok ısıtır:

- Atalarımızın, Zimem Defteri-Veresiye Defteri satın alma geleneğini gündeme getirmek,
- Rabbimizin tavsiyesi, kendisine borç vermek dediği Karz-ı Hasen’i, ülkemizde ilk defa kurumsal altyapısını kurarak uygulamak,

- Aidat verecek imkanı kalmayan üyelerimizi, Onur Üyesi yapmak...

Ve DEİK...

Sivil toplum çalışmalarından emekli oldum derken DEİK Başkanı oldum.

Görev tanımı, “Türk iş dünyasının dış ekonomik ilişkilerini koordine etmek” olan, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu.

Hem, üye aidatlarıyla faaliyet gösterip kamu kaynağı kullanmayan bir STK, hem de Ticaret Bakanlığımızla çalışan, kamu ile özel sektörün ara yüzü.

1985’te merhum Turgut Özal döneminde kurulmuş, Cumhurbaşkanımız tarafından 2014’te yeniden yapılandırılmış, ülkeler arası İş Konseyleriyle çalışan bir iş insanları örgütü.

ABD’den Macaristan’a, Senegal’den Kanada’ya kadar 152 İş Konseyimiz var.

İhracat ve yurt dışı yatırım, müteahhitlik, turizm ve ithalat, uluslararası sermaye ve Türk Diasporası, görev alanımızda.

Ticaret Bakanımız ve Cumhurbaşkanımızla yoğun olmak üzere bakanlıklarımızla, ekonomik alanda, YOİKK’te, JETCO’larda, KEK’lerde, beraber ve ev sahibiyiz.

Peki, DEİK’te de bir sosyal farkındalık başlattık mı...?

Evet. Burada da, “Arefe Çiçekleri” geleneğimizi gündeme getirdik, ve yaygınlaştırıyoruz.

İhtiyaç sahibi çocukları bayram arefelerinde tepeden tırnağa giydiren, ama bundan dolayı burukluk hissetmesinler diye onlara “Arefe çiçekleri” diyen ecdadımızın naif geleneğini sürdürmeye gayret ediyoruz.

Yeri gelmişken, bu zarif geleneğimizi bu yıl 23 Nisan’da Elbistan’da kurduğumuz DEİK Yaşam Kentimizde gerçekleştireceğimizi duyurmak isterim. Oradaki Arefe çiçeklerimizin yüzlerindeki gülümsemelerin artması için 23 Nisan Çocuk Şenliği düzenledik ve bugünü çocuklarımızla faaliyetler düzenleyip ikram, hediye dağıtımını ile kutlayacağız.

Şimdi Ticari Diplomasi kavramını biraz daha detaylandırmak istiyorum.

Ticari diplomasiyi anlamak için iki kavramı iyi anlamanız gerek: Birisi ticaret diğeri de diplomasi.

Önce ticaret ile başlayalım. Başlamadan önce size bir soru sorayım. Ticaret yaparken en önemli sermayeniz nedir?

.....

Evet ticari hayatta en önemli sermayeniz itibardır, vermiş olduğunuz güvendir. Hz. Hatice ticaretle uğraşırken neden Hz. Muhammed’e develer yüklü ticari malını emanet etti? Çünkü Muhammed’ül emin olarak anıldığı için. Ticaretin kuralları ve yapısı o günden bugüne çok değişmiş olsa da en büyük sermayenin itibar olduğu hususu değişmedi. Ticarete güven ne kadar önemliyse Ticari Diplomasi faaliyetlerinde de tabii ki o kadar önemlidir. İtibarla ilgili küçük yaştaki bir anekdotumu sizlerle paylaşayım:

Denizli'ye toptancı Cevdet Amca'ya mal almaya giderdik. Bir gün koyduğu bazı malların parasını almayı unutmuş. Ben söylemesem haberi bile olmaz. Bir sonraki görüşmemizde ona bunu söyleyince çok mutlu oldu ve ondan sonra açık hesap sistemine geçtik. Bazı dönemler bizim mal alacak paramız olmadı. Mal aldık, paramız varsa verdik, yoksa sonra verdik. 11 yaşında bir çocuğa itibarı kazandırmak ailemin bana verdiği değerler sayesinde. Parayı hızlı kazanırsınız hızlı kaybedersiniz ama itibarı hızlı kazanamazsınız. İtibar tırnaklarınızla kazandığınız bir şeydir.

Ticaret kavramını biraz daha açarak devam edeyim. Tabii ki burada kast ettiğimiz uluslararası yani sınır ötesi ticareti kast ettiğimiz hep aklınızın bir köşesinde bulunsun.

Uluslararası ticaret geçmişten günümüze çok köklü değişiklikler gösterdi. Bu değişim ve dönüşümleri de dikkatli okumamız ve anlamamız lazım. Bir tane 20. yüzyılın başlarından bir tanesi de yakın geçmişimizden örnekler vererek bu konuya biraz daha açıklık getirmek istiyorum.

İktisat literatüründe uluslararası ticaretin refahı artırdığına dair teoriler vardır. Ancak uluslararası ticaret sadece ticaret erbabının yaptığı bir şey değildir. Devletlerin de çok yoğun bir şekilde müdahil olduğu bir alandır. Örneğin ticaret yollarının geçtiği yerleri kontrol altına almak büyük devletlerin ana amaçlarından birisi olmuştur. Sanayi devriminden önce ülkeler kendilerinde olmayan, kendi üretmedikleri malları ithal ediyorlardı. İthalat vergileri de ticareti yönlendirmek için değil devletin bütçe gereksinimleri doğrultusunda yürürlüğe konuluyordu. Daha sonra her ülke kendi ürettiği ürünü de aynı zamanda ithal eder hale geldi ki bu da devletlerin müdahalesini ve korumacılık politikalarını da beraberinde getirdi. 20. yüzyılın başlarından itibaren mal ticaretine ilave olarak hizmet

ticareti ve fikri mülkiyet hakları da ticarete konu olmaya başladı. Eskiden ülkeler bazında olan ticaret Avrupa Birliği gibi yapıların oluşmasıyla bloklar arasında olmaya başladı.

Yakın tarihten de örnek vermek gerekirse salgın sonrası 4 yıllık süreçte çok önemli paradigma değişimlerinin olduğunu söyleyebilirim.

Küresel ekonomi 2020 yılında yüzyılda bir gözlemlenen salgınla beraber önemli ve köklü değişimlere maruz kaldı. Salgın sonrası hayatımıza giren kavramlardan birisi **tedarik zincirlerindeki aksama** oldu. Salgını atlattığımız olsak bile tedarik zincirlerindeki kırılmayı bugün bile önemli bir küresel ticaret konusu olarak hala gündemimizde tutuyoruz. **Near-shoring** (yakından tedarik etme tedarik sürelerini kısaltma), **friend-shoring** (dost ülkelerden tedarik etme) gibi yeni kavramlar ticaret hayatımızı şekillendirmeye başladı.

Diğer bir mesele kaynak çeşitliliği. Hepimiz **kaynak çeşitliliğinin** önemine inanırız. Ancak son dönemde hayatımızda kaynak çeşitliliğinin önemini daha iyi kavradık. Çünkü zaman zaman firmalarımız, rekabet noktasında **ölçek ekonomisi** büyük olan yerlerle çalışmanın getirdiği avantajı kullanırlardı. Hepimiz biliyoruz ki, bir hizmet ya da ürünü çok fazla şekilde arz ederseniz **rekabette** öne geçme imkânınız vardır.

Önce salgın, sonra da Rusya-Ukrayna savaşı bize, tek veya sınırlı kaynağa bağlı olmanın risklerini, yeterince ve acı şekilde öğretti.

Önemli bir anlam değişimi de, **yeşil mutabakat** ya da **yeşil ekonomi**'de yaşanıyor.

2050 ve sonrası için net sıfır karbon salınımı hedefi, tarımdan sanayiye, üretim süreçlerinden tüketici alışkanlıklarına ve enerjiye kadar atılacak acil adımlar gündemdeydi.

Avrupa Yeşil Mutabakatının adeta dünkü gündeminden, nükleer enerjinin çevreci bir enerji kaynağı ve yeşil olarak sınıflandırılmaya başladığı bugünkü sürece geçtik.

Çevre duyarlılığımızla hayatımızdan çıkarmaya çalıştığımız kömür vb. fosil yakıtlar, gözümüze şirin gelmeye başladı. Süreç, enerji güvenliğinin ve enerji kaynaklarını çeşitlendirmenin de ne denli önemli olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi.

Bu dönüşümlere adapte olurken bir yandan da küresel ticarete yeni iş birliği mekanizmalarının oluştuğuna da tanıklık ettik. Asya tarafında Bölgesel Kapsamlı Ekonomik İş birliği-RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) ve Afrika kıtasında Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Anlaşması (AfCFTA) gibi önemli iki büyük ortaklık mekanizmasının da kurulduğunu gözlemliyoruz. Küresel ticarete yeni iş birliği mekanizmaları, yeni ticaret savaşları, yeni ticaret ve enerji koridorları gibi gelişmeler gündemimizde önemli bir yer tutmaya başladı.

Lojistik yatırımları da küresel olarak ön plana çıkmasını beklediğimiz bir diğer alan olacaktır. Küresel ticarete yeni bölgesel iş birlikleri ve yeni ticaret yolları hep gündemde. Elbette bu ticaret yollarının somut hale gelmesi de yeni ulaşım imkanlarıyla mümkün olacaktır. Bu çerçevede birbiriyle entegre intermodal ulaştırma alt yapısı da önem kazanacaktır. Çin'in gündeme getirdiği Bir Kuşak Bir Yol Projesini, ABD'nin "Daha İyi Bir dünya İçin Yeniden İnşa Edin" (Build Back Better World) Projesi ve AB'nin Küresel geçit Projesini (Global Gateway) bu çerçevede değerlendiriyorum.

Son olarak küresel ticarete sadece mal ticaretini değil hizmet ticaretinin ve yeşil dönüşümün bir yansıması olarak çevreye duyarlı mal ticaretinin artmaya başladığına şahit olduk.

Gördüğümüz gibi ticarete 100 yıl önce yaşadığımız dönüşümlerin neredeyse tamamına yakını kadar dönüşümü son 4 yılda gözlemledik ve hala da bu sürecin içerisindeyiz. İşte tüm bu dönüşümleri anlamak ve ülkemizi bu dönüşümler karşısında en iyi bir şekilde konumlandırmak için Ticari Diplomasi faaliyetlerimiz hayati öneme sahip.

Konuşmamın başında Ticari Diplomasi için ticareti ve diplomasiyi iyi bilmek gerekiyor demiştim. Ticaret konusunda ilave bir sorunuz yoksa izninizle diplomasi kavramıyla devam edip en son DEİK'in ticari diplomasi faaliyetleriyle bitirmeyi planlıyorum.

Diplomasi kelimesi eski Yunancadaki “diploma” kelimesine dayanır. Anlamı ikiye katlamak demektir. Eski Yunan ve Roma’da devlete ait olan ve yabancı topluluklarla ilişkileri düzenleyen bazı evraka katlanmış biçiminden dolayı diploma adı verilmiş. Zamanla bu belgeleri düzenleyen profesyonel katiplere ihtiyaç duyulmuş ve bu arşivlerin korunması sözleşmelerin değerlendirilmesi anlamında kullanılmaya başlanmış. 18. yüzyıl sonrasında ise uluslararası ilişkilerin yürütülmesi anlamında kullanılmış.

Eskiden sadece siyasi arenada kullanılan diplomasi kavramı uluslararası ilişkilerde ticaretin artan önemi sonrasında ticari alanda da kullanılmaya başlanmış. Zaman zaman ekonomi diplomasisi, enerji diplomasisi gibi farklı adlarla anılsa da en yaygın kullanımı Ticari Diplomasi olmuş. Tabii burada ticareti de sadece mal ticareti olarak değil

o malların üretimini de kapsayan sanayi ve yatırımları da bu kavrama dahil ederek değerlendirmek gerekiyor.

Ticari Diplomasinin alanına neler girer?

Ülke tanıtımı, lobicilik, ülke imajına katkı, istihbarat, fuarlara katılım, yatırımları teşvik, firma sorunlarının çözümünde arabuluculuk, uluslararası ihalelere katılım, yurt dışı müteahhitlik, dış ticareti teşvik, ticari engelleri kaldırma, dış yardımlar, turizm, finans, müzakere...

Tabii ki bu saydıklarım bile belki ticari diplomasinin tam bir dökümü olmayabilir zira başta da konuştuğumuz gibi ticaret çok dinamik bir yapı sergiliyor ve yeni yapıya uygun şekilde Ticari Diplomasi de buna uyum sağlamak zorunda.

Ama bir kelimenin özellikle altını vurgulamak istiyorum. Ticari diplomasi demek iletişim demek. Konusu içeriği zamanla değişir ama ilişki kurmanın önemi tıpkı ticaretteki güven kavramı gibi hiç değişmeyecek gibi gözüküyor.

Ticari Diplomaside kimlerle iletişim halindeyiz?

Bu sorunun cevabı aslında herkesle deyip geçebiliriz de zira iletişim halinde olmadığımız bir kesim yok diyebiliriz. Hem yurt içinde hem yurt dışında kamu ve özel sektör temsilcilerinden tutun sivil toplum kuruluşlarına, üniversitelere ve uluslararası kuruluşlara kadar birçok kurum ve kuruluşla iletişim halindeyiz.

Faaliyetlerimizi Cumhurbaşkanlığımızın himayelerinde ve Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda yürütüyoruz. Bunlara ilave olarak Dışişleri Bakanlığı da önemli kamu paydaşlarımızdan. Özellikle büyükelçilerimiz ve

ticari ateşeler yurt dışındaki en büyük destekçilerimiz. Bunun dışında da konusuna göre tüm bakanlıklarla iletişim halindeyiz.

Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK), Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Kurulu, Vergi Konseyi gibi kamunun önderlik ettiği platformlarda temsil ediliyoruz.

Üyelerimiz bizim en önemli gücümüz. Hem kurumsal üyelerimiz (TOBB, TİM, MÜSİAD, TMB ve diğer meslek örgütleri) hem de gönüllülük esasına göre üye olan 5000'e yakın üye firmamız bizim omurgamızı oluşturuyorlar. Ticari Diplomasi faaliyetlerimizi 144'ü ülke bazlı olmak üzere toplam 152 ülkede İş Konseylerimiz vasıtasıyla yürütüyoruz. Üye firmalar DEİK'e üye olduktan sonra istedikleri 1 veya daha fazla iş konseyine üye olabiliyorlar. İş Konseyleri kendi başkanlarını ve yürütme kurulu üyelerini kendileri seçimle belirliyorlar. Her İş Konseyinin kurulması için bir de karşı ülkede muhatap kuruluşumuz var o muhatap kuruluş ile iyi niyet anlaşması imzalanıyor. Böylece karşı ülkede de özel sektörü temsilen bir muhatabımız oluyor.

Tematik konularda üniversiteler, araştırma kuruluşları ve sivil toplum kuruluşları ile iletişim halindeyiz. Ortak araştırmalar yapıp, ortak yayınlar çıkarıp ortak etkinlikler düzenliyoruz.

Ticari Diplomaside bir diğer önemli husus da yetkinlik kavramı. Ticari Diplomasi faaliyetini yürüten bir kimsede hangi yetkinlikler olmalı?

Yine DEİK üzerinden anlatmaya çalışayım. En önemli yetkinliklerden birisi de hiç kuşkusuz yabancı diliniz. Muhataplarınız genellikle yabancı kişiler olduğu için mutlaka yabancı dil bilmeniz önemli. Ben kendi yabancı dilimi nasıl edindiğimi anlatmıştım. DEİK bünyesinde

Azeri dilini de sayarsak toplam 8 dil biliniyor ve konuşuluyor. Birleşmiş Milletlerin resmi 6 dili olduğunu da unutmayalım.

Dil dışında önemli bir yetkinlik de müzakere ve iletişim becerileridir. İşimizin büyük bir kısmını müzakere etmek oluşturuyor. Bu yüzden bu alandaki yetkinliklerimizin gelişmesi bizim için bir avantaj. Bununla beraber çatışma yönetimi, farklı kültürlerle iş birliği yapma gibi beceriler de alet çantamızda her zaman olması gereken yetkinlik olarak öne çıkıyor.

Ticari Diplomasi faaliyetleri yürütürken teorik bilgiden tutun mevzuata ve uygulamaya kadar birçok alanda bilgi sahibi olmanız önemli. Hem kendi ülkenizin bilgilerini hem de muhatap ülkelerin bilgilerini analiz etmek hem de küresel gelişmeleri yakından takip etmek de gerekiyor.

Peki, Ticari Diplomasi faaliyetleri kapsamında düzenlenen etkinlikler neler?

DEİK olarak bu kapsamda yılda 1500'den fazla etkinlik düzenliyoruz. Bunların bir kısmı sayın cumhurbaşkanımızın ve diğer devlet başkanlarının katılımıyla düzenlenen büyük ekonomi ve iş forumları. Mesela iki yılda bir düzenlediğimiz TABEF etkinliğini buna örnek gösterebiliriz. Etkinlik kapsamında devlet başkanlarının yanı sıra bakanları, üst düzey bürokratları ve iş dünyası temsilcilerini bir araya getirdiğimiz bu etkinlikte Afrika kıtası ile olan tüm ilişkilerimizi daha üst seviyelere çıkarmak için çaba sarf ediyoruz.

Bunun dışında mesela bu hafta sonu yine sayın cumhurbaşkanımızın ev sahipliğinde Tanzanya Cumhurbaşkanı'nın ülkemizi resmi ziyareti kapsamında Tanzanya ile İş ve Ekonomi Forumu düzenleyeceğiz.

Sayın Cumhurbaşkanımızın katılımları olmasa da Ticaret Bakanımızın veya ilgili diğer bakanlarımızın katılımıyla da iş ve ekonomi forumları, yuvarlak masa toplantıları JETCO, Karma Ekonomik Komisyon (KEK) olmak üzere çok çeşitli adlar altında bakan katımlı etkinlikler düzenliyoruz.

Sayın bakanlarımızın olmadığı zamanlarda da büyükelçiler ile veya karşı kanat kuruluşlarımız ile devamlı ortak etkinlikler düzenleyerek ikili ilişkilerimizi canlı tutuyor yeni ilişki ağları geliştiriyoruz.

Ticari Diplomasi Siyasi Diplomasi İlişkisi

Ticari Diplomasiyi elbette siyasi diplomasiden bağımsız düşünemeyiz. Bugün Afrika açılımı bir siyasi diplomasi faaliyeti olarak başlasa da ticari diplomasi de eş zamanlı olarak bu açılıma eşlik etti. Benzer şekilde Latin Amerika açılımı siyasi bir karar gibi görünebilir ama ticari boyutu olmasaydı eksik kalırdı. Dışişleri bakanlığımızın yeniden Asya girişimi keza yine öyle.

Ticari Diplomasiyi siyasi diplomasiden ayrı düşünmesek de siyasi diplomasi zaman zaman ülkeler arasında gerilime sebep olabiliyor. Ticari diplomasi ise zaman zaman şiddeti azalsa da hiç bitmiyor ve süreklilik arz eden bir konu. Mesela ABD ile zaman zaman siyasi sorunlarımız var. Ancak tüm bu çalkantılara rağmen ABD ile 35-40 milyar \$'a ulaşan bir ticaret hacmimiz var. Benzer şekilde Yunanistan ile olan onca siyasi gerilimlere rağmen 6 milyar \$'lık ticaret hacmimiz var.

Ticari Diplomasi yumuşak gücümüz. Aramızdaki ticari ilişkilerimiz ne kadar güçlü olursa siyasi ilişkilerin de bozulması o denli zor olacaktır.

Ticari Diplomasi Diaspora İlişkisi

DEİK bünyesinde 152 tane İş Konseyi olduğundan bahsetmiştim. Bunlardan bir tanesi de başkanlığını benim yürüttüğüm ve özel bir amacı olan Dünya Türk İş Konseyi (DTİK). Amacımız yurt dışında yaşayan vatandaşlarımızın oradaki nüfuzunu ve gücü kullanarak hem anavatan ile olan ilişkilerini hem de birbiriyle olan ilişkilerini kuvvetlendirmek. Bu amaçla DTİK’i de biz Ticari Diplomasi faaliyetlerimizin asli unsuru olarak görüyoruz. Daha etkin çalışması için ülke temsilcilerini ve şehir temsilcilerini seçme sürecimiz devam ediyor. Şu ana kadar 90 ülkede temsilci ataması gerçekleştirildi.

Son olarak nasıl bir Ticari Diplomasi Vizyonumuz olmalı?

Klasik Ticari Diplomasi anlayışında Ticaret Bakanlığı veya Dışişleri Bakanlığı tarafından yurt dışına atanan elçilik ve ticari ateşelerin sorumlu olduğu bir anlayış gözlemliyoruz. Asla bunları küçümsemek için söylemiyorum ama bu tarz bir yaklaşım artık günümüz dünyasında çok etkili bir sonuç vermiyor. Bu şekilde tek bir paydaşın sorumluluğu altında giden bir yaklaşımdan ziyade çok taraflı paydaşların birbiriyle uyum içerisinde yürüttüğü bir Ticari Diplomasi faaliyetinin daha etkin sonuçlar vereceğini düşünüyorum.

DEİK’in 2014 yılında yeniden yapılandırılmasını da bu çerçevede çok değerli buluyorum. 1985 yılında kurulan ve o zamandan beri TOBB bünyesinde yer alan DEİK 2104 yılında müstakil olarak örgütlendi ve Ticaret Bakanlığımız ile koordineli çalışacak şekilde yeni bir yapıya kavuşturuldu. Burada ince bir çizgi var. Ticaret Bakanlığı’na bağlı siyasi bir kurum değiliz. Ne bakanlıktan ne de başka bir kamu kaynağından tek kuruluş almadan tamamen kendi bütçemizle faaliyetlerimize devam

ediyoruz. Ticaret Bakanlığı ile olan organik bağımız ise tamamen Ticari Diplomasi faaliyetlerinin koordinasyonunu temin amaçlı.

Tabii ki bu yeni yapılanma ile beraber DEİK olarak bizlerin de sorumluluğu arttı. Bu çerçevede daha fazla şeffaf olan bir yaklaşım da sergilemeliyiz ki bunu da yapmaya gayret ediyoruz. DEİK olarak özellikle seçim ve karar alma süreçleri başta olmak üzere her şeyi kurumsal bir karara bağladık. Aldığımız her kararın arkasında böyle bir kurumsal ve şeffaf bir yapı var.

Klasik Ticari Diplomaside anlaşma odaklı olmak önemliydi. Bir konu etrafında taraflar bir araya gelir ve müzakere sonucunda iki taraf da anlaşmaya varırdı. Günümüz Ticari Diplomasi faaliyetinde buna ilave olarak süreç geliştirme de önem kazanmış durumda. Bilgi toplayan, analiz eden, küresel eğilimleri ve gelişmeleri yakından takip eden ve tüm bu gelişmeler karşısında Türkiye'yi en iyi şekilde konumlandırarak proaktif bir yaklaşımın daha ön planda tutulması gerektiğine inanıyorum.

Son olarak Ticari Diplomasiyi diğer diplomasi faaliyetleri ile koordineli bir şekilde götürmek önemli. Siyasi diplomasiden daha önce bahsetmiştim. Buna ilave olarak kültürel diplomasi, askeri diplomasi gibi alanları da kapsayan bütüncül bir yaklaşım sergilemenin ön planda tutulması gerektiği kanaatindeyim.

Sevgili Gençler,

Bir büyüğünüz olarak, kendi tecrübemden elde ettiklerimden hareketle, hayatınızda faydalı olabilecek birkaç konuya değinebildiysem

ve bunlardan olumlu kazanımlar elde edebilirsiniz, bugünkü birlikteliğimiz anlamlı olacak.

Bu duygularla geleceğimiz genç kardeşlerime değerli ziyaretleri teşekkür ediyor, herkese, başarılı, mutlu bir hayat diliyor, sizleri saygıyla selamlıyorum.

Nail OLPAK

DEİK Başkanı