

Uluslararası Ticaret ve B2B Organizasyonu

Uluslararası Ticari EŐleŐtirme Platformu (UTEP)

6 Aralık 2022

UTEP Genel Başkanı Sn. Sami BektaŐ,

UTEP'in Değerli Yöneticileri ve Üyeleri,

Değerli İŐ Dünyası Temsilcilerimiz,

Sizleri başkanı olduğum Dış Ekonomik İliŐkiler Kurulu-DEİK adına saygıyla selamlıyorum.

Öncelikle, sivil toplum alanındaki geđmiŐ tecrübelerini bir platformda sürdürmek için bir araya gelen UTEP üyelerine yeni yolculuklarında başarılar diliyorum. Sivil Toplum Kuruluşlarında görev yapmak, özellikle bir organizasyonun baŐlangıç aşamasında ve elbette sonraki sürdürülebilirlik dönemlerinde de, bir gönül ve çile iŐidir. Hem maddi, hem de manevi anlamda ciddi fedakarlık ister. Sivil Toplumun kendi dönemindeki en güzel uygulamalarıyla, Vakıflarla, bir Vakıf Medeniyeti olan geđmiŐi alt yapımız ve o alt yapıdan hareketle günümüzün ve geleceğimizin ihtiyaçlarına göre őekillendirilecek yeni yapılarda bunun bilinciyle hareket etmek ise, yorgunluğundan daha çok, huzur veren bir tavidir. Tebrik ediyorum.

İş dünyası temsilcilerimizle konuşulabilecek çok başlık var. Ben izninizle, mevcut durum analizlerine girmeden, hayatımızda son dönemde yaşanan ve bundan sonraki iş ve sosyal hayatımızı ciddi anlama değiştiren ve değiştirecek olan kavramlardan söz ederek başlamak istiyorum. Çünkü, günü yönetmek nispeten daha kolay, ama eğer bu değişimi doğru okuyamazsak, hem anımız, hem de yarınımız, ciddi anlamda riske girebilir.

Hayatımızı zorlaştıran Covid-19 yapay mı idi, doğal mı idi bilmiyorum, ama özellikle o salgınla başlayan ve Rusya-Ukrayna savaşı ile hayatımızda anlamını arttıran kavramların başında; **dijitalleşme**, **ulaşılabilirlik** ve **tedarik zinciri** ve devamında **friend-shoering** geliyor, son olarak da **Yeşil Mutabakat** ve **Enerji Arz Güvenliği**.

İlk olarak, zaten gündemimizde olan **Dijitalleşme**, bireysel hayatımızdan iş hayatımıza, özel hukukumuzdan kamu ilişkilerimize kadar, hayatımıza düşündüğümüzden daha fazla ve çok daha hızlı bir şekilde girdi. Dolayısıyla ben bu süreci artık dijitalleşme olarak tanımlamıyorum. Başka sistemlerin yanı sıra, yeni bir ekonomik sistem daha var ve bu sistemin adı, “**Dijital Ekonomi**”. Severiz, eleştiririz, onlar ayrı konu, ama göz ardı edilemeyecek bir gerçek ve eğer sadece bu gerçekten etkilenenler olarak kalmak istemiyorsak, bu gerçeği hem iyi kavrayan ve kullanan, hem de sadece kavrayan ve kullanan değil, sürece yön verenler arasında olmamız gerekiyor.

Devamla, bugün geldiğimiz noktada, Lojistik kavramı da anlamını değiştirdi. Eskiden uzaklık ve yakınlık ile ifade edilen **Lojistik**, artık “**ulaşılabilirlik**” ile anılmaya başladı. Neden? Çünkü biz, bir ülkeyle ticaret yaparken veya seyahat ederken, ne kadar yakın ya da uzak

olduğunu, mal ya da hizmetin ne kadar zamanda oraya ulaştığını düşünür, dikkate alırdık. Ancak, Covid, mesafeden ayrı olarak ulaşılabilirlik kavramını hayatımıza soktu.

Almak istediğiniz mal ya da hizmet, belki hemen yanınızdaki binada olabilir. Ama temas kısıtlaması var ve siz o mal veya hizmeti elde edemiyorsanız, ortada yeni bir sorunuz ya da yeni bir kavramınız vardır, bu da “**ulaşılabilirlik**”dir. O halde, özellikle iş hayatımız, ama sosyal hayatımızda da ulaşılabilirliği daha fazla önceleyerek plan yapmamız gereken bir süreçteyiz.

Ben, Globalleşme kavramını ilk duyduğumda, üniversite yıllarımdaydım. Bırakın bugünün haberleşme imkanlarıyla kıyaslamayı, köyümüzde sadece 1 tane manyetolu telefonun olduğu bir dönemdeydik. Zamanla, Global Köyün anlamını hepimiz öğrendik. Sonra, Yerelleşme ve devamla Lokalleşme konuşulmaya başlandı hayatımızda.

Bugün ise, artık ikisinin karışımı olan **glokalleşmenin** dünyasını konuşuyoruz.

Ve bu dünyada, Covid-19 sürecinde hayatımızda anlamını arttıran kavramlardan bir diğeri de **tedarik zinciri** oldu. Tedarik zincirinin önemli olduğunu biliyorduk ama bu kadar önemli olduğunun farkında değildik. Salgın dönemini iyi okursak, salgın veya savaş gibi trajik olayların sonunda kazanımdan söz etmek garip olsa da, Türkiye gibi tedarik zincirini kopartmadan üretim ve hizmetini sürdürebilen ülkelerin ve o ülkelerin işletmelerinin, sürecin kazananları olduğunu gördük.

Tedarik Zincirini kopartmamanın önemi, çözüm noktasında bize bir şeyi daha öğretti. İş dünyası, rekabetin bir unsuru olarak, daha büyük

ölçekli tedarikçilerle çalışmayı tercih ederdi. Çünkü rakiplerine göre daha fazla sayıda mal veya hizmet üretebilen yapılar, daha rekabetçi olur. Ancak, Covid ve Savaş, bize, tek veya sınırlı kaynağa bağlı olmanın risklerini de, acı bir şekilde öğretti. Çip krizi, bitkisel yağ krizi ve en son tahıl krizi, bunların güncel örnekleridir.

Yaşananların sonunda günümüzde, eskiden odaklandığımız serbest ticaret yanında, güvenli ticareti, “**Friend-Shoring**”i konuşmaya başladık.

Son olarak, önemli bir anlam değişimi de, **yeşil mutabakat**, ya da benim ifademle **yeşil ekonomi**'de yaşanıyor.

Biliyorsunuz, özellikle Avrupa'dan başlayarak hayatımıza **yeşil mutabakat/green deal** girmişti ve 2050 ve sonrası için net sıfır karbon salınımı hedefiyle, tarımdan sanayiye, üretim süreçlerinden tüketici alışkanlıkları ve enerjiye kadar atılacak adımlar gündemdedi.

Burada söz konusu olan da, sadece yeşile, tabiata, çevreye saygıyla sınırlı bir tanımlama değildi, onu zaten yapmak zorundayız.

Genç bir mühendistim ve bir sanayici ile konuşuyordum. Bana “dürüstlük meziyet değildir” dedi. Gençlik heyecanımla tepki gösterdim. O ise, olgun bir şekilde bana şunu anlattı: “Dürüstlük bir meziyet değildir, o zaten senin yaradılışından gelen, olman gereken halindir. Sen, içinde yaşadığın topluma ne kadar faydalı olabiliyorsun, ne kadar katma değer verebiliyorsun onu anlat. Meziyet budur.” Haklıydı...

Green Deal konusunda da, çevreye saygı, duyarlı insanlardan zaten doğal bir beklenti. Ama burada yapılmak istenen, Yeşil Mutabakat çerçevesinde bir **Yeşil Ekonomi** dizaynı ve savaş sebebiyle bir süre anlam değiştirmesine ve bu hedef, zamanlama olarak biraz ötelenmesine

rağmen, hala geçerli. Eğer o tanımlamaya uygun mal veya hizmet üretmezseniz, yeni bariyerler, yeni gümrük ya da vergi duvarlarıyla engelleneceğiniz bir dünyanın dizayn edilme hedefi olan **Yeşil Ekonomi**. Aman dikkat...

Ancak, Rusya-Ukrayna savaşıyla birlikte, öncelikle Avrupa'nın ve genelde tüm dünyanın Yeşil Mutabakat gündeminden, son derece ironik ama güncel sonuç olarak, nükleer santralleri kapattırma yarışından, kapattırmayı bilinçli söylüyorum, nükleer enerjinin de çevreci bir enerji kaynağı ve yeşil enerji kaynağı olarak tanımlanıverdiği bugünkü ilginç sürece geldik.

Çevre duyarlılığıyla hayatımızdan çıkarılmalı diye konuşulan kömür vb yakıtlar, başta bu konunun en büyük söylem sahibi Avrupa olmak üzere, herkesin gözüne tekrar şirin gelmeye başladı. Ve bu süreç, **enerji arz güvenliğinin** ne denli önemli olduğunu da bir kez daha gözler önüne serdi.

Zor oyunu bozar deriz.

Değişen şartlarla zorlandığımız ve yeni tanımlamaların olduğu bir dönemden geçiyoruz. Dün, doğru diye ortaya koyulan fikirler, hızla, dünün yanlışlarını doğru kabul edebilen bir sürece dönebiliyor. Her doğru diye sunulanın, her ülke ve olay için, veya her zaman doğru olamayabileceğini, tüm dünyanın kabul etmesi gerekiyor.

Üniversite yıllarımda, 5 yıl boyunca hiç aksatmadan geceleri İngilizce kurslarına devam ederken öğrendiğim deyimlerden birisi de **"might is right"** idi, **"kuvvetli haklıdır"**. Bu felsefeye de dikkat...

Değerli Katılımcılar,

Bu genel tanımdan sonra, sözlerime ekonomik değerlendirmeye devam edeceğim.

Türkiye olarak küresel ticaretten aldığımız pay 2021 yılında % 1'in üzerine çıktı ve artıyor, hedefimiz %1,5. Bir taraftan üreten ve büyüyen sanayimiz ile ihracatımız dünya ortalamasının üzerinde artarken, diğer taraftan büyüyen nüfusumuz ve ekonomimiz neticesinde artan iç talep, ithalatımızı yukarı çekiyor.

Salgının etkilerinin azalmaya başladığı 2021'de ihracatımız % 33 artarak 225 milyar \$ olmuştu. Bu artışın arkasında güçlü bir imalat sanayimiz ve kopartmadığımız tedarik zinciri var. Artan petrol ve emtia fiyatlarıyla birlikte stok yapma arzusunun da etkisiyle, ithalatımız da % 23,6 artarak 271 milyar \$ oldu.

2022 yılına küresel yeni risklerle beraber girdik. Yılın başında salgından kaynaklı sorunların azalacağını ve küresel büyümenin ivme kazanacağını bekliyorduk. Ancak Rusya-Ukrayna savaşı, jeopolitik risklere yenilerinin eklenmesine sebep oldu. Artan gıda, enerji ve emtia fiyatları ve bunlara bağlı olarak tüm ülkelerde artan enflasyon, merkez bankalarının parasal sıkılaşmaya gitmesi ve son olarak Çin hükümetinin sıfır Covid-19 politikasıyla karantina tedbirlerini bugünlere kadar sürdürmesi, küresel büyüme ve dış ticarete olumsuz etkileri olabilecek gelişmeler.

Bu konjonktürde ihracatımız ilk 11 ayda %14 oranında artarak 231 milyar \$ oldu. İthalatımız ise özellikle enerji ithalatı etkisiyle %36 artışla 331 milyar \$'a yükseldi.

Artan resesyon endişeleri ve Rusya-Ukrayna savaşının belirsizliğiyle, küresel ticarete bir yavaşlama ve bizim de bundan

etkilenmemiz, ihracat artış hızımızın bir miktar gerilemesi olası senaryolardan.

Ülkemiz, yılın ilk iki çeyreğinde % 7,5 ve % 7,7 oranında büyüdüktan sonra, üçüncü çeyrekte % 3,9 büyüdü. Bahsettiğim senaryolar çerçevesinde son çeyrekte daha küçük bir oranda büyüme gelmesi ve yılı %5 bandında kapatmamız mümkün.

Bu noktada, bir taraftan makina teçhizat yatırımlarında son 8 çeyrektir sürekli artış olduğunu, diğer taraftan hizmet ihracatımızın da yılı muhtemelen 80 milyar \$ ile kapatacağını, yurt dışı müteahhitlik alanında da-lekemiz adına fırsatlar olduğunu hatırlatmak isterim.

Dış dünyayla devam edersek;

Türkiye olarak açık verdiğimiz dış ticaretimizi dengelememiz gereken bölgelerin başında **Asya Pasifik** geliyor. Hem büyük ekonomileri hem de yüksek nüfusları ile bu ülkeler bizim radarımızda olacak.

Avrupa'yı iyi izleyelim, dış ticaretimizin %50'sinden fazlasını yaptığımız ortağımızın ticari sağlığı bozulursa, bizi de etkiler.

Kuzey Amerika'yı çok çalışmalıyız. ABD ve Kanada gibi iki gelişmiş ülke dahil ihracatımız, Afrika Bölgesi ile neredeyse aynı.

Elbette, henüz mevcut seviyesi Almanya'yla ikili ticaretimizi yakalamasa da, **Afrika Kıtası** ticaret ve yatırım fırsatı olan bölge.

İlişkilerimizin düzeldiği **Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri** ve zaten kopmasa da durağan devam eden **Mısır** ile ticaretimiz, hem geçmiş kayıpların telafisi, hem de yeni fırsatlar olarak önümüzde.

Değerli Katılımcılar,

Son olarak kısaca DEİK'i anlatarak sözlerimi tamamlayacağım.

Amacım, ülkemizin dış dünyaya daha fazla açılma gayretine destek olduğumuz bu süreçte, DEİK, sizlere nasıl daha fazla faydalı olabileceğini anlatmak ve birbirimizden alacağımız enerjiyi, ülkemiz adına nasıl en verimli şekilde kullanabiliriz, bunu sağlamak.

Türk özel sektörünün dış dünyaya açılan penceresi olan DEİK, 37 yıldır, çalışmalarını gönüllülük esasıyla sürdüren, bir iş platformu, bir STK. Ülkeler arası yatırım ve ticareti artırmak için **“ticari diplomasi”** anlayışıyla, faaliyetlerimizi Cumhurbaşkanımızın liderliğinde, Ticaret Bakanımızın destek ve koordinasyonu ile sürdürüyoruz.

DEİK'in kuruluşu 1985 yılına dayanıyor.

O dönemlerde Türkiye, ABD'den askeri yardım alıyor. Rakam bugüne göre komik. Gazetelerde her gün manşet. Acaba ABD Kongresi bu yıl Türkiye'ye yardımı 100-MUSD mı kabul edecek? Kongreden 100 olarak geçerse, Senato bunu kaçta indirir? ABD Başkanı bunu kaçta imzalar?

Merhum Turgut Özal Başbakan ve ABD seyahatinde ABD Başkanı Reagan ile görüşmesinde diyor ki “ben artık yardım istemiyorum, ticaret istiyorum.”

Ve 3 Nisan 1985'de, Türkiye adına TOBB YK üyesi Ali Coşkun, ABD adına US Chamber Başkanı Richard L. Leshner ilk imzaları atarak, ilk iş konseyimiz, Türkiye-ABD İş Konseyi kuruluyor.

Merhum Özal, merhum Şarık Tara'yı çağırıyor ve “git, Türkiye-Japonya İş Konseyini kur” diyerek ikinciyi kurduruyor.

Üçüncüyü de anlatayım, Türkiye-Yunanistan İş Konseyi. 1977 yılında Kıbrıs Barış Harekati yapılmış. Adeta harekatin dumanı tütüyor, sadece 8 yıl geçmiş ve Özal, Türkiye-Yunanistan İş Konseyini kurduruyor.

İşte devlet adamlığı ve vizyon bu.

2014'te de, Cumhurbaşkanımız, DEİK'in bugünkü yapısını oluşturdu.

Nedir bu yapı, bir STK olarak neresindeyiz, İş Konseyleri nedir, nasıl üye olunur, nasıl çalışır?

Gücümüzü, 97 Kurucu Kuruluşumuzdan ve şirketlerinin temsilcileri bireysel üyelerimizden alıyoruz. Bu kuruluşlardan TOBB, TİM, MÜSİAD ve TMB'nin Başkanları, Yönetim Kurulumuzda Başkan Yardımcıları olarak görev yapıyor.

Elbette, gücümüzün diğer en önemli kaynağı, gönüllü üyelik esasına göre birlikte olduğumuz ve yaptığımız çalışmalardan kendisi, firması ve ülkemiz için faydalı sonuçlar doğacağına inanarak, bu faydayı elde ederek veya elde edenlerin peşinden gelen, DEİK üyelerimiz...

Özünde bir STK'yız ve UTEP gibi gönüllü üyelik esasına göre çalışıyor ve üye aidatlarıyla faaliyet yapıyor, kamu kaynağı kullanmıyoruz.

Çoğunlukla ülke bazlı İş Konseylerimiz, az sayıda da Sektörel İş Konseyimiz var.

Türkiye-Almanya İş Konseyi, Türkiye-Japonya İş Konseyi, veya Sağlık İş Konseyi gibi.

Liberya, Botsvana ve Dijital İş Konseyleri'nin kuruluşuyla sayımız 151'e ulaştı. Yakında, Swaziland Krallığı ve Brunei İş Konseyleriyle sayımız 153'e ulaşacak.

Bir İş Konseyinin amacı, o ülke ile ülkemizin tüm Dış Ekonomik İlişkilerinin geliştirmek için çalışmaktır. Çok önemli, ama sadece ihracat değil, ithalat, turizm, hizmet, yatırımlar, müteahhitlik tümü.

Bir İş Konseyinin Türkiye'deki üyeleri, ülkemizde faaliyet gösteren ve diğer ülkeyle iş yapan, ya da iş yapmak isteyen iş insanlarıdır. Her ülkede

şubelerimizle değil, karşı kanat kuruluşlarıyla çalışırız. ABD’de US Chamber, Japonya’da Kaiderran gibi.

İş Konseyi Başkan ve Yönetimleri 2 yılda bir seçimle iş başına gelir, bir Başkan ara vermeden en fazla 3 dönem görev yapabilir, o ülkeyle fiili işi olması zorunluluktur.

Her iş konseyi, DEİK rotasına uygun, ama diğer iş konseylerinden bağımsız olarak, yıllık faaliyet planını kendisi yapar, aidatını kendisi belirler, Yılın sonunda da, önceden belirlenen KPI'lara göre karne alır.

Diğer İş Dünyası STK'larından, İş İnsanları adına pozitif anlamda ayrıldığı nokta ise, eğer Türk Devletinin bir ülkeyle, İş Dünyasını ilgilendiren bir faaliyeti, seyahati vb varsa, bunun iş dünyası için adresi DEİK'tir.

DEİK Yönetim Kurulu Üyeleri de 4 yılda bir seçimle iş başına gelir.

Ve Dijital Ekonomi demiştim...

DEİK olarak, Türk iş dünyasının **Kuzey Yıldızı** kimliğimizle, **Dijital Teknolojiler İş Konseyi**'mizi kurduk. 9 sektörde; **bulut teknolojisi, fintek, mobil teknolojiler, oyun, siber güvenlik, yazılım teknolojileri, yenilikçi teknolojiler, girişim sermayesi ve sağlık teknolojileri** alt komitelerimizle çalışıyoruz.

Bu sebeple, siz değerli iş insanlarımızı da, DEİK'i daha fazla tanımaya ve yurt dışında ülkemizi birlikte daha fazla temsil etmeye davet ediyorum.

Sevdiğin işi yaparsan bir gün bile çalışmış olmazsın derler. İş dünyası olarak, dış ekonomik ilişkilerimizi geliştirerek ülkemizi

kalkındırmak için çok çalışıyoruz ama yorulmuyoruz. Çünkü yaptığımız işi seviyoruz...

Bu duygularla, ev sahipliği için UTEP'e, Sayın Genel Başkan ve Yönetimine ve iş dünyası temsilcilerimize teşekkür ediyor; sizleri saygıyla selamlıyorum.

Nail OLPAK
DEİK Başkanı