



**DEİK BAŞKANI SAYIN NAİL OLPAK'IN
EKONOMİ GAZETECİLERİ İLE BULUŞMASI
YANSIMALARI
3 ŞUBAT 2022**

Mecra	Yayın Tarihi	Medya Adı	Reklam Eşdeğeri	Döküman Başlığı
Basın	03.02.2022	AKŞAM	14739	DEİK'TEN STRATEJİK LOBİCİLİK' HAMLESİ
Basın	03.02.2022	CUMHURİYET	2340	DEMOKRATİK BİR YAPIDAYIZ'
Basın	03.02.2022	CUMHURİYET	5580	ENFLASYON BİZİ ÜZECEK
Basın	03.02.2022	DAILY SABAH	5850	TOP BUSINESS GROUP PLEDGES FASTER PACE TO TRADE ENDEAVOR
Basın	03.02.2022	DÜNYA	46080	VAHAP MUNYAR - BEN DE 500 BİN LİRA ÖDEDİM, SEÇİMDE 25 MİLYON LİRA TOPLANDI
Basın	03.02.2022	HÜRRİYET	24624	DEİK'TEN DİPLOMASİ ATAĞI
Basın	03.02.2022	MİLLİYET	51724	İÇERİDE TİCARET DESTEĞİ DIŞARIDA LOBİ ARTACAK
Basın	03.02.2022	SABAH	54863	VERGİ AVANTAJI KUR KORUMALI MEVDUATA GEÇİŞİ HIZLANDIRACAK
Basın	03.02.2022	SÖZCÜ	35244	SERPİL YILMAZ - TÜRKİYE ALGISI 25 MİLYONA DÜZELİR Mİ?
Basın	03.02.2022	YENİ ŞAFAK	88825	GÖZÜMÜZ TRANSİT TİCARET PASTASINDA
Internet	03.02.2022	BIGPARA.HURRIYET.COM.TR	0	DEİK'TEN DİPLOMASİ ATAĞI
Internet	03.02.2022	HABERTURK.COM	0	Abdurrahman Yıldırım
Internet	03.02.2022	MILLIYET.COM.TR	0	İçeride ticaret desteği dışarıda lobi artacak
Internet	03.02.2022	DUNYA.COM	0	Ben de 500 bin lira ödedim, seçimde 25 milyon lira toplandı
Internet	03.02.2022	DUNYA.COM	0	Vahap MUNYAR
Internet	03.02.2022	SABAH.COM.TR	0	VERGİ AVANTAJI KUR KORUMALI MEVDUATA GEÇİŞİ HIZLANDIRACAK
Internet	03.02.2022	SOZCU.COM.TR	0	SERPİL YILMAZ
Internet	03.02.2022	YENISAFAK.COM	0	DEİK BAŞKANI NAIL OLPAK: GÖZÜMÜZ TRANSİT TİCARET PASTASINDA



DEİK'TEN STRATEJİK 'LOBİCİLİK' HAMLESİ

**DIŞ Ekonomik İlişki-
ler Kurulu (DEİK)**

2022 yılı stratejisini odaklanmak üzerine kurdu.

Türk iş dünyasını dünya-da bir üst lige taşımak

için birkaç başlığa daha fazla odaklanma kararı aldıklarını belirten **DEİK** Başkanı **Nail Olpak**, "Ticari diplomasi faaliyetlerimiz kapsamın-



Nail Olpak

da stratejik lobi faaliyetleri ile gücümüzü artırıyoruz.

Türk iş dünyasının, yurt dışındaki algısını pozitif yönde değiştirecek

spesifik çalışmalar yürüteceğiz. Öncelikli pazarlarımız ise

Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan" ifadelerini

kullandı. Bu pazarlarda lobicilik faaliyetleri için izeleyecekleri stratejileri de anlatan **Nail Olpak**, "ABD özelinde, Türk iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isimle çalışmaya başlayacağız. Türk iş insanlarımızın ABD'deki daimi yüzü olacak saygın bir Amerikalı isimle görüşüyoruz. Ayrıca ABD'deki Türkiye ve Türk iş dünyası algısını çok daha üst sevi-

yeye taşıyacak, aralarında akademisyen, siyasetçi, iş insanı, sanatçı ve sporcuların olduğu yine Amerika'lı 100 etkili insanı bir araya getireceğiz" diye konuştu.

ALMANYA'DA ANLAŞTIK

Almanya'da ise ticari diplomasi faaliyetlerini başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir stratejist ile anlaşıklarını açıklayan **DEİK** Başkanı Olpak,

"Almanya'da 500 ayrı noktaya, bölgedeki lobicilik faaliyetlerimizi birlikte yürüteceğiz ismi bir mektupla bildirdik" diye konuştu. Siyasette ve ekonomide algı yönetiminin en az aksiyonlar kadar önemli olduğunun altını çizen Olpak, Birleşik Krallık, Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan için de benzer çalışmaların yapılacağına dikkat çekti. **ŞENAY BÜYÜKKÖŞDERE**



‘Demokratik bir yapıdayız’

DEİK'in her görüşten iş insanının bir araya geldiği bir mozaik olduğunu ifade eden **Nail Olpak**, demokratik bir yapıda faaliyet gösterdiklerini söyledi. Bilgi veren Olpak, "45 iş insanı ilk defa konsey başkanı oldu. 60 **iş konseyi** başkanı da görevine devam etti. 36 **iş konseyi** başkanı ise 'üç dönem' kuralı sebebiyle ayrıldı. Ayrıca 14 kadın **iş konseyi** başkanı seçildi" dedi. Öte yandan bu yıl **DE-İK** Dijital Teknolojiler **iş Konseyi** kurulacak.



Nail Olpak



DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU BAŞKANI OLPAK:

Enflasyon bizi üzecek

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, 2021 Yılı İş Konseyleri Seçimli Olağan Genel Kurulu'nun ardından önceki akşam bir basın toplantısı düzenleyerek hem yeni döneme ilişkin bilgi verdi hem güncel değerlendirmeler yaptı.

Bu kapsamda elektrik kesintileriyle ilgili açıklama yapan Olpak, "Yakın zamanda güneş ve rüzgâr enerjisi yatırımlarımızı da mümkün olan en üst seviyeye taşımamız. Yeni bir enerji sıkıntısı yaşanması halinde, bu durum fiyatlamalara da olumsuz yansımacaktır" derken, bu yılın

lın yüzde 30 civarı bir enflasyon ortalaması ile kapatılacağını tahmin etti. Olpak şuna dikkat çekti: "Yılın ilk üç ayındaki enflasyon bizi mutsuz edecek. Fiyat artışlarına yansımaların kısa ve orta vadede nasıl olacağını hep birlikte göreceğiz. Üreticilerimiz de bu ortamda zorlanıyor." Ayrıca faiz ve döviz "seviye" ile "belirsizlik" açısından yorumlayan Olpak, "En çok can yakarı belirsizliktir. Kur öngörülebilir olmalıdır. Örneğin dolar 13.50'de kalacaksa sorun değil iş dünyası buna göre şekillenir" dedi. • **Ekonomi Servisi**



Top business group pledges faster pace to trade endeavor

» IN THE commercial diplomatic activities the Foreign Economic Relations Board (DEİK) of Turkey will carry out this year; they will include a greater focus on a few topics to facilitate trade, added value, commercial benefits and to enable the country and business world to go to the next level globally. Nail Olpak, head of the DEİK told a meeting with press members in Istanbul on Tuesday.

"Within the scope of our commercial diplomacy activities, we increase our power with strategic lobbying activities," Olpak said, noting that they will implement target-oriented studies that will positively change the perception of the Turkish business world abroad.

Commenting on regions that Turkey already has good trade relations with, Olpak said, they have a trade target of \$100 billion with the United States.

"Within the scope of the special report we conducted with Turkey-U.S.

Business Council (TAİK), we identified six main sectors with strategic priority. During the pandemic period, we added two new sectors to these areas," he said, adding that these new steps in the U.S. will strengthen the lobbying power of the Turkish business world.

"We will start working with a very high-level name who will represent our Turkish business world," he said.

"Besides, we will bring together 100 influential people, including academics, politicians, business people, artists and athletes, who will take the perception of Turkey and the Turkish business world in the U.S. to a much higher level," he added.

For Germany, another key trade partner of Turkey, DEİK made an agreement with an important strategist to take commercial diplomacy activities to another dimension.

"We have informed 500 different subjects in Germany in a letter that we will

carry out our lobbying activities in the region together," Olpak said.

Meanwhile, not having a current account deficit and maintaining a balance in trade between Turkey and the United Kingdom is an important success story, Olpak announced and added that DEİK is accelerating commercial diplomacy activities in that country as well.

Countries like Russia, Japan and India will also be in DEİK's focus, he said.

GREEN DEAL WITH EU

DEİK is also implementing the "DEİK Green Transformation," as part of work toward the European Union, Turkey's biggest trading partner.

The plan supports the work carried out under the chairpersonship of the Trade Ministry, to assist local companies in the transformation required by the Green Deal and make them adapt to changing conditions.

"We believe that setting the target of 'Zero Carbon in 2053' for the Turkish business world with an approach that we can consider as 'Green Life' will be a critical step for our companies to be motivated," the DEİK head said.

He emphasized that Europe will build a new green economy, and Turkey must prepare for this new commercial order and adapt quickly to the process.

"To maintain our trade volume with Europe and not to interrupt our exports to the region, we must initiate a total change/transformation movement from production to logistics," he said. The Green Deal is a set of policy initiatives by the European Commission to make Europe climate neutral by 2050. Ankara, with this regard, has taken a major step by ratifying the Paris Agreement. Turkey has also pledged to achieve net-zero emissions by 2053.

İSTANBUL / DAILY SABAH



VAHAP MUNYAR
Ben de 500 bin lira
ödedim, seçimde 25
milyon lira toplandı / **02**



İŞ DÜNYASINDA DİYALOG
Vahap Munyar
vahap.munyar@dunya.com

DİŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı **Nail Olpak**, Skyland İstanbul'da yer alımı gündeme geldiğinde yönetim kurulunda önce mevcut kira durumunu ortaya koydu:

-Hüseyin Bey (Özdilek) sağolsun pandemide kira zammı yapmadı. Ancak, Levent Özdi-
lek AVM'deki yerimizin kirası 2022'de toplam 10 milyon lirayı

Ben de 500 bin lira ödedim, seçimde 25 milyon lira toplandı

bulacak.

3 yıldır **DEİK**'e kalıcı bir merkez kazandırma planı üzerinde çalıştıklarını belirtti:

-Aslında mevcut yerimizde bir sıkıntımız yoktu. Satın alma konusunda Hüseyin Bey ile oturup konuştuk. Hüseyin Bey, satmayı düşünmediklerini söyledi. Satsa, mevcut yerimizi almak isterdik.

Skyland İstanbul'daki binanın alım bedelini paylaştı:

-Skyland'deki yeri 75 milyon lira artı KDV gibi bir bedelle satın alıyoruz. Orada 150-200 kişi kapasiteli bir toplantı salonumuz

da olacak.

Yeni merkez ofisiyle sağlanacak avantajı özetledi:

-Yeni ofisimizdeki çok amaçlı toplantı salonlarımızla **DEİK**'in yıllık faaliyetlerinin yüzde 80'i kendi merkezimizde gerçekleştirilecek. Böylece harcamalarda çok ciddi tasarruf olacak. **İş Konseyi** toplantıları da yeni ofisimizde yapılabilecek.

Yeni merkezde devlet liderlerini, bakanları, büyükelçileri, karşı kanat kuruluşlarını daha nitelikli şekilde ağırlayabileceklerinin altını çizdi:

-Yeni merkezimizin satın alma

bedelini 10 yıldan daha kısa sürede amorti etmiş olabileceğimizi hesaphyyoruz.

Olpak, yeni ofisin alımıyla ilgili bütçe konusunda şu görüşü ortaya koydu:

-Malumunuz, **DEİK** devletten maddi destek almıyor. Bir önceki **İş Konseyleri** Genel Kurulumuzda, **İş Konseyi** Başkanlarımızdan **DEİK** bütçesine katkı istemiştik. Aslında ofis alımını karşılayacak kaynağımız var ama kasayı ihtiyatlı seviyede tutmalıyız.

Ardından destek istemek üzere 30'u aşkın **İş Konseyi** Başkanı-

nı aradı. İlk aşamada başkanlardan beklenen katkı adımını atan olmadı. Bunun üzerine bölge başkanları ile online görüntülü ortamda bir toplantı yapıldı. Görüşmeler sonrası şu karara varıldı:

-Biz bu işin adını koyalım. **DEİK** yönetim kurulu üyeleri 500'er bin lira, **İş Konseyi** başkan ve yönetimleri de 100, 150 ve 200 biner lirahak katkıda bulunsun.

Olpak, ilk 500 bin lirayı kendisi ödeyip, yönetim kurulu üyeleri ile **İş Konseylerine** bağış konusunda mektup gönderdi:

-**İş Konseyi** başkanlığına aday olacak iş insanlarımızdan destek bekliyoruz.

Nail Olpak, hafta başında bir grup meslektaşının katıldığı sohbet toplantısı düzenledi. Toplantıda **DEİK**'in yönetim kurulu üyelerinden ve **İş Konseyi** başkanlarından istediği bağış gündeme geldi.

Olpak, konuyu detaylarıyla anlatıp, şu noktaya da vurgu yaptı:

-**DEİK**'te ve **İş Konseylerimizde** aidaat borcu olanlar seçimlere katılamıyor. Yani, aday da olamıyor, o da kullanamıyor.

Son seçimlerde topladıkları bağış miktarını sorduk, yanıtladı:

-**DEİK** yönetim kurulunun ve **İş Konseylerimiz**in bağışlarıyla toplanan kaynak yaklaşık 25 milyon lirayı buldu. Birden fazla aday olan konseylerde, kazanamayan arkadaşlara paralarını iade ettik.

Yeri gelmişken **İş Konseyi** üyelikle-ri ve seçim kriterlerini de anlattı:

-Herkes istediği kadar **İş Kon-**



seyi'ne üye olabiliyor. Seçimlerde iş yaptığı ve üye olduğu **İş Konseyi** için oy kullanabiliyor. Bir kişi maksimum 3 **İş Konseyinde** görev alabiliyor.

Aldıkları bir karara özellikle vurgu yaptı:

-Bir iş insanı, hangi ülke **İş Konseyi** başkanlığına aday ise kendisinin o ülkeyle ticaret ve iş yapma zorunluluğunu arıyor.

DEİK'in her görüşten iş insanının bir araya geldiği bir mozaik olduğunu kaydetti:

-Bizim en büyük zenginliğimiz esastır budur. Tamamen iş yapmaya odaklanmış durumdayız. Odağımız iş yapmak ve ticaretimizi artırmak.

İş Konseyleri başlangıçta iş dünyasının "yurtdışı odaklı yan kuruluşu" gibi yola çıktı. Konseylerin sayısı artınca **DEİK** çatısı oluştu...

DEİK, son yıllarda 4 bin dolayına ulaşan üye sayısı ile yine "yurt dışı odaklı" ama ayrı bir sivil toplum örgütüne dönüştüğünü ortaya koyuyor...

■ **DEİK**'in ABD'de çok üst düzey bir temsilcisi olacak

DEİK Başkanı **Nail Olpak**, ticari diplomasi kapsamında stratejik lobi faaliyetleriyle güçlerini artıracaklarını bildirdi:

-Ticarette bir üst lige çıkmak için Türkiye'nin ve iş dünyamızın algısını değiştirecek çalışmalara imza atacağız.

Bu amaçla ABD'de atacakları adımı paylaştı:

-ABD'de Türk iş dünyasının lobisini güçlendirecek yeni bir adım atıyoruz. ABD'de, iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlıyoruz. ABD'de daimi

yüzümüz olacak söz konusu kişi ile görüşmelerimiz sürüyor. ABD'ye dönük bir adıma daha işaret etti:

-Ayrıca ABD'de Türkiye ve Türk iş dünyası algısını çok daha üst seviyeye taşıyacak 100 etkili insanı bir araya getireceğiz. Bu grup, akademisyen, siyasetçi, sanatçı, sporcu ve iş insanlarından oluşacak.

Ardından Almanya'ya geçti: -Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir strateji uzmanı ile anlaştık.

■ Dijital Teknolojiler **İş Konseyi** kurulumu

DEİK Başkanı **Nail Olpak**, yoğun şekilde sektörel **İş Konseyleri** kurulmasını çok doğru bulmadığını belirtti:

-Ancak, eğitim, enerji, lojistik gibi sektörlerle yönelik ticari diplomasi faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Yeni gündeme gelen bir **İş Konseyine** işaret etti:

-Teknoloji alanında uluslararası çalışmalara imza atacak ve dijitalleşmeyi merkezine alacak bir mekanizma kurma ihtiyacı hissediyoruz.

Dijital Teknolojiler **İş Konseyi**'nin kurulmasını gündeme aldıklarını bildirdi:

-Start-up'lar, yapay zeka, metaverse, yazılım, oyun, bilgi sistemleri alanında büyük yatırımlar alabilecek girişimlerin yurt dışına daha fazla açılmasına imkan sağlayacak fırsatlar oluşturmak istiyoruz.

Ardından ekledi:

-Ülkemize teknoloji alanında uluslararası yatırımcı çekecek yeni iş ortaklıklarının kurulmasını, girişimcilerimizin dünyaya açılmasını ve doğru işlerin doğru muhatap ile buluşabilmesini arzu ediyoruz.

■ Transit ticaretin trilyon dolarlık hacmini görüp o şirketleri çekelim

DEİK Yönetim Kurulu Başkanı **Nail Olpak**, transit ticarete işaret etti:

-Bazı Türk firmalar yurt dışında bir ülkeden bir başka ülkeye ticareti yönetiyor. Dünyada pek çok ülkede transit ticaret yapan firmalara vergide ek avantajlar sağlıyor.

Bu iş modelini benimseyen Türk iş insanlarının yurt dışında şirket kurup ticaretini oradan yönettiğini vurguladı:

-Türkiye'de de vergi avantajları sunulmalı, bizim iş insanlarımızın, yabancı şirketlerin Türkiye'de şirket kurup transit ticaretini buradan yönetmesi sağlanmalı. Özellikle Singapur ve İsviçre örneklerinin iyi incelenmesi gerektiğini kaydetti:

-Şu anda dünyadaki transit ticaretin büyüklüğü trilyon dolarlarla ifade ediliyor.



DEİK'TEN DİPLOMASİ ATAĞI

EKONOMİ SERVİSİ

DİŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bu yıl dünyanın dört bir tarafını kapsayacak ticari diplomasi atağına hazırlanıyor. Bir grup gazeteciyle bir araya gelen (DEİK) Başkanı Nail Olpak, stratejik lobi faaliyetleri ile güçlerini artırdıklarına dikkat çekerek "Ticarette bizi bir üst lige taşımak için Türkiye'nin ve Türk iş dünyasının algısını değiştirecek çalışmalara imza atacağız. ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hedefimiz bulunuyor. TAIK ile yürüttüğümüz özel rapor kapsamında stratejik önceliğe sahip 6 ana sektör belirlemiştik. Pandemide bu alanlara 2 sektör daha ekledik. Şimdi de ABD'de, Türk iş dünyasının lobbisini güçlendirecek yeni bir adım atıyoruz. ABD özelinde, Türk

iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlayacağız. Türk iş insanlarımızın ABD'deki daimi yüzü olacak saygın bir isim ile görüşüyoruz. Ayrıca ABD'deki Türkiye ve Türk iş dünyası algısını çok daha üst seviyeye taşıyacak 100 etkili insanı bir araya getireceğiz. Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir stratejist ile anlaştık. Almanya'da 500 ayrı noktaya, bölgedeki lobicilik faaliyetlerimizi birlikte yürüteceğiz ismi bir mektupla bildirdik. Benzer çalışmaları Birleşik Krallık, Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan'da da yapacağız" dedi.



Nail Olpak

Olpak, DEİK Yeşil Dönüşüm'ü hayata geçirdiklerini belirterek, "Yeşil Mutabakat ile ilgili belgeleri içeren bir 'Külliyat', AB'nin atacağı adımlara yönelik bir 'Takvim', sanayi şirketlerinin alması gereken tedbirleri değerlendirebilecekleri bir 'Kontrol Listesi' ile sektör görüşlerini yansıtan 'sanayi ve ülke stratejisine yönelik öneri listeleri' ve iş dünyası çatı kuruluşları ile şirketlerin süreci etkin bir biçimde yürütebilmeleri için 'yönetişim modeli öneri paketi'ni de içeren 'Sanayide Yeşil Dönüşüm' raporu çalışmamız var" dedi. Olpak, teknolojiye uluslararası çalışmalara imza atacaklarını da ekledi.

75 milyon TL'lik yeni ofis

SKYLAND İstanbul'da yeni bir ofis binası satın aldıklarını söyleyen Nail Olpak, "Yıllık faaliyetlerin yüzde 80'ini kendi merkezimizde yapacağız. Böylece maliyetlerimizde tasarruf sağlayacağız. Ofisimizi 75 milyon TL'ye satın aldık. Bu yatırım bize geri dönüşü 10 yıldan daha kısa. Ofis satın alımı için imkanımız vardı, ancak kasmızı ihtiyatlı bir seviyede tutmak için bir destek oluşturmaya karar verdik. Yönetim Kurulu olarak İş Konseyi Başkanlığına aday olmak isteyen iş insanlarımızdan da destek istedik" şeklinde konuştu.



İçeride ticaret desteği dışarıda lobi artacak

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), 2022 yılında Türk iş dünyasının sorunlarını çözmek ve ticari diplomasi faaliyetlerini artırmak için kolları sıvadı. Başkan Nail Olpak yeni planlarını açıkladı

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), yakın zamanda iş konseylerinin yeni yönetimleri için seçime giderken, yeni yıl için yeni planlarını gündeme aldı.

DEİK Başkanı **Nail Olpak**, 2021'de odaklanacakları konuları açıklamak üzere düzenlediği basın toplantısında gündeme dair soruları da yanıtladı. Yılın ilk çalışması, gelecek hafta görüşülmeye başlanacak üç konuyu içeriyor. Buna göre transit ticaret yapan firmalara tanınması istenen vergi kolaylıkları, yurt dışı müteahhitlik ve bağlı olarak müşavirlik ilave destekleri ile yurt dışındaki bankacılık eksikliklerinin çözümü konusunda yapılan çalışmalar masaya yatırılacak.

Üç ülke için adım

Yılın önemli bir gündem



Duygu Erdoğan

Kriterler yenilendi

DEİK'te yeni dönemde değişen üyelik ve seçim kriterlerinden de bahseden **Nail Olpak**, "Herkes istediği kadar iş konseyine üye olabilir dedik. Ancak seçimlerde sadece iş yaptığı ve üye olduğu ülkeler için oy kullanabilir maddesi getirdik. Bir kişi maksimum 3 iş konseyinde görev alabiliyor. Bir karar daha aldık. Bir iş insanı, hangi ülke iş konseyinin başkanlığına aday ise kendisinin o ülkeyle ticaret yapma zorunluluğunu arıyoruz. Son seçimde, 45 iş insanımız ilk defa iş konseyi başkanı oldu. 14 kadın iş konseyi başkanı seçildi. 36 iş konseyi başkanı 3 dönem kuralı sebebiyle görevinden ayrıldı" dedi.

maddesi ise DEİK'in misyonu olan ticari diplomasi konusunda daha aktif bir yol izlenerek, lobicilik faaliyetlerinin ülke bazlı etkin bir şekilde yürütülmesi olacak. Bu kapsamda ilk etapta Türkiye'nin güçlü ticaret ortağı üç ülkeye yönelik adımlar atılacak.



Nail Olpak

ABD'ye yönelik DEİK'in tanınan bir ABD'li siyasetçiye temsilci yapma hedefi var. Bu konuda ilk görüşmelerin olumlu geçtiğini anlatan Olpak, resmi taleplerini ilettiklerini söyledi. Yine ülke için 100 kişilik, akademisyenlerin de dahil olduğu, ABD'li bir grup

oluşturma hedefi da var. Almanya ve İngiltere için de strateji oluşturuluyor. Ardından ise Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan stratejik odaklar olacak. Ülkelerde Türkiye algısının doğru oluşturulması ana hedefte yer alacak.

Sanayi için doğal gaz kesintilerini değerlendiren **Nail Olpak**, dışa bağımlı enerji kaynaklarının her zaman risk barındırdığını söyledi. Olpak, "Umarız kuzey ve güneyde bulduğumuz doğal gaz rezervimizi kullanmaya başlarsak, enerji anlamında çok daha konforlu ve ucuz bütçeli bir alan oluşturacağız. Son dönemde Avrupa yeterince rüzgar enerjisinden faydalanamadığı için sorun yaşarken, Türkiye ise barajlarda yeterince su olmadığı için elektrik üretiminde kapasite sorunu yaşadı. Bu alanda yatırımlarımızı en üst seviyeye taşımalıyız" dedi.



Vergi avantajı Kur Korumalı Mevduata geçişi hızlandıracak

DEİK Başkanı **Nail Olpak**, şirketlere gelen Kurumlar Vergisi avantajının Kur Korumalı TL Mevduatı destekleyeceğini belirterek, "Son çeyrekte elde edilen kambiyo kârının Kurumlar Vergisi istisnasını göz önünde bulundurursak, kurumlar da kur korumalı mevduata ciddi bir geçiş olacağını düşünüyoruz" dedi. Gazetecilerle sohbet toplantısı düzenleyen Olpak, faizin ve dövizin seviyesinden daha önemli olan şeyin belirsizlik olduğunu vurgulayarak, şöyle konuştu: "Örneğin 13.50 TL bandındaki dolar seviyesi bugünün gerçeği ise, iş dünyası bunu satın alır ve realitesi olarak kabullenir. Hiç kimse yüksek faiz ve yüksek döviz kuru istemez."

ABD'DE LOBİ YAPACAKLAR

Bu yıl ticari diplomasi atılımını hızlandıracaklarını belirten Olpak, "ABD ile 100 milyar

dolarlık ticaret hedefimiz bulunuyor. Stratejik önceliğe sahip 6 ana sektör belirlemiştik. Pandemi sürecinde bu alanlara 2 yeni sektör daha ekledik. Şimdi de ABD özelinde, Türk iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlayacağız. Ayrıca ABD'deki Türkiye ve Türk iş dünyası algısını çok daha üst seviyeye taşıyacak 100 etkili insanı bir araya getireceğiz. Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir stratejist ile anlaştık. Almanya'da 500 ayrı noktaya, bölgedeki lobicilik faaliyetlerimizi birlikte yürüteceğiz ismi bir mektupla bildirdik. Benzer çalışmaları Birleşik Krallık, Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan'da da yapacağız" dedi. Olpak, teknoloji alanında çalışacak, dijitalleşmeyi merkezi-ne alan **iş konseyi** kuracaklarını da söyledi.



ENFLASYON DÜNYANIN SORUNU

ENFLASYONUN şu anda bütün dünyanın ortak sorunu olduğunu belirten Olpak, "Yüksek enflasyondan elbette hiç mutlu değiliz, yılı yüzde 30 civarı ile kapatacağımız gibi gözüküyor. İlk 3 aydaki enflasyon oranları bizi mutsuz edecek. Üreticilerimiz de bu ortamda zorlanıyor.

Ancak sevindirici olan; şu an üretimde ciddi bir daralma ve talepte etkili bir azalma görmüyoruz" dedi. Skyland İstanbul'da yeni bir ofis binası satın aldıklarını söyleyen Olpak, "Faaliyetlerimizin yüzde 80'ini burada yapıp, tasarruf sağlayacağız. Yeni ofisimizi 75 milyon TL'ye satın aldık" dedi.



**Türkiye algısı
25 milyona
düzeler mi?**



Serpil YILMAZ yazdı. 9'da



Türkiye algısı 25 milyona düzelir mi?

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve ABD'nin şahin yüzü Donald Trump



syilmaz@sozcu.com.tr

Trump'in hedefiydi: "Türkiye ile Amerika arasındaki ticaret hacmi 100 milyar dolara çıkacak."

ABD Başkanı Joe Biden döneminde de bu hedefe sadık kalınacak mı, kalınıyor mu?

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı **Nail Olpak** bu sorumu, "İki ülke arasında 25 milyar dolara ulaşan dış ticarette Türkiye'nin payının yüzde 52-53'e çıkması önemli bir gelişme" diye yanıtlıyor.

ABD'ye ihracat artışının sürdürülebilir olması için ikinci aşama olarak "ticaret diplomasisine" yatırım kararları alındı.

DEİK'e bağlı **Türkiye-ABD İş Konseyi (TALK)** organizasyonu ile 24 Haziran 2020'de yapılan 4. Transatlantic Talks video seminerinde ABD'li Cumhuriyetçi Senatör **Lindsey Graham**'ın dile getirdiği görüşlerin boşluğa düştüğünü iddia etmek zor.

Graham, bu toplantıda şu ifadeleri kullanmıştı:

"Bana ABD-Türkiye ilişkilerini iyi yönde değiştirmek için yapılması gereken değişiklik ne diye soracak olursanız bunun serbest ticaret anlaşması olduğunu söylerim. Ancak buna en büyük engel 5400, F35 ve Suriye sorunu olduğunu söyleyebilirim. Bu sorunları çözmeden Türkiye-ABD ilişkilerinin istenilen noktaya ulaşması zor görünüyor. Türkiye güvenilir bir müttefik. NATO müttefikleri olarak pek çok yere kuvvetlerini gönderdi."

Aynı konferansta Çin'le ticaret savaşına da vurgu yapan Graham, şimdilerde olsa "bölgesel kriz" çözülmeyeceğine Ukrayna'yı da ekledi.

Almanya, İngiltere, Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan'da da bu yönde çalışmalar olduğunu belirten Olpak; Amerika'da aralarında sanatçı, sporcu, akademisyen, siyasetçi ve iş insanlarının da olduğu 100 kişilik bir "destek grubu" oluşturduklarını belirtiyor.

Washington'da Türkiye'nin yüzü olması için "tanıdığımız" ABD'li eski bir siyasetçi ile görüşmeye başladıklarını da ekleyen Olpak, isim açıklamamın erken olacağını söylüyor.

Washington Büyükelçisi **Murat Mercan** ev sahipliğinde, 11 Temmuz 2021'de ve TABA-AmCham (Türk Amerikan İşadamları Derneği) yönetimi ile ABD'nin New York Senatörü **James Sanders** bir araya gelmişti.

Türkiye'den katılımcılar ile video bağlantılarının da yapıldığı seminer, "iki ülke arasında sürdürülebilir ihracat" için yeni bir hamle olarak değerlendirildi.

Bu seminerin moderatörü; 2020'de Ankara ile 1 milyon dolarlık sözleşme imzaladığı söylenen Amerika'nın lobicilik şirketlerinden "Mercury Public Affairs"

Eş Başkanı ve eski senatörlerden **David Vitter**'di.

Amerika'da Türkiye'nin tezlerini güçlü şekilde savunacak bir "yüzün" yüksek profili olması gerekiyor.

TALK'in Washington'daki karşılığı Amerikan Türk Konseyi (ATC), **DEİK**'in 2014 yılında Ekonomi Bakanlığı'na bağlanmasıyla ortadan kalktı.

ATC, Amerika'nın **TOBB**'u olarak niteleyebileceğimiz U.S Chamber of Commerce (Amerikan Ticaret Konseyi) bünyesine dahil oldu. Bu durumda ATC Başkanı General **James L. Jones**'in Türkiye açısından makbul görülün "makamı" da boşalmış oldu.

DEİK, Amerika'da "temsilci" atamaya kendi başına karar veremez.

Her ne kadar "iş dünyası örgütü" olarak konumlanırsa da, idari yönden Ticaret Bakanlığı'na bağlı "kamu kurumu" niteliğine evrildi.

Görevden alınan **Ruhsar Pekcan**, **DEİK**'e Türkiye tezlerini Amerika'da savunmak üzere bir temsilci atama vizesi vermemişti.

Mehmet Muş'un Ticaret Bakanı olmasıyla bu politika değişti.

Yeni arayış başladı.

Ankara'nın gönlünde yatan aslan Büyük Ortadoğu Projesi (BOP) tezinin savunucusu (2005-2009) ABD Dışişleri eski Bakanı **Condoleezza Rice** olsa da; hizmet bedeli çok yüksek...

Amerika'da Türkiye tezlerini savunan demeyelim de, Amerika'nın Türkiye ile yürütmeye tezlerini eski Dışişleri Bakanları **Henry Kissinger** (1973-1977), **Madeleine Albright** (1997-2001) gibi güçlü dışişleri bakanları savunmuştu.

Ticaret diplomasisi ucuz bir iş değil. **DEİK** de bu maliyeti 147 iş konseyine paylaştırma yoluna gitti.

2022 yılı bütçesini oluştururken; iş konseylerini taşıdığı "önem" doğrultusunda 3 gruba ayırdı. Her bir iş konseyi başkanından bulunduğu kategori paralelinde 100 biner, 150 biner ve 200 biner lira katkı topladı.

Belirlenen bu ortak havuza **DEİK** yönetim kurulu üyeleri ise 500 biner TL koydu.

Böylelikle yurtdışında Türkiye lobisi faaliyetlerinde kullanılmak üzere toplam 25 milyon TL'lik bir fon yaratmış oldular.

İstanbul'da 75 milyon TL'ye satın aldıkları Skyland'daki binalarına taşınacaklarını söyleyen Olpak; "Binamızı satın alacak paramız vardı. Kasmızda paramız kalsın istedik. O nedenle de iş konseyi başkanlarına tek seferlik bu ödeneği çıkardık" diyor.

Hadi "Ver parayı al başkanlığı" demeyelim...

Ama şunu diyebiliriz; **DEİK** iş konseylerine parası olmayan başkan olamadi.

Bu da yeni "racon" kesme modeli...



Gözümüz transit ticaret pastasında

BANKALARI YANIMIZDA GÖRMEK İSTİYORUZ

Afrika başta olmak üzere, Türk bankacılığının aktif olmadığı bölgeler bir başka önemli alan olduğunu ifade eden **DEİK** Başkanı **Nail Olpak**, "Türk bankacılık sisteminin olduğu ülkelerde iş yapmak çok daha avantajlı oluyor. Bu kapsamda, hedef ülke ve bölgelerde Türk bankalarımızın şube açması için Hazine ve Maliye Bakanlığımıza önerilerimizi sunacağız" bilgisini verdi.



Türkiye son geçen yıl dış ticarete önemli bir çıkış yakaladı. 225 milyar dolar ihracatla dikkat çeken Türkiye, transit ticaret pastasındaki payını arttırmayı hedefliyor. Küresel çaptaki büyüklüğü trilyon dolarla ifade edilen transit ticarete Türkiye'nin cazibesini artırmak için çalışma başlatıldı. Konunun önemini anlatan **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Başkanı **Nail Olpak**, "Ticaret Bakanlığımız ile çalışmalarını başlattı. Hazine ve Maliye Bakanlığımız ile de görüştüğümüz süreçte, transit ticarete firmalara Türkiye'yi adres göstermek için görüşmelerimizi sürdürüyoruz" diye konuştu.



TRİLYON DOLARLIK PASTA
İstanbul'da düzenlenen sohbet toplantısında sorularımızı cevaplandıran **DEİK** Başkanı Olpak, çalışmanın detaylarına dikkat çekti. Olpak, "Bir ürünü yurt dışından alıp, başka bir ülkeye sattığımızı düşünelim. Yani ürün fiziki olarak Türkiye'ye hiç gelmeden, Türk bir firmamızın organizasyonu ile bir ülkeden başka bir yabancı ülkeye satılıyor. Dünyada pek çok ülkede, transit ticaret alanında iş yapan firmalara vergide ek avantaj sağlanıyor. Örneğin daha az kurumlar vergisi alınması gibi. Özellikle Singapur ve İsviçre örneklerini iyi incelememiz lazım. Şu anda dünyadaki transit ticaretin büyüklüğü trilyon dolarlarla ifade ediliyor" dedi.

DOĞRUDAN YATIRIM ÇEKECEK BİR ADIM
Türkiye'de de vergi avantajları sunulması ve yabancı şirketlerin Türkiye'de şirket kurmasını sağlamamız gerektiğini ifade eden Olpak, şu bilgileri verdi: "Doğrudan yatırımcı çekecek önemli bir adım olarak görüyoruz. Bu iş modelini benimseyen çok iş insanımız var. Yurtdışında bir şirket kuruyor ve ticaretini oradan yönetiyor.

Dış ticarete önemli bir çıkış yakalayan Türkiye, transit ticaret pastasındaki payını da arttırmayı hedefliyor. Küresel çaptaki büyüklüğü trilyon dolarla ifade edilen transit ticaret konusunda Türkiye cazibesini artırmak için çalışma yapıyor. **DEİK** Başkanı **Nail Olpak**, "**Ticaret Bakanlığımız ile çalışmalarımızı başlattık. Hazine ve Maliye Bakanlığımız ile de görüştüğümüz süreçte, transit ticarete firmalara Türkiye'yi adres göstermek için görüşmelerimizi sürdürüyoruz**" dedi.



Bu alanda atılacak adımlar ile Türkiye'ye çok ciddi ek kazanım sağlanacağına inanıyoruz."

HER ÜLKEYE ÖZEL ÇALIŞMA
Ticari diplomasi faaliyetlerimiz kapsamında stratejik lobi faaliyetleri ile Türkiye'nin rekabet gücünü artırmayı ve Türk iş dünyasının, yurt dışındaki algısını pozitif yönde değiştirecek spesifik çalışmalar yürüteceklerini ifade eden Olpak, ABD, Almanya, Fransa, İngiltere, Rusya, Japonya ve Hindistan'a bu yıl yoğunlaşacaklarını ifade etti. Olpak, "Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir stratejist ile anlaştık. İngiltere'de lobicilik anlamında bize büyük katkı sunacak bir grup ile çalışma hedefimiz var. Benzer bir çalışma hedefi de Fransa

İş Konseyimizde yürütülüyor. Rusya, Japonya ve Hindistan ülkeleri de merçegimizde olacak ve bu 3 ülke için de benzer çalışmalar bir balı önemli hedefimiz" şeklinde konuştu.

ABD'DE LOBİ İÇİN ETKİLİ BİR İSİMLE GÖRÜŞTÜK

Olpak, "Ticari diplomasinin anahtar disiplinlerinden biri de lobiciliktir. ABD ile ticarete stratejik önceliğe sahip 6 ana sektör belirlemiştik. Pandemi sürecinde de bu alanlara 2 yeni sektör daha ekledik. Ve şimdi de ABD'de, Türk iş dünyasının lobbisini güçlendirecek yeni bir adım atıyoruz. ABD özelinde, Türk iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlayacağız. Türk iş insanlarımızın ABD'deki daimi yüzü olacak saygın bir isim ile görüşüyoruz" dedi. ■ **İSTANBUL**

Enflasyon dünyanın ortak sorunu

Enflasyon şu anda bütün dünyanın ortak sorunu olduğuna dikkat çeken **Nail Olpak**, "Bütün ülkelerdeki en büyük risk yüksek enflasyon. Yüksek Enflasyondan elbette hiç mutlu değiliz ve bu yılı da yüzde 30 civarı bir enflasyon ortalaması ile kapatacağz gibi gözüküyor. Ancak sevindirici olan; şu an üretimde ciddi bir daralma söz konusu değil ve talepte etkili bir azalma görmüyoruz. Hatta arz noktasında taleplere yetişmenin telaşı dahi söz konusu" dedi.

Tedarik zincirini kopartmamak önemliydi

"Tedarik zincirini kopartmamak çok önemliydi" diyen Olpak, şöyle devam etti: "Biz tedarik zincirini kopartmadığımız için ihracatta 225 milyar dolara ulaştık. Üretimde çarkların hiçbir şekilde kesintiye uğramaması için azami gayret göstermeliyiz. Makine teçhizat yatırımlarındaki artış son derece değerli. Makine teçhizat yatırımının artması, talebin ne kadar yüksek olduğunu gösteriyor. Turizmde ciddi bir sıçrama bekliyoruz."

Kur korumalıyla dövize akış durdu

Faiz ile dövizin seviye ve belirsizlik gibi iki farklı boyutu olduğuna belirten **DEİK** Başkanı **Nail Olpak**, "En çok can yakını ise belirsizliktir. Belirsizliğin olduğu bir ortamda, esas beklentimiz öngörülebilir olmaktır. Kurumlarda kur korumalı TL mevduata ciddi bir geçiş olacağını düşünüyoruz. Kur korumalı TL mevduat modeli ile bireysel yatırımda dövize akış durdu" dedi.

DEİK'TEN DİPLOMASİ ATAĞI

DEİK'ten diplomasi atağı

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bu yıl dünyanın dört bir tarafını kapsayacak ticari diplomasi atağına hazırlanıyor.

Bir grup gazeteciyle bir araya gelen (DEİK) Başkanı Nail Olpak, stratejik lobi faaliyetleri ile güçlerini artırdıklarına dikkat çekerek "Ticarette bizi bir üst lige taşımak için Türkiye'nin ve Türk iş dünyasının algısını değiştirecek çalışmalara imza atacağız. ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hedefimiz bulunuyor. TAİK ile yürüttüğümüz özel rapor kapsamında stratejik önceliğe sahip 6 ana sektör belirlemiştik. Pandemide bu alanlara 2 sektör daha ekledik. Şimdi de ABD'de, Türk iş dünyasının lobisini güçlendirecek yeni bir adım atıyoruz. ABD özelinde, Türk iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlayacağız.

Hürriyet gazetesinde yer alan habere göre; Türk iş insanlarımızın ABD'deki daimi yüzü olacak saygın bir isim ile görüşüyoruz. Ayrıca ABD'deki Türkiye ve Türk iş dünyası algısını çok daha üst seviyeye taşıyacak 100 etkili insanı bir araya getireceğiz. Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir stratejist ile anlaştık. Almanya'da 500 ayrı noktaya, bölgedeki lobicilik faaliyetlerimizi birlikte yürüteceğiz ismi bir mektupla bildirdik. Benzer çalışmaları Birleşik Krallık, Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan'da da yapacağız" dedi.

Olpak, DEİK Yeşil Dönüşüm'ü hayata geçirdiklerini belirterek, "Yeşil Mutabakat ile ilgili belgeleri içeren bir "Külliyat", AB'nin atacağı adımlara yönelik bir "Takvim", sanayi şirketlerinin alması gereken tedbirleri değerlendirebilecekleri bir "Kontrol Listesi" ile sektör görüşlerini yansıtan "sanayi ve ülke stratejisine yönelik öneri listeleri" ve iş dünyası çatı kuruluşları ile şirketlerin süreci etkin bir biçimde yürütebilmeleri için "yönetişim modeli öneri paketi"ni de içeren "Sanayide Yeşil Dönüşüm" raporu çalışmamız var" dedi. Olpak, teknolojide uluslararası çalışmalara imza atacaklarını da ekledi.

75 MİLYON TL'LİK YENİ OFİS

SKYLAND İstanbul'da yeni bir ofis binası satın aldıklarını söyleyen Nail Olpak, "Yıllık faaliyetlerin yüzde 80'ini kendi merkezimizde yapacağız. Böylece maliyetlerimizde tasarruf sağlayacağız. Ofisimizi 75 milyon TL'ye satın aldık. Bu yatırım bize geri dönüşü 10 yıldan daha kısa. Ofis satın alımı için imkanımız vardı, ancak kasamızı ihtiyatlı bir seviyede tutmak için bir destek oluşturmaya karar verdik. Yönetim Kurulu olarak İş Konseyi Başkanlığına aday olmak isteyen iş insanlarımızdan da destek istedik" şeklinde konuştu.

Tags:

Abdurrahman Yıldırım

Abdurrahman Yıldırım

Yurt dışıyla iş ve ticaret yapılmasını ülke bazında örgütlenerek destekleyen DEİK konsey seçimlerini tamamladı. 60 konsey başkanı yeniden seçilirken, 45 kişi ilk kez konsey başkanı oldu. Konsey başkanlarının 14'ü kadın. Konsey toplantıları ardından yeni yılda ve yeni dönemde yol haritasını ve yapacaklarını medya mensuplarıyla paylaşan DEİK Başkanı Nail Olpak güncel ekonomiye dair soruları da yanıtladı.

Enflasyonun yılı yüzde 36'dan kapattığını, TCMB'nin bu sene sonu için yüzde 22.3 tahminini yaptığını işaret eden ve "Demek ki yıllık yüzde 30 ortalama enflasyonla karşı karşıya kalacağız" diyen Nail Olpak şunları söyledi:

ENFLASYON İLK ÜÇ AY BİZİ ÜZECEK

"Şu an bütün ülkelerin en büyük riski yüksek enflasyon. Dünyanın ortak sorunu. Biz de elbette mutlu değiliz. İlk üç aylık enflasyon rakamları da bizi mutsuz edecek. Matematik bize bunu söylüyor.

Fiyat artışlarına yansımaların kısa ve orta vadede nasıl olacağını hep birlikte göreceğiz. Hiç istemeyiz ama yeni bir enerji sıkıntısı yaşanması halinde bu durum fiyatlara olumsuz yansıyacaktır. Üreticilerimiz böyle bir ortamda zorlanıyor.

Sevindirici olan ise şu; üretimde ciddi bir daralma söz konusu değil ve talepte etkili bir azalma görmüyoruz. İç pazarda elbette enflasyon kaynaklı bir talep azalması yaşanıyor. Ancak sarsıcı bir daralma olmaması sevindirici."

Pandemi ve dünyada enerji sıkıntısının yaşandığı süreçte Türkiye'de üretimin devam ettiğine ve yatırımların artmasına dikkat çeken Nail Olpak şöyle konuştu:

"Bu dönemde makine teçhizat yatırımlarının artması talebin ne kadar yüksek olduğunu gösteriyor. Bu pozitif tablo sanayicimiz ve ihracatçımız adına çok kıymetli.

Tedarik zincirini kopartmamak çok önemliydi. Bu zinciri kopartmadığımız için 225 milyar dolarlık ihracata ulaştık. Üretimde çarkların kesintiye uğramaması için azami gayreti göstermeliyiz."

KURDA EN ÇOK İSTİKRARSIZLIK CAN YAKIYOR

İş dünyası temsilcisine döviz ve faizi sormamak olmazdı. DEİK Başkanı Nail Olpak kur korumalı mevduat hesabının işe yaradığını, "Bireysellerin döviz akışını durdurduğunu, kurumlardan ise güçlü satış geldiğini" söyledi.

Nail Olpak sözlerini şöyle sürdürdü: "Faiz ve dövizin bizim için iki farklı boyutu var, biri seviyesi, diğeri belirsizliği. Bizim en çok canımızı yakan ise belirsizliktir. Ekonomide yönetimin yarısı kural, yarısı beklentidir. Kurda da asıl belirleyici belirsiz olmasıdır.

Belirsizliğin olduğu bir ortamda beklenti öngörülebilir olmaktır. 13.50 dolayındaki dolar kuru seviyesi bugünün gerçeği ise iş dünyası bunu satın alır ve realitesi olarak kabul eder. Ama kimse de yüksek faiz, yüksek döviz istemez."

İHRACATTA 2. SİRAYA ÇIKAN ABD'YE ÇIKARMA

Nail Olpak yeni dönemde DEİK'te yapacakları önemli çalışmaları da aktardı. Bunların başında ABD pazarında atılacak adımlar geliyor. 2021 itibarıyla dış ticaret hacmi Almanya ile 40 milyar dolara, ABD'yle 25 milyar dolara yükseldi.

ABD ile geçmiş yıllarda konulan 100 milyar dolarlık bir hedef var. Bunun için Türkiye'den belirlenmiş 7 sektör var. 2021 yılında Türkiye'nin ABD'ye ihracatı 15 milyar dolara çıktı ve toplamdan yüzde 6.5 pay alarak ikinci sıraya çıktı.

İşte bu pazarda Türkiye'nin ticari ilişkilerini artırmak, tanıtımına katkı yapmak ve lobi çalışmalarını yürütmek üzere tanınmış, saygın bir Amerikalıyı temsilci olarak atayacak. Olpak "Türk iş insanlarımızın ABD'de daimi yüzü olacak saygın bir isimle görüşüyoruz" dedi.

Amerika'da ayrıca Türkiye ve Türk iş dünyası algısını yükseltmek için akademisyen, siyasetçi, iş insanı, sanatçı, sporculardan oluşan 100 etkili insan bir araya getirilecek.

Türkiye'nin ihracatında ABD birkaç basamak birden çıkarak çok önemli hale geldi. Geçmişten beri Almanya hep en çok ihraç ettiğimiz pazardı. Ama ikinci ve üçüncü ihracat pazarları zaman zaman değişiyordu. Geçen yıldan itibaren ikinci sıraya ABD yerleşti. Üçüncü sırada İngiltere var. Dünyanın en gelişmiş ekonomilerine ihracat yapmak Türkiye'yi, üretimi ve rekabet gücünü sıçratacak bir gelişme.

DİJİTAL ÖZEL KONSEY

Yapılacak çalışmalardan biri ise stratejik bir alan olarak belirlenen dijitalde olacak. DEİK ilk kez ülke bazında konsey oluşturmanın dışına çıkarak dijital alanda yerli şirketleri yurt dışı muhataplarıyla buluşturacak.

Nail Olpak, Dijital Teknolojiler İş Konseyi ile amaçlarını "Start-up projeleri, yapay zeka, metaverse, yazılım, oyun, bilgi sistemleri ve unicorn olarak ifade edilen büyük montanlı yatırımlar alacak özel sektör girişimlerinin yurt dışına daha fazla açılması için firmalarımıza yeni fırsat kapıları açmak" diye açıkladı.

Olpak teknoloji ve dijitalleşmenin Türkiye'yi küresel ticarete bir üst lige çıkartacağını belirterek "Dijitalleşmeye odaklanmak zorundayız ve bu dönüşümü yönetmek için mevcut altyapımızı, insan kaynağımızı, ekonomimizi güncellemeliyiz" dedi.

SANAYİDE YEŞİL DÖNÜŞÜM

Avrupa Yeşil Mutabakatına uyum da DEİK'in önemli bir ajandası. Bu konuda erken adımın maddi bir faturası olacak. Geç kalmak ise küresel ticarete yarı yolda kalma sonucu doğuracak. Bunun için DEİK, Yeşil Mutabakat ile ilgili belgeleri içeren bir 'Külliyyat', AB'nin atacağı adımlara yönelik bir 'Takvim', sanayi şirketlerinin alması gereken tedbirlerin 'Kontrol Listesi', sektör görüşlerini yansıtan 'sanayi ve ülke stratejisi öneri listeleri', iş dünyası kuruluşları ve şirketlerin süreci etkin bir biçimde yürütebilmeleri için 'yönetişim modeli öneri paketini' içeren "Sanayide Yeşil Dönüşüm" raporu hazırlıyor.

IP1940

Tags:

İçeride ticaret desteği dışarıda lobi artacak

İçeride ticaret desteği dışarıda lobi artacak

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), 2022 yılında Türk iş dünyasının sorunlarını çözmek ve ticari diplomasi faaliyetlerini artırmak için kolları sıvadı. Başkan Nail Olpak yeni planlarını açıkladı.

DUYGU ERDOĞAN - Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), yakın zamanda iş konseylerinin yeni yönetimleri için seçime giderken, yeni yıl için yeni planlarını gündeme aldı. DEİK Başkanı Nail Olpak, 2021'de odaklanacakları konuları açıklamak üzere düzenlediği basın toplantısında gündeme dair soruları da yanıtladı. Yılın ilk çalışması, gelecek hafta görüşülmeye başlanacak üç konuyu içeriyor. Buna göre transit ticaret yapan firmalara tanınması istenen vergi kolaylıkları, yurt dışı müteahhitlik ve bağlı olarak müşavirlik ilave destekleri ile yurt dışındaki bankacılık eksikliklerinin çözümü konusunda yapılan çalışmalar masaya yatırılacak. Üç ülke için adımYılın önemli bir gündem maddesi ise DEİK'in misyonu olan ticari diplomasi konusunda daha aktif bir yol izlenerek, lobicilik faaliyetlerinin ülke bazlı etkin bir şekilde yürütülmesi olacak. Bu kapsamda ilk etapta Türkiye'nin güçlü ticaret ortağı üç ülkeye yönelik adımlar atılacak. ABD'ye yönelik DEİK'in tanınan bir ABD'li siyasetçiyi temsilci yapma hedefi var. Bu konuda ilk görüşmelerin olumlu geçtiğini anlatan Olpak, resmi taleplerini ilettiklerini söyledi. Yine ülke için 100 kişilik, akademisyenlerin de dahil olduğu, ABD'li bir grup oluşturma hedefi de var. Almanya ve İngiltere için de strateji oluşturuluyor. Ardından ise Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan stratejik odaklar olacak. Ülkelerde Türkiye algısının doğru oluşturulması ana hedefte yer alacak. Sanayi için doğal gaz kesintilerini değerlendiren Nail Olpak, dışa bağımlı enerji kaynaklarının her zaman risk barındırdığını söyledi. Olpak, "Umarız kuzey ve güneyde bulduğumuz doğal gaz rezervimizi kullanmaya başlarsak, enerji anlamında çok daha konforlu ve ucuz bütçeli bir alan oluşturacağız. Son dönemde Avrupa yeterince rüzgar enerjisinden faydalanamadığı için sorun yaşarken, Türkiye ise barajlarda yeterince su olmadığı için elektrik üretiminde kapasite sorunu yaşadı. Bu alanda yatırımlarımızı en üst seviyeye taşımamız" dedi.Kriterler yenilendiDEİK'te yeni dönemde değişen üyelik ve seçim kriterlerinden de bahseden Nail Olpak, "Herkes istediği kadar iş konseyine üye olabilir dedik. Ancak seçimlerde sadece iş yaptığı ve üye olduğu ülkeler için oy kullanabilir maddesi getirdik. Bir kişi maksimum 3 iş konseyinde görev alabiliyor. Bir karar daha aldık. Bir iş insanı, hangi ülke iş konseyinin başkanlığına aday ise kendisinin o ülkeyle ticaret yapma zorunluluğunu arıyoruz. Son seçimde, 45 iş insanımız ilk defa iş konseyi başkanı oldu. 14 kadın iş konseyi başkanı seçildi. 36 iş konseyi başkanı 3 dönem kuralı sebebiyle görevinden ayrıldı" dedi.

Tags:

Ben de 500 bin lira ödedim, seçimde 25 milyon lira toplandı

Ben de 500 bin lira ödedim, seçimde 25 milyon lira toplandı

DIŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, Skyland İstanbul'da yer alımı gündeme geldiğinde yönetim kurulunda önce mevcut kira durumunu ortaya koydu: - Hüseyin Bey (Özdilek) sağolsun pandemide kira zammı yapmadı. Ancak, Levent Özdilek AVM'deki yerimizin kirası 2022'de toplam 10 milyon lirayı bulacak. 3 yıldır DEİK'e kalıcı bir merkez kazandırma planı üzerinde çalıştıklarını belirtti: - Aslında mevcut yerimizde bir sıkıntımız yoktu. Satın alma konusunda Hüseyin Bey ile oturup konuştuk. Hüseyin Bey, satmayı düşünmediklerini söyledi. Satsa, mevcut yerimizi almak isterdik. Skyland İstanbul'daki binanın alım bedelini paylaştı: - Skyland'deki yeri 75 milyon lira artı KDV gibi bir bedelle satın alıyoruz. Orada 150-200 kişi kapasiteli bir toplantı salonumuz da olacak. Yeni merkez ofisiyle sağlanacak avantajı özetledi: - Yeni ofisimizdeki çok amaçlı toplantı salonlarımızla DEİK'in yıllık faaliyetlerinin yüzde 80'i kendi merkezimizde gerçekleşebilecek. Böylece harcamalarda çok ciddi tasarruf olacak. İş Konseyi toplantıları da yeni ofisimizde yapılabilecek. Yeni merkezde devlet liderlerini, bakanları, büyükelçileri, karşı kanat kuruluşlarını daha nitelikli şekilde ağırlayabileceklerinin altını çizdi: - Yeni merkezimizin satın alma bedelini 10 yıldan daha kısa sürede amorti etmiş olabileceğimizi hesaplıyoruz. Olpak, yeni ofisin alımıyla ilgili bütçe konusunda şu görüşü ortaya koydu: - Malumunuz, DEİK devletten maddi destek almıyor. Bir önceki İş Konseyleri Genel Kurulumuzda, İş Konseyi Başkanlarımızdan DEİK bütçesine katkı istemiştik. Aslında ofis alımını karşılayacak kaynağımız var ama kasayı ihtiyatlı seviyede tutmalıyız. Ardından destek istemek üzere 30'u aşkın İş Konseyi Başkanını aradı. İlk aşamada başkanlardan beklenen katkı adımı atan olmadı. Bunun üzerine bölge başkanları ile online görüntülü ortamda bir toplantı yaptı. Görüşmeler sonrası şu karara varıldı: - Biz bu işin adını koyalım. DEİK yönetim kurulu üyeleri 500'er bin lira, iş konseyi başkan ve yönetimleri de 100, 150 ve 200 biner liralık katkıda bulunsun. Olpak, ilk 500 bin lirayı kendisi ödeyip, yönetim kurulu üyeleri ile iş konseylerine bağış konusunda mektup gönderdi: - İş Konseyi başkanlığına aday olacak iş insanlarımızdan destek bekliyoruz. Nail Olpak, hafta başında bir grup meslektaşımızın katıldığı sohbet toplantısı düzenledi. Toplantıda DEİK'in yönetim kurulu üyelerinden ve iş konseyi başkanlarından istediği bağış gündeme geldi. Olpak, konuyu detaylarıyla anlatıp, şu noktaya da vurgu yaptı: - DEİK'te ve iş konseylerimizde aidat borcu olanlar seçimlere katılamıyor. Yani, aday da olamıyor, oy da kullanamıyor. Son seçimlerde topladıkları bağış miktarını sorduk, yanıtladı: - DEİK yönetim kurulunun ve İş Konseylerimizin bağışlarıyla toplanan kaynak yaklaşık 25 milyon lirayı buldu. Birden fazla aday olan konseylerde, kazanamayan arkadaşlara paralarını iade ettik. Yeri gelmişken İş Konseyi üyelikleri ve seçim kriterlerini de anlattı: - Herkes istediği kadar İş Konseyi'ne üye olabiliyor. Seçimlerde iş yaptığı ve üye olduğu İş Konseyi için oy kullanabiliyor. Bir kişi maksimum 3 İş Konseyinde görev alabiliyor. Aldıkları bir karara özellikle vurgu yaptı: - Bir iş insanı, hangi ülke İş Konseyi başkanlığına aday ise kendisinin o ülkeyle ticaret ve iş yapma zorunluluğunu arıyoruz. DEİK'in her görüşten iş insanının bir araya geldiği bir mozaik olduğunu kaydetti: - Bizim en büyük zenginliğimiz esasında budur. Tamamen iş yapmaya odaklanmış durumdayız. Odağımız iş yapmak ve ticaretimizi artırmak. İş Konseyleri başlangıçta iş dünyasının "yurtdışı odaklı yan kuruluşu" gibi yola çıktı. Konseylerin sayısı artınca DEİK çatısı oluştu... DEİK, son yıllarda 4 bin dolayına ulaşan üye sayısı ile yine "yurt dışı odaklı" ama ayrı bir sivil toplum örgütüne dönüştüğünü ortaya koyuyor... DEİK'in ABD'de çok üst düzey bir temsilcisi olacak DEİK Başkanı Nail Olpak, ticari diplomasi kapsamında stratejik lobi faaliyetleriyle güçlerini artıracaklarını bildirdi: - Ticarete bir üst lige çıkmak için Türkiye'nin ve iş dünyamızın algısını değiştirecek çalışmalara imza atacağız. Bu amaçla ABD'de atacakları adımı paylaştı: - ABD'de Türk iş dünyasının lobisini güçlendirecek yeni bir adım atıyoruz. ABD'de, iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlıyoruz. ABD'de daimi yüzümüz olacak söz konusu kişi ile görüşmelerimiz sürüyor. ABD'ye dönük bir adıma daha işaret etti: - Ayrıca ABD'de Türkiye ve Türk iş dünyası algısını çok daha üst seviyeye taşıyacak 100 etkili insanı bir araya getireceğiz. Bu grup, akademisyen, siyasetçi, sanatçı, sporcu ve iş insanlarından oluşacak. Ardından Almanya'ya geçti: - Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir strateji uzmanı ile anlaştık. Dijital Teknolojiler İş Konseyi kuruluyor DEİK Başkanı Nail Olpak, yoğun şekilde sektörel iş konseyleri kurulmasını çok doğru bulmadığını belirtti: - Ancak, eğitim, enerji, lojistik gibi sektörler için ticari diplomasi faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Yeni gündeme gelen bir iş konseyine işaret etti: - Teknoloji alanında uluslararası çalışmalara imza atacak ve dijitalleşmeyi merkezine alacak bir mekanizma kurma ihtiyacı hissediyoruz. Dijital Teknolojiler İş Konseyi'nin kurulmasını gündeme aldıklarını bildirdi: - Start-up'lar, yapay zeka, metaverse, yazılım, oyun, bilgi sistemleri alanında büyük yatırımlar alabilecek girişimlerin yurt dışına daha fazla açılmasına imkan sağlayacak fırsatlar oluşturmak istiyoruz. Ardından ekledi: - Ülkemize teknoloji alanında uluslararası yatırımcı çekecek yeni iş ortaklıklarının kurulmasını, girişimcilerimizin dünyaya açılmasını ve doğru işlerin doğru muhatap ile buluşabilmesini arzu ediyoruz. Transit ticaretin trilyon dolarlık hacmini görüp o şirketleri çekelim DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Nail Olpak, transit ticarete işaret etti: - Bazı Türk firmalar yurt dışında bir ülkeden bir başka ülkeye ticareti yönetiyor. Dünyada pek çok ülkede transit ticaret yapan firmalara vergide ek avantajlar sağlıyor. Bu iş modelini benimseyen Türk iş insanlarının yurt dışında şirket kurup ticaretini oradan yönettiğini vurguladı: - Türkiye'de de vergi avantajları sunulmalı, bizim iş insanlarımızın, yabancı şirketlerin Türkiye'de şirket kurup transit ticaretini buradan yönetmesi sağlanmalı. Özellikle Singapur ve İsviçre örneklerinin iyi incelenmesi gerektiğini kaydetti: - Şu anda dünyadaki transit ticaretin büyüklüğü trilyon dolarlarla ifade ediliyor.

Tags:

Vahap MUNYAR

Vahap MUNYAR

Ben de 500 bin lira ödedim, seçimde 25 milyon lira toplandı

DIŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, Skyland İstanbul'da yer alımı gündeme geldiğinde yönetim kurulunda önce mevcut kira durumunu ortaya koydu: - Hüseyin Bey (Özdilek) sağolsun pandemide kira zammı yapmadı. Ancak, Levent Özdilek AVM'deki yerimizin kirası 2022'de toplam 10 milyon lirayı bulacak. 3 yıldır DEİK'e kalıcı bir merkez kazandırma planı üzerinde çalıştıklarını belirtti: - Aslında mevcut yerimizde bir sıkıntımız yoktu. Satın alma konusunda Hüseyin Bey ile oturup konuştuk. Hüseyin Bey, satmayı düşünmediklerini söyledi. Satsa, mevcut yerimizi almak isterdik. Skyland İstanbul'daki binanın alım bedelini paylaştı: - Skyland'deki yeri 75 milyon lira artı KDV gibi bir bedelle satın alıyoruz. Orada 150-200 kişi kapasiteli bir toplantı salonumuz da olacak. Yeni merkez ofisiyle sağlanacak avantajı özetledi: - Yeni ofisimizdeki çok amaçlı toplantı salonlarımızla DEİK'in yıllık faaliyetlerinin yüzde 80'i kendi merkezimizde gerçekleşebilecek. Böylece harcamalarda çok ciddi tasarruf olacak. İş Konseyi toplantıları da yeni ofisimizde yapılabilecek. Yeni merkezde devlet liderlerini, bakanları, büyükelçileri, karşı kanat kuruluşlarını daha nitelikli şekilde ağırlayabileceklerinin altını çizdi: - Yeni merkezimizin satın alma bedelini 10 yıldan daha kısa sürede amorti etmiş olabileceğimizi hesaplıyoruz. Olpak, yeni ofisin alımıyla ilgili bütçe konusunda şu görüşü ortaya koydu: - Malumunuz, DEİK devletten maddi destek almıyor. Bir önceki İş Konseyleri Genel Kurulumuzda, İş Konseyi Başkanlarımızdan DEİK bütçesine katkı istemiştik. Aslında ofis alımını karşılayacak kaynağımız var ama kasayı ihtiyatlı seviyede tutmalıyız. Ardından destek istemek üzere 30'u aşkın İş Konseyi Başkanını aradı. İlk aşamada başkanlardan beklenen katkı adımını atan olmadı. Bunun üzerine bölge başkanları ile online görüntülü ortamda bir toplantı yaptı. Görüşmeler sonrası şu karara varıldı: - Biz bu işin adını koyalım. DEİK yönetim kurulu üyeleri 500'er bin lira, iş konseyi başkan ve yönetimleri de 100, 150 ve 200 biner liralık katkıda bulunsun. Olpak, ilk 500 bin lirayı kendisi ödeyip, yönetim kurulu üyeleri ile iş konseylerine bağış konusunda mektup gönderdi: - İş Konseyi başkanlığına aday olacak iş insanlarımızdan destek bekliyoruz. Nail Olpak, hafta başında bir grup meslektaşımızın katıldığı sohbet toplantısı düzenledi. Toplantıda DEİK'in yönetim kurulu üyelerinden ve iş konseyi başkanlarından istediği bağış gündeme geldi. Olpak, konuyu detaylarıyla anlatıp, şu noktaya da vurgu yaptı: - DEİK'te ve iş konseylerimizde aidat borcu olanlar seçimlere katılamıyor. Yani, aday da olamıyor, oy da kullanamıyor. Son seçimlerde topladıkları bağış miktarını sorduk, yanıtladı: - DEİK yönetim kurulunun ve İş Konseylerimizin bağışlarıyla toplanan kaynak yaklaşık 25 milyon lirayı buldu. Birden fazla aday olan konseylerde, kazanamayan arkadaşlara paralarını iade ettik. Yeri gelmişken İş Konseyi üyelikleri ve seçim kriterlerini de anlattı: - Herkes istediği kadar İş Konseyi'ne üye olabiliyor. Seçimlerde iş yaptığı ve üye olduğu İş Konseyi için oy kullanabiliyor. Bir kişi maksimum 3 İş Konseyinde görev alabiliyor. Aldıkları bir karara özellikle vurgu yaptı: - Bir iş insanı, hangi ülke İş Konseyi başkanlığına aday ise kendisinin o ülkeyle ticaret ve iş yapma zorunluluğunu arıyoruz. DEİK'in her görüşten iş insanının bir araya geldiği bir mozaik olduğunu kaydetti: - Bizim en büyük zenginliğimiz esasında budur. Tamamen iş yapmaya odaklanmış durumdayız. Odağımız iş yapmak ve ticaretimizi artırmak. İş Konseyleri başlangıçta iş dünyasının "yurtdışı odaklı yan kuruluşu" gibi yola çıktı. Konseylerin sayısı artınca DEİK çatısı oluştu... DEİK, son yıllarda 4 bin dolayına ulaşan üye sayısı ile yine "yurt dışı odaklı" ama ayrı bir sivil toplum örgütüne dönüştüğünü ortaya koyuyor... DEİK'in ABD'de çok üst düzey bir temsilcisi olacak DEİK Başkanı Nail Olpak, ticari diplomasi kapsamında stratejik lobi faaliyetleriyle güçlerini artıracaklarını bildirdi: - Ticarete bir üst lige çıkmak için Türkiye'nin ve iş dünyamızın algısını değiştirecek çalışmalara imza atacağız. Bu amaçla ABD'de atacakları adımı paylaştı: - ABD'de Türk iş dünyasının lobisini güçlendirecek yeni bir adım atıyoruz. ABD'de, iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlıyoruz. ABD'de daimi yüzümüz olacak söz konusu kişi ile görüşmelerimiz sürüyor. ABD'ye dönük bir adıma daha işaret etti: - Ayrıca ABD'de Türkiye ve Türk iş dünyası algısını çok daha üst seviyeye taşıyacak 100 etkili insanı bir araya getireceğiz. Bu grup, akademisyen, siyasetçi, sanatçı, sporcu ve iş insanlarından oluşacak. Ardından Almanya'ya geçti: - Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir strateji uzmanı ile anlaştık. Dijital Teknolojiler İş Konseyi kuruluyor DEİK Başkanı Nail Olpak, yoğun şekilde sektörel iş konseyleri kurulmasını çok doğru bulmadığını belirtti: - Ancak, eğitim, enerji, lojistik gibi sektörler için ticari diplomasi faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Yeni gündeme gelen bir iş konseyine işaret etti: - Teknoloji alanında uluslararası çalışmalara imza atacak ve dijitalleşmeyi merkezine alacak bir mekanizma kurma ihtiyacı hissediyoruz. Dijital Teknolojiler İş Konseyi'nin kurulmasını gündeme aldıklarını bildirdi: - Start-up'lar, yapay zeka, metaverse, yazılım, oyun, bilgi sistemleri alanında büyük yatırımlar alabilecek girişimlerin yurt dışına daha fazla açılmasına imkan sağlayacak fırsatlar oluşturmak istiyoruz. Ardından ekledi: - Ülkemize teknoloji alanında uluslararası yatırımcı çekecek yeni iş ortaklıklarının kurulmasını, girişimcilerimizin dünyaya açılmasını ve doğru işlerin doğru muhatap ile buluşabilmesini arzu ediyoruz. Transit ticaretin trilyon dolarlık hacmini görüp o şirketleri çekelim DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Nail Olpak, transit ticarete işaret etti: - Bazı Türk firmalar yurt dışında bir ülkeden bir başka ülkeye ticareti yönetiyor. Dünyada pek çok ülkede transit ticaret yapan firmalara vergide ek avantajlar sağlıyor. Bu iş modelini benimseyen Türk iş insanlarının yurt dışında şirket kurup ticaretini oradan yönettiğini vurguladı: - Türkiye'de de vergi avantajları sunulmalı, bizim iş insanlarımızın, yabancı şirketlerin Türkiye'de şirket kurup transit ticaretini buradan yönetmesi sağlanmalı. Özellikle Singapur ve İsviçre örneklerinin iyi incelenmesi gerektiğini kaydetti: - Şu anda dünyadaki transit ticaretin büyüklüğü trilyon dolarlarla ifade ediliyor.

IP1940

Tags:

VERGİ AVANTAJI KUR KORUMALI MEVDUATA GEÇİŞİ HIZLANDIRACAK

Vergi avantajı Kur Korumalı Mevduata geçişi hızlandırılacak

DEİK Başkanı Nail Olpak, şirketlere gelen Kurumlar Vergisi avantajının Kur Korumalı TL Mevduatı destekleyeceğini belirterek, "Son çeyrekte elde edilen kambiyo kârının Kurumlar Vergisi istisnasını göz önünde bulundurursak, kurumlarda kur korumalı mevduata ciddi bir geçiş olacağını düşünüyoruz" dedi. Gazetecilerle sohbet toplantısı düzenleyen Olpak, faizin ve dövizin seviyesinden daha önemli olan şeyin belirsizlik olduğunu vurgulayarak, şöyle konuştu: "Örneğin 13.50 TL bandındaki dolar seviyesi bugünün gerçeği ise, iş dünyası bunu satın alır ve realitesi olarak kabullenir. Hiç kimse yüksek faiz ve yüksek döviz kuru istemez."

ABD'DE LOBİ YAPACAKLAR

Bu yıl ticari diplomasi atağını hızlandıracaklarını belirten Olpak, "ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hedefimiz bulunuyor. Stratejik önceliğe sahip 6 ana sektör belirlemiştik. Pandemi sürecinde bu alanlara 2 yeni sektör daha ekledik. Şimdi de ABD özelinde, Türk iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlayacağız. Ayrıca ABD'deki Türkiye ve Türk iş dünyası algısını çok daha üst seviyeye taşıyacak 100 etkili insanı bir araya getireceğiz. Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir stratejist ile anlaştık. Almanya'da 500 ayrı noktaya, bölgedeki lobicilik faaliyetlerimizi birlikte yürüteceğiz ismi bir mektupla bildirdik. Benzer çalışmaları Birleşik Krallık, Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan'da da yapacağız" dedi. Olpak, teknoloji alanında çalışacak, dijitalleşmeyi merkezine alan iş konseyi kuracaklarını da söyledi.

CANLI BORSA TAKİP EKRANI İÇİN TIKLAYIN!ANLIK HİSSE SENETLERİ VERİLERİ, BORSA GRAFİK VE TEKNİK ANALİZ!

Tags:

SERPİL YILMAZ

Serpil Yılmaz

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve ABD'nin şahin yüzü Donald Trump'ın hedefiydi: "Türkiye ile Amerika arasındaki ticaret hacmi 100 milyar dolara çıkacak." ABD Başkanı Joe Biden döneminde de bu hedefe sadık kalınacak mı, kalınıyor mu? Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak bu sorumu, "İki ülke arasında 25 milyar dolara ulaşan dış ticarete Türkiye'nin payının yüzde 52-53'e çıkması önemli bir gelişme" diye yanıtlıyor. ABD'ye ihracat artışının sürdürülebilir olması için ikinci aşama olarak "ticaret diplomasisine" yatırım kararları alındı. DEİK'e bağlı Türkiye-ABD İş Konseyi (TAİK) organizasyonu ile 24 Haziran 2020'de yapılan 4. Transatlantic Talks video seminerinde ABD'li Cumhuriyetçi Senatör Lindsey Graham'ın dile getirdiği görüşlerin boşluğa düştüğünü iddia etmek zor. Graham, bu toplantıda şu ifadeleri kullanmıştı: "Bana ABD-Türkiye ilişkilerini iyi yönde değiştirmek için yapılması gereken değişiklik ne diye soracak olursanız bunun serbest ticaret anlaşması olduğunu söylerim. Ancak buna en büyük engelin S400, F35 ve Suriye sorunu olduğunu söyleyebilirim. Bu sorunları çözmeden Türkiye-ABD ilişkilerinin istenilen noktaya ulaşması zor görünüyor. Türkiye güvenilir bir müttefik. NATO müttefiki olarak pek çok yere kuvvetlerini gönderdi." Aynı konferansta Çin'le ticaret savaşına da vurgu yapan Graham, şimdilerde olsa "bölgesel kriz" coğrafyasına Ukrayna'yı da eklerdi. Almanya, İngiltere, Fransa, Rusya, Japonya ve Hindistan'da da bu yönde çalışmalar olduğunu belirten Olpak; Amerika'da aralarında sanatçı, sporcu, akademisyen, siyasetçi ve iş insanlarının da olduğu 100 kişilik bir "destek grubu" oluşturduklarını belirtiyor. Washington'da Türkiye'nin yüzü olması için "tanıdığımız" ABD'li eski bir siyasetçi ile görüşmeye başladıklarını da ekleyen Olpak, isim açıklamanın erken olacağını söylüyor. Washington Büyükelçisi Murat Mercan ev sahipliğinde, 11 Temmuz 2021'de ve TABA-AmCham (Türk Amerikan İşadamları Derneği) yönetimi ile ABD'nin New York Senatörü James Sanders bir araya gelmişti. Türkiye'den katılımcılar ile video bağlantılarının da yapıldığı seminer, "iki ülke arasında sürdürülebilir ihracat" için yeni bir hamle olarak değerlendirilmişti. Bu seminerin moderatörü; 2020'de Ankara ile 1 milyon dolarlık sözleşme imzaladığı söylenen Amerika'nın lobicilik şirketlerinden "Mercury Public Affairs" Eş Başkanı ve eski senatörlerden David Vitter'dı. Amerika'da Türkiye'nin tezlerini güçlü şekilde savunacak bir "yüzün" yüksek profilli olması gerekiyor. TAİK'in Washington'daki karşılığı Amerikan Türk Konseyi (ATC), DEİK'in 2014 yılında Ekonomi Bakanlığı'na bağlanmasıyla ortadan kalktı. ATC, Amerika'nın TOBB'u olarak niteleyebileceğimiz U.S Chamber of Commerce (Amerikan Ticaret Konseyi) bünyesine dahil oldu. Bu durumda ATC Başkanı General James L. Jones'in Türkiye açısından makbul görülen "makamı" da boşalmış oldu. DEİK, Amerika'da "temsilci" atamaya kendi başına karar veremez. Her ne kadar "iş dünyası örgütü" olarak konumlansa da, idari yönden Ticaret Bakanlığı'na bağlı "kamu kurumu" niteliğine evrildi. Görevden alınan Ruhsar Pekcan, DEİK'e Türkiye tezlerini Amerika'da savunmak üzere bir temsilci atama vizesi vermemişti. Mehmet Muş'un Ticaret Bakanı olmasıyla bu politika değişti. Yeni arayış başladı. Ankara'nın gönlünde yatan aslan Büyük Ortadoğu Projesi (BOP) tezinin savunucusu (2005-2009) ABD Dışişleri eski Bakanı Condoleezza Rice olsa da; hizmet bedeli çok yüksek... Amerika'da Türkiye tezlerini savunan demeyelim de, Amerika'nın Türkiye ile yürüme tezlerini eski Dışişleri Bakanları Henry Kissenger (1973-1977), Madeleine Albright (1997-2001) gibi güçlü dışişleri bakanları savunmuştu. Ticaret diplomasisi ucuz bir iş değil. DEİK de bu maliyeti 147 iş konseyine paylaştırma yoluna gitti. 2022 yılı bütçesini oluştururken; iş konseylerini taşıdığı "önem" doğrultusunda 3 gruba ayırdı. Her bir iş konseyi başkanından bulunduğu kategori paralelinde 100 biner, 150 biner ve 200 biner lira katkı topladı. Belirlenen bu ortak havuza DEİK yönetim kurulu üyeleri ise 500 biner TL koydu. Böylelikle yurtdışında Türkiye lobisi faaliyetlerinde kullanılmak üzere toplam 25 milyon TL'lik bir fon yaratmış oldular. İstanbul'da 75 milyon TL'ye satın aldıkları Skyland'daki binalarına taşınacaklarını söyleyen Olpak; "Binamızı satın alacak paramız vardı. Kasamızda paramız kalsın istedik. O nedenle de iş konseyi başkanlarına tek seferlik bu ödeneği çıkardık" diyor. Hadi "Ver parayı al başkanlığı" demeyelim... Ama şunu diyebiliriz; DEİK iş konseylerine parası olmayan başkan olamadı. Bu da yeni "racon" kesme modeli...

Tags:

DEİK BAŞKANI NAIL OLPAK: GÖZÜMÜZ TRANSİT TİCARET PASTASINDA

DEİK Başkanı Nail Olpak: Gözümüz transit ticaret pastasında

Dış ticarete önemli bir çıkış yakalayan Türkiye, transit ticaret pastasındaki payını da arttırmayı hedefliyor. Küresel çaptaki büyüklüğü trilyon dolarla ifade edilen transit ticaret konusunda Türkiye cazibesini artırmak için çalışma yapıyor. DEİK Başkanı Nail Olpak, "Ticaret Bakanlığımız ile çalışmalarımızı başlattık. Hazine ve Maliye Bakanlığımız ile de görüştüğümüz süreçte, transit ticarete firmalara Türkiye'yi adres göstermek için görüşmelerimizi sürdürüyoruz" dedi. Türkiye son geçen yıl dış ticarete önemli bir çıkış yakaladı. 225 milyar dolar ihracatla dikkat çeken Türkiye, transit ticaret pastasındaki payını arttırmayı hedefliyor. Küresel çaptaki büyüklüğü trilyon dolarla ifade edilen transit ticarete Türkiye'nin cazibesini artırmak için çalışma başlatıldı. Konunun önemini anlatan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, "Ticaret Bakanlığımız ile çalışmalarını başlattı. Hazine ve Maliye Bakanlığımız ile de görüştüğümüz süreçte, transit ticarete firmalara Türkiye'yi adres göstermek için görüşmelerimizi sürdürüyoruz" diye konuştu. TRİLYON DOLARLIK PASTA İstanbul'da düzenlenen sohbet toplantısında sorularımızı cevaplandıran DEİK Başkanı Olpak, çalışmanın detaylarına dikkat çekti. Olpak, "Bir ürünü yurt dışından alıp, başka bir ülkeye sattığımızı düşünelim. Yani ürün fiziki olarak Türkiye'ye hiç gelmeden, Türk bir firmanın organizasyonu ile bir ülkeden başka bir yabancı ülkeye satılıyor. Dünyada pek çok ülkede, transit ticaret alanında iş yapan firmalara vergide ek avantaj sağlanıyor. Örneğin daha az kurumlar vergisi alınması gibi. Özellikle Singapur ve İsviçre örneklerini iyi incelememiz lazım. Şu anda dünyadaki transit ticaretin büyüklüğü trilyon dolarlarla ifade ediliyor" dedi. DOĞRUDAN YATIRIM ÇEKECEK BİR ADIM Türkiye'de de vergi avantajları sunulması ve yabancı şirketlerin Türkiye'de şirket kurmasını sağlamamız gerektiğini ifade eden Olpak, şu bilgileri verdi: "Doğrudan yatırımcı çekecek önemli bir adım olarak görüyoruz. Bu iş modelini benimseyen çok iş insanımız var. Yurtdışında bir şirket kuruyor ve ticaretini oradan yönetiyor. Bu alanda atılacak adımlar ile Türkiye'ye çok ciddi ek kazanım sağlanacağına inanıyoruz." HER ÜLKEYE ÖZEL ÇALIŞMA Ticari diplomasi faaliyetlerimiz kapsamında stratejik lobi faaliyetleri ile Türkiye'nin rekabet gücünü artırmayı ve Türk iş dünyasının, yurt dışındaki algısını pozitif yönde değiştirecek spesifik çalışmalar yürüteceklerini ifade eden Olpak, ABD, Almanya, Fransa, İngiltere, Rusya, Japonya ve Hindistan'a bu yıl yoğunlaşacaklarını ifade etti. Olpak, "Almanya'daki ticari diplomasi faaliyetlerimizi başka bir boyuta taşımak üzere önemli bir stratejist ile anlaştık. İngiltere'de lobicilik anlamında bize büyük katkı sunacak bir grup ile çalışma hedefimiz var. Benzer bir çalışma hedefi de Fransa İş Konseyimizde yürütülüyor. Rusya, Japonya ve Hindistan ülkeleri de merceğimizde olacak ve bu 3 ülke için de benzer çalışmalar bir balı önemli hedefimiz" şeklinde konuştu. ABD'DE LOBİ İÇİN ETKİLİ BİR İSİMLE GÖRÜŞTÜK Olpak, "Ticari diplomasinin anahtar disiplinlerinden biri de lobiciliktir. ABD ile ticarete stratejik önceliğe sahip 6 ana sektör belirlemiştik. Pandemi sürecinde de bu alanlara 2 yeni sektör daha ekledik. Ve şimdi de ABD'de, Türk iş dünyasının lobisini güçlendirecek yeni bir adım atıyoruz. ABD özelinde, Türk iş dünyamızı temsil edecek çok üst düzey bir isim ile çalışmaya başlayacağız. Türk iş insanlarımızın ABD'deki daimi yüzü olacak saygın bir isim ile görüşüyoruz" dedi. BANKALARI YANIMIZDA GÖRMEK İSTİYORUZ Afrika başta olmak üzere, Türk bankacılığının aktif olmadığı bölgeler bir başka önemli alan olduğunu ifade eden DEİK Başkanı Nail Olpak, "Türk bankacılık sisteminin olduğu ülkelerde iş yapmak çok daha avantajlı oluyor. Bu kapsamda; hedef ülke ve bölgelerde Türk bankalarımızın şube açması için Hazine ve Maliye Bakanlığımıza önerilerimizi sunacağız" bilgisini verdi. Enflasyon dünyanın ortak sorunu Enflasyon şu anda bütün dünyanın ortak sorunu olduğuna dikkat çeken Nail Olpak, "Bütün ülkelerdeki en büyük risk yüksek enflasyon. Yüksek Enflasyondan elbette hiç mutlu değiliz ve bu yılı da yüzde 30 civarı bir enflasyon ortalaması ile kapatacağız gibi gözüküyor. Ancak sevindirici olan; şu an üretimde ciddi bir daralma söz konusu değil ve talepte de etkili bir azalma görmüyoruz. Hatta arz noktasında taleplere yetişmenin telaşı dahi söz konusu" dedi. Tedarik zincirini kopartmamak önemliydi "Tedarik zincirini kopartmamak çok önemliydi" diyen Olpak, şöyle devam etti: "Biz tedarik zincirini kopartmadığımız için ihracatta 225 milyar dolara ulaştık. Üretimde çarkların hiçbir şekilde kesintiye uğramaması için azami gayret göstermeliyiz. Makine teçhizat yatırımlarındaki artış son derece değerli. Makine teçhizat yatırımının artması, talebin ne kadar yüksek olduğunu gösteriyor. Turizmde ciddi bir sıçrama bekliyoruz." Kur korumalıyla dövize akış durdu Faiz ile dövizin seviye ve belirsizlik gibi iki farklı boyutu olduğuna belirten DEİK Başkanı Nail Olpak, "En çok can yakarı ise belirsizliktir. Belirsizliğin olduğu bir ortamda, esas beklentimiz öngörülebilir olmaktır. Kurumlarda kur korumalı TL mevduatı ciddi bir geçiş olacağını düşünüyoruz. Kur korumalı TL mevduatı modeli ile bireysel yatırımda dövize akış durdu" dedi.

Tags: