



DEİK Başkanı **Nail Olpak** ekonomi yönetiminin hedefleri tutturduğunu, yumuşak karnın işsizlik olduğunu söyledi

AB VE ABD'YE LOBİ ÇIKARMASI

DEİK önümüzdeki dönemde etkin lobicilik yapmak için tüm iş dünyasını seferber edecek. **DEİK** Başkanı **Nail Olpak** "Lobicilik siyasilere yükleniyor. İş dünyasına da görev düşüyor. Öncelikli hedefimiz ABD, AB ve Rusya ile ticari ilişkileri geliştirmek, yeni ülkelerde de güçlenmek" diyor. Türkiye ekonomisiyle ilgili de, 2020'de yatırımların artacağını söyleyen Olpak, bunun istihdama yansımalarının 2022'yi bulacağını vurguluyor.



İŞ SOHBETİ
ELİF ERGU



NAIL OLPAK KİMDİR?

Nail Olpak 1961 yılında Burdur İbrecik'te doğdu. Aydın'da yatılı okudu. İTÜ Makine Bölümü'nden mezun olduktan sonra, Yıldız Teknik Üniversitesi'nde enerji yüksek lisans yaptı. İş hayatına Umar Makina'da başladı. Uzun süre Cankurtaran Holding bünyesinde çalıştıktan sonra kendi şirketleri Nora Elektrik ve Pak Yatırım'ı kurdu. 2012-2017 yılları arasında **MÜSAD** Başkanlığı yapan Olpak evli ve iki oğlu var. Oğullarından biri mimarlık okudu, diğeri de mekatronik okuyor.

EN SON JOKER'İ İZLEDİM

Sinema, tiyatro, konsere gider misiniz? En son ne izlediniz?
Fırsat buldukça. Son Joker filmi izledim.
Okumaya fırsat buluyor musunuz?
Yolculuklarda ve dinlenirken okurum. En son Mustafa Özel'in "Roman Diliyle İktisat" kitabını okudum.
Sizi son dönemde en çok etkileyen, heyecanlandıran proje nedir?
Yerli otomobil projesi. Hepimizin gururu bir proje olacağına inanıyorum.



ANADOLU'YU ARAMIZA ALACAĞIZ

Diğer hedefler nedir?
Diasporayı iyi kullanarak bu bir güçtür. Türkiye dışında yaşayan Türkler bizim için çok değerli. İş dünyasının yanı sıra yurtdışındaki akademisyenler, bilim insanlarımız, sanatçılarımız ve sporcularımız gücümüz. Bunlarla bir araya geleceğiz. Diğer hedefimiz de Anadolu. Anadolu'nun iş dünyasını harekete geçirelimiz. 145 işi **Konseyi** var. Anadolu katılımı artıracağız. 4 bin kişilik katılımımız var. Anadolu'da da ticari diplomasi yapacağız. **DEİK** nedir bunu anlatacağız. Anadolu'nun güçlü şirketlerini, yurtdışına açılan şirketlerini aramızda görmeliyiz. Her ay 2 şehre gidip kendimizi anlatmak istiyoruz.

Pire Limanı'nı kullanmayı planladılar. Orta hat bizi den geçiyor. Bu hat çalışmazsa dışunda kalırız. Çalıştığında da risk var, çalışmadığında da. Çin artık yüksek kalite ürün yapıyor. Hızlı ulaştırmak istiyor. 45 günde gönderirken ürünlerini, bu hatları devreye soktuğunda 13 günde AB ülkelerine indiriyor. Orta hatın çalışması güzel, ama biz de ihracatımızın yüzde 50'sini AB ülkelerine yapıyoruz. Bunu yaparken de üstünlüğümüz 3-4 günde buralara ulaşmak. Çin bunu bir haftada indirebilirse bizim üstünlüğümüz gider. Çin'i durduramayacağımız kesin. O zaman tedbir alacağız. Çin ürünlerini götürüp vagonları boş döndürmeyecek. Biz iyi değerlendirirsek yeni pazarlara da açılma ihtimalimiz var. Hem iş dünyası hem ekonomi yönetimi bunun üzerine çalışmalı. Çin, "2 trilyon dolarlık alım yapacağım" diyor.

Çin virüs etkisiyle yavaşlamaya başladı. Bunun etkisi dünya ticareti hissettirmeye başladı mı?
Çin'deki küçük yavaşlamalar bile 300-400 milyar dolarlık etki yaratabilir. Bu yüzden önemli. Takip ediyor. Çin'e Türkiye ticareti 20 milyar dolar seviyesinde. 3'e, 17'ye rakamlar. Biz ithalatçıyız. Herkesin aklına plastik oyuncak gelmesin, ama mallar var. Çin'de ürettiler. Bu yüzden de Çin'e ticareti de geliştirmeyi sağlamalıyız.

DEİK çok kapsamlı, çok farklı alanlardaki şirketleri çatısı altında toplayan bir yapı.

KÖY ÇOCUĞUYDUM 11 YAŞINDA YATILI OKUMAYA BAŞLADIM

Siz nasıl bir aileden geliyorsunuz? Nasıl bir eğitim aldınız?
Ben bu ülkenin imkânlarıyla okudum. Zor koşullardan çıktım, 11 yaşında Burdur'dan Aydın'a yatılı okumaya gittim. 3 çocuklu bir aileden geliyorum. Annem yatılı okumamı istemedi, babam "Burada kalsın köy çocuğu mu olsun" dedi. Babam bakkalca da yaptı, ücretli de çalıştı, çiftlik de yaptı ama benim okumamı her destekledi. Ben hayattımda hep en iyisini yapma gayretinde oldum. Bu yüzden yorgunluk hissim yok. Ruhu yorgunluğunuz yoksa fiziki yorgunluklar geçiyor.
Siz uzun süre MÜSAD başkanınız. Kendi şirketleriniz de var. Zamanınız nasıl yönetiyorsunuz? Motivasyonunuzu nasıl yüksek tutuyorsunuz?
Ben sabah güne 06.30'da uyanıyorum. Aynı hafta Amerika, İran, Çin'e gittim bir insanım. Saat kavramı hayatımdan kalkmış gibi. Son 15 günde 2 kere Afrika'ya gittim. 2 Avrupa seyahatine gittim. Tempo beni dinamik tutuyor. Motivasyonum yüksek. Az önce söyledim gibi çok seyahatli, toplantılı bir çalışmamız var. Siz nasıl dinleniyorsunuz? Ben dost ortamında dinleniyorum. Dostlarla sohbet rahatlatır beni.

2020'de bizi neler bekliyor?

"2018 hedeflerini tutturabilen bir ekonomi yönetiminin 2019'daki hedeflerine güvenmiyoruz" demiştim. 2019 da kolay bir yıl değildi. Üstün zamandan beri devam eden Suriye probleminiz var. Amerika ile de hem Suriye kaynaklı hem de F-35 ve S-400'lerle ilgili sorunlar var. Bitmiş 2 yıl konuşuyoruz. 2019 için büyüme, cari açık, bütçe açığıyla ilgili, işsizlikle ilgili hedefler var. Su an itibarıyla yumuşak karnı işsizlik var. Diğer hedeflerin tutulabilirdi bir süreci yaşadık. 2020'ye daha olumlu bakıyoruz. Verilen sözü tutmak iş insanlarının en büyük sermayesidir, itibar en büyük sermayedir.
Ablan adamlar yeterli mi?
Atılan adımları bakalım. Büyümeyi sağlamak için iç talebi güçlendireceksiniz, bu yetmez yatırımlar ve ihracatı da artırmak gerekiyor. İhracat 2019'da büyümeye katkı sağladı. Para politikaları, enflasyonun kontrol altına alınması, faizlerin düşmesi ve piyasayı yeterli kadar fonlamaya bakacak atılan adımlar olumlu. Ticari faizlerde henüz tek hane görülmeye ama bu da konuşuluyor. Bilançoları iyi olan şirketler yüzde 12'lerde kredi kullanıyor. 2018'de bu rakamın yüzde 45'lere çıktığı dönem oldu. Cari açığımız yapısal olup olmadığı çok konuşuldu. Cari açığa bir süre stoğunuzu yenis olabilirsiniz ama makul seviyeye geldi. 50-60 milyar dolar civarındaki cari açıkları değil de 10-20 milyar dolarlık açıkla devam edeceğiz. Bunun etkisini zamanla yaşayacağız. İşsizlik hemen çözülmez. Yatırım gerekiyor.

PARA KORKAKTIR

Bu nasıl sağlanacak?
Sermayede yabancı ve yerli diye ayırmadan genel bir tanım var. Sermaye güven ister. Para korkaktır. Güven olursa insanlar paralarını yastık altına tutmaz. Faizler düştü, ne yapacak insanlar? Bankalardan istenilen getiri elde edilemeyecek. Çok önemli konular var, yabancı yatırımların ilgisi kayboldu. Geçtiğimiz hafta Cofase Türkiye'ye ilişkin not attırımı

gündeme getirdi. Bunun gibi olumlu gelişmeler var. 2020'de yatırımlar artar. İşsizliğe etkisi 2021'e, 2022'ye yansır. **Ekonomide dengeler değişiyor. Etkileri ne olacak?**
Dünyada birbirleriyle çelişen durumlar var. Mali piyasalarda faizler düşüyor. Eksi faize geçen ülkeler var. Faizlerde gevşeme devam edecek. Ticaret açısından bakınca ticari gerginlik artacak gibi. Ülkeler daha korumacı önlemler alıyor. Bunu yalnızca Amerika ve Çin arasındaki kavgaya bağlamak lazım. Ülkeler kendi içlerinde kendi sistemlerini teşvik eden politikalara dönmüyorlar. Genel anlaşmaların yanında ikili anlaşmalar olacak. Bu ticareti zorlaştırabilir. Biz risk ve fırsatı bir arada görürüz. Bir zorlanıyorsa diğeri için fırsat doğar.

ABD'Lİ BAKAN 5 GÜN KALDI

Türkiye-ABD ilişkilerindeki gerginlikler devam ederken ticaret gelişebilir mi? Neler planlanıyor?
ABD-Türkiye arasındaki ticaret hacmini 20 milyar dolardan 100 milyar dolara çıkarmak konuşuluyor. Mevcut siyasi gerginliği yaşayan siyasi liderler bunu konuştu. Amerika ile Çin'in gerginliğinden bizim pay almamız da bekleniyor. Bu coğrafyada alt yapıyla bu ilişkileri geliştirmeye hazır tek ülke Türkiye. ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross 5 gün İstanbul'da kalıp, "Yüzde 50-50 dengeli ticaret için geldim" dedi. Biz 8 satıp 12 alıyoruz Amerika'ya. 100 milyar dolar'a çıktığımızda, 6.5 kat artan ihracatın bahsediyoruz. **TAİK** ile birlikte 6 alan belirledik. 'Amerika ile bu süreçte Mars'a tüs kuracağız' demek ütöpik olurdu ama değil. Mükteherat, **insaat malzemeleri**, mobilya, tekstil, otomotiv gibi sektörlerde öncelikli iş hacminin geliştirilmesi çalışmaları yapacağız.
En çok ihracatı AB ülkelerine yapma da Türkiye, ileriyeye yönelik senaryolarda sorunlar olabileceği öngörüldü. Bunları masaya yatırıyor mu DEİK?
Avrupa'nun Yeşil AB projesi var. Bu işi ekileyecek. Bunlara hasıllık olmalıyız. Kale Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Bodur Okyay Avrupa **İş Konseyi** Başkanı oldu. Bizim için katma değeri yüksek her sektör önemli. Çok çalışmalıyız bunun için.
Çin'in Kuşak-Yol projesi Türkiye için avantajları ve dezavantajları herabesinde geçiyor. Bu günlerde Çin'deki Korona virüsü nedeniyle bu konunun seyrinin ne olacağını konuşmak soru işareti olsa da, Türkiye Kuşak-Yol Projesi dışında kalırsa ticari olarak bunun sonuçlarını olumsuz yaşayacak. Bu konudaki son durum nedir?
Çin **İş Konseyi** ve Lojistik **İş Konseyi**'yle konuşuyoruz. Kuşak ve Yol projelerini anlaşılması lazım. 6 hat var. Kuzey hattı bizi geçiyor, güney hattı da bize hafif dokunuyor. Onlar