

Düzce Belediyesi Vizyon Konuşmaları

13 Aralık 2019, Düzce

Düzce Valimiz Sn. Zülkif Dağlı,

Düzce Belediye Başkanımız Sn. Faruk Özlü,

Değerli Misafirler,

Antik zenginlikleri, doğal güzellikleri ve kültürel varlıkları ile ayrıcalıklı konumda olan Düzce’de sizlerle bir araya gelmekten mutluluk duyuyor, sizleri Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu - DEİK ve şahsım adına saygıyla selamlıyorum.

Nazik davetleri için 65. Hükümet Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı, Düzce Belediye Başkanımız Sn. Faruk Özlü’ye teşekkür ediyorum. Daha önce de davet etmişlerdi, kısmet bugüne imiş.

Malum, Şeb-i Arus Haftasındayız ve hafta **"Vefa Vakti"** temasıyla icra ediliyorken, ben de Hz. Mevlana’nın vefa ile ilgili bir sözüyle giriş yapmak isterim:

“Dostlarını daima vefa ile hatırla can!

Arayan sen ol, bulan sen; tanıyan sen ol, kucaklayan sen.

Kula vefası olmayanın Hakka vefası olmaz.”

Ne güzel söylemiş Mevlana... Hepimiz için güzel bir yol haritası olmasını diliyorum.

DEİK olarak da bakınca, aslında bir noktada bu güzel öğüde uymaya çalışan yoğun bir gündemimiz var. Nasıl mı, dersenez, izninizle konuya buradan gireyim. Yurt içi-yurt dışı, yaz-kış, hafta içi-hafta sonu, sabah-erken, gece-geç saat ayırt etmeden, dünyanın dört bir yanında, yine Mevlana'nın ifadesiyle, "Pergelin sabit ayağı olan bir ayağımızı Türkiye'ye koyarak, diğer ayağımızla dünyanın dört bir tarafında at koşturuyoruz".

Amacımız tek ve ortak. Bu güzel ülkeye, bu güzel ülkenin güzel insanlarına daha fazla faydalı olabilmek, ticaretimizi, ihracatımızı, yurt dışı yarımrlarımızı, yurt dışından ülkemize yapılacak yatırımlarımızı daha da arttırabilmek. Devlet Başkanları, Başbakanlar, Bakanlar, dünyanın her coğrafyasından iş insanlarını ağırlıyoruz. Sadece ağırlamıyoruz, kendimiz de dünyanın her coğrafyasına gidiyoruz.

Ama, bir taraftan da, aklımız dostlarımızla... Mevlana'nın dediğı gibi, bu koşturmacanın arasında dostlarımızla kucaklaşmak, insana tüm yorgunluğunu unutturuyor. Bugün burada bana da bu fırsatı sunduğunuz için tekrar teşekkür ederim. Dostluklar önemli. Ayrıca, yarı hemşeriniz sayılırım. Bilenler var, Akçakoca Karaburun'da güzel bir yerim var, o sebeple, fırsat bulup da gelebildiğim sürece, Sayın Valimin ve Başkanımın sınırları içindeyim.

Zannediyorum ki süre kısıtlamamız yok. Ama, yarım saati çok da geçmemeye de çalışarak, öncelikle birkaç kelime kendimden söz ederek başlayayım.

Burdur'un bir yayla köyünde dünyaya gelmiş, rahmetli annem ve babamın dizinin dibinden 11 yaşında yatılı okumak üzere ayrılmış, 42 yıl önce hayalim olan İTÜ Makina Fakültesi'nde okumak üzere İstanbul'a gelmiş ve geliş o geliş deyip hayatını İstanbul'da kazanmaya çalışan, birisi mimar, diğeri mekatronik mühendisi, 2 erkek evlat sahibi, bir iş insanıyım. Hayatımı, kendi şirketlerimden elde ettiğim kazancım ile sürdürüyorum. Bugüne kadar STK kuruluşlarında yaptığım görevlerden herhangi bir maddi gelirim de, öyle bir beklentim de olmadı. Bunlar, şerefli görevler. Rabbim, layığı ile yapıp, günü gelince de alını ak olarak devretmeyi nasip etsin.

Evet, iş insanı kimliğim kadar öne çıkan bir başka kimliğim ise, çok önceden başlayan ama, son 15 yılda daha aktif ve daha sorumlu mevkilerde aldığım görevlerle, STK çalışmalarım oldu.

2012-2017 yılları arasında da MÜSİAD Genel Başkanı olarak görev yaptım.

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

Kendi işime ve aileme karşı sorumluluklarım ve diğer STK'larındaki görevlerim yanı sıra, 2 yılı aşkın bir süredir zamanımın önemli bir kısmını ayırdığım, Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, DEİK'in Başkanıyım.

Bu noktada izninizle, konuşmanın başında hafifçe değindiğim, DEİK'ten ve onun burada bulunan iş dünyasına verebileceği kazanımlardan kısaca bahsetmenin tam zamanı.

Amacım, reklam yapmak değil elbette. Ama, kurumumuzun iş dünyasına neler kazandırabileceğini ifade ederek, olabildiğince daha geniş kesimlerin faydalanmasına imkân tanımak da önemli.

Evet, DEİK Başkanı olarak, çokça karşılaştığım sorulardan birisi şu: “DEİK ne iş yapar ve bana ne faydası olur?”

Güzel bir soru...

Bir iş insanının fayda maliyet analizi yapması, en doğal şey.

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

O sebeple, bugün, “DEİK nedir ve bana ne fayda sağlar?” sorusuna cevap vermeye gayret edeceğim.

Şöyle bir geriye dönüp baktığımızda; DEİK, bundan 34 yıl önce, 2. Kıbrıs Barış Harekâtı’ndan 8 yıl sonra, 12 Eylül ihtilalinden ise 5 yıl sonra, ABD ile, önce silah ambargolarını ve daha sonra da silah yardımlarını konuştuğumuz bir süreçte, merhum Cumhurbaşkanımız Özal’ın, o dönemki ABD Başkanı Regan’a, “ben, daha fazla yardım değil, daha fazla ticaret istiyorum” demesi neticesinde, Odalar Birliği ve US Chamber’in attığı karşılıklı imzalar ile, ülke bazlı ilk iş Konseyimiz olan Türk-Amerikan İş Konseyi TAİK’in kurulmasıyla oluşmuş, çok güzel bir yapı. Ülkeler arası çalışan, ülke bazlı iş konseyleriyle faaliyet gösteren bir iş Platformu.

Ne demek, ülke bazlı iş konseyi, onu da anlatacağım.

TAİK’ten sonraki 2. İş Konseyimiz, merhum Özal’ın merhum Şarik Tara’ya görev vermesiyle, Türk-Japon İş Konseyi oluyor. Ve bu noktaya özellikle dikkatinizi çekmek isterim ki, 3. İş Konseyimiz ise, Türk-Yunan İş

Konseyi... O dönemde Yunanistan'la aramızdaki ortamı hatırladığımızda, 3. İş Konseyi olarak Türk-Yunan İş Konseyinin kurulmasını istemek, bir devlet adamının vizyonunu göstermesi açısından son derece önemli. Bugün itibarıyla, tüm dünyaya yayılmış, 146 İş Konseyimizle, Türkiye'nin ticari diplomasisini yürüten güzel bir kurum olduk. Bu kurum, bu milletin önemli bir değeri.

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

Ben, DEİK'in 7. Başkanıyım.

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

Ali Coşkun, Yalım Erez, Rona Yırcalı, Fuat Miras ve Rifat Hisarcıklıoğlu, ilk 5 Başkanımız.

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

2 küsur yıldan beri de ben görev yapıyorum.

İki ana organımız var, YK'muz ve İş Konseylerimiz.

İş Dünyamızın yıldızlar takımı diyebileceğim, 35 kişilik, oldukça geniş bir YK'muz var. 4 yılda bir seçimle göreve geliyor. Vaktiniz olunca, web sitemize bir balın kimler var diye. Hepsi birbirinden değerli, iş dünyamızın öncüleri var YK'muzda.

İnşallah Ocak ayında da, YK seçimlerimiz var.

Diğer organımız ise, İş Konseylerimiz ve noktanın Başkan ve Yönetimleri de seçimle göreve geliyor, ancak, onların görev süresi 2 yılda bir ve o seçimler de Ocak ayında.

Buralarda değişimi sağlamak için de süre kısıtlamamız var. Bir Başkan, aynı İş Konseyinde üst üste en fazla 3 dönem görev yapabiliyor.

Gönüllü üyelik ile faaliyet gösteriyoruz. Çalışmalarımızdan memnun iseniz, gelip üye oluyorsunuz. Ama, en son söyleyeceğimi şimdi söyleyeyim. İş dünyasındaysanız, özellikle yurt dışı ile bir bağınız varsa, gelin ve bizi tanıyın, sadece tanımayın, mutlaka üye olun. İhracatçı ya da ithalatçı olabilirsiniz, yurt dışına yatırım yapmak veya yurt dışından yatırım getirmek amacınız vardır, yurt dışı müteahhitlik, turizm vb. alanlarda çalışıyor olabilirsiniz.

Yeriniz tam da burası, bizim yanımız, DEİK.

Bütçemizi, üye aidatlarından karşılıyoruz. Kamu kaynağı kullanmıyoruz.

İki tür üyeliğimiz var:

* Üye Firmaların temsilcilerinden oluşan, Firma Üyeliği. Buraya dikkat edelim, Üyelerimiz firmalar, derneklerdeki gibi, kişiler değil.

* Bir de Kurumsal üyelerimiz var. Kurucu üyemiz TOBB, TİM, MÜSİAD gibi kuruluşlarımızdan oluşan, 96 kurumsal üye. Kurumsal üyelerin bir kısmı YK'muzda temsil edilebiliyor.

Buraya kadar anlattıklarım kapsamında, İş Dünyamızı temsil eden STK'lardan bir farkımız yok. Hatta, derneklerimize başka derneklerin de üye olabileceğini hatırlarsak, neredeyse hiç bir farkı yok.

Ancak, aynı zamanda, kamu ile, endirekt bir bağımız var.

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

İkinci bağımız ise, 2014 yılında yapılan değişiklikten sonra, görev alanımız sebebiyle.

5 yıl önce, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın talimatıyla, dönemin Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin öncülüğünde yeni bir yapıya dönüştük ve "Türk özel sektörünün dış ekonomik ilişkilerini yürüten platform" görevini üstlendik. Ne demek bu görev, onun da anlatacağım.

Gücümüzü, öncelikle 96 kurumsal üyemizden alıyoruz. Bu kuruluşlardan 4 ana kurum: TOBB, TİM, MÜSİAD ve TMB'nin Başkanları, Yönetim Kurulumuzda Başkan Yardımcıları olarak görev yapıyorlar. Birliktelikleri ve destekleri için kendilerine teşekkür ederim.

Gelelim, şu, "Türk özel sektörünün dış ekonomik ilişkilerini yürüten platform" olma, konusuna.

Hatırlayalım. Bir dönem, Türk Devletinin Yurt Dışındaki iş dünyası ile ilgili tüm bağlantısı, maalesef bir dönemliğine, FETÖ'nün malum İş Örgütü tarafından yapılıyordu. Bakanlıkça, tüm görevlendirmeler onlara veriliyordu.

Benim MÜSİAD Genel Başkanı olduğum 2012 yılından itibaren, yoğun talebimiz sonunda, MÜSİAD'ta bu görevlendirmeleri almaya başladı.

Derken, 17/25 Aralık süreci yaşandı, yıl 2013. O, tatsız dönemin sonucu olarak da, bu görevlendirmelerin tümünü, sorunsuz şekilde başka bir platforma vermek için, bu görev DEİK'e verildi.

Doğru bir karardı. Çünkü, öncelikle, İş Dünyasının önemli kurumları zaten DEİK üyesiydi.

Ayrıca, DEİK, herhangi bir siyasi görüş, herhangi bir inanç çerçevesi, herhangi bir sosyal yaşantı tanımlaması yapmadan, kökeni, meşrebi ve fikri ne olursa olsun, bu ülkeye düşman olan hainleri hariç tutmak kaydıyla, her rengin içinde bulunduğu, bulunmasının esas olduğu ve bu yapısıyla güçlü ve bu yapısını da korumak isteyen bir organizasyon, böyle bir İş Dünyası yapılanması.

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

Peki bu, pratik anlamda neyi getirdi?

Eğer, Türk Devletinin, Sayın Cumhurbaşkanımız veya Bakanları ile ve yurt dışı iş dünyası ile, gerek buradan yurt dışına giden iş heyetleri ile, gerekse ülkemize gelen iş heyetleri ile bir teması, etkinliği, faaliyeti söz konusu ise, bunun tüm alt yapısı, programı, içeriği, karşılıklı düzenlemeleri vb. aklınıza ne gelirse, DEİK tarafından yerine getiriliyor.

Sayın Cumhurbaşkanımız, Budapeşte'de Macaristan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Toplantısına gittiğinde de, ABD Başkanı Trump ile 13 Kasım'da Washington'da görüşmeye gittiğinde de, kendisi ile birlikteydik. Bu toplantılarda, İş Dünyası olarak, talep ve önerilerimizi, görüşlerimizi, sizlerin fikirlerini dile getirmek, sizlerin temsilcileri olmak önemliydi.

İşte DEİK, tam da bu noktada oradaydı.

DEİK'in bu noktadaki varlığı, sadece devletlerarası görüşmelerde iş dünyasının talep ve önerileri noktasında değil elbette.

Amacımız, İş yapmak, daha çok iş yapmak, daha kolay iş yapmak, daha verimli iş yapmak. Bunu sağlamanın en önemli araçlarından birisi de network, yani, ilişkiler ağı. Doğru kişiye, doğru şekilde ulaşabilmek.

İşte bu noktada da, kritik bir konumu var DEİK'in ve DEİK üyeliğinin. Toplantılarda iş insanların karşılıklı görüşmeleri önemli ve onları yapıyoruz. Orası işin olması gereken bir rutini. Ama, fazlası da var.

Geçtiğimiz ay Washington'daydık dedim. Orada, liderlerin görüşmesinden önce, bir yuvarlak masa toplantısı yaptık. Sayın Cumhurbaşkanımız, Bakanlarımız ve iki ülkeden 10'ar iş insanı vardı masada.

Aklınıza gelecektir, nasıl davet edildi o kişiler, diye?

Amerika'da iş yapan veya Amerika'yla iş yapan, DEİK Türk-Amerikan İş Konseyi üyeleri arasından seçildi ve masada, talep veya önerilerini direk olarak ifade edebilme imkânı buldular.

İşte, işin püf noktası burada. İş dünyasının ilişkiler ağında, doğru yer ve zamanda doğru şekilde yer alabilmek, bu işin önemli bir kısmı. Siz değerli iş insanlarına, bunun değerini anlatmama gerek yok zannederim. Hatta, bu kadarı yeterli deyip, kürsüden de inebilirim isterseniz...

Evet, DEİK olarak, Türk iş dünyasının dünyaya açılan penceresiyiz. Tam 146 İş Konseyi. Türkiye-ABD İş Konseyi, Türkiye-Fransa İş Konseyi, Türkiye-Rusya İş Konseyi gibi, Japonya'dan Almanya'ya, Avustralya'dan Yeşil Burun Adalarına, Zambiya'dan Ukrayna'ya, Endonezya'dan Hollanda'ya, Arjantin'den Moğolistan'a, Senegal'den Moldova'ya, aklınıza neresi gelirse, oradayız.

Mottomuz, "Ticari Diplomasi".

Her bir iş konseyimizi, adeta 146 ayrı dernek olarak da düşünebilirsiniz. Hepsinin ayrı bütçeleri var ve kendi faaliyetini kendileri planlıyor. Şirketlerimizin birer küresel oyuncu olması hedefiyle çalışmalar yürütüyor ve bunu devlet yetkililerimiz nezdinde, en yüksek temsil ile yapma yeteceğine sahipler. Bu, çok önemli bir değer.

Peki, İş Konseylerinin üyeleri kimlerden oluşuyor?

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

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

Karşı kanat kuruluşlarımız, bazen o ülkedeki bir İş Örgütü, bazen Ticaret veya Sanayi Odası, bazen ilgili Yatırım Destek Organizasyonu da olabiliyor.

DEİK’e dönersek, siz, örneğin Fransa’yla iş yapıyorsunuz veya yapmayı planlıyorsanız, DEİK’te, Türkiye-Fransa İş Konseyimizde, Fransa’yla iş yapan iş insanlarıyla ve İş Konseyimizin İspanya karşı kanadı MEDEF’le birlikte çalışıyorsunuz.

Japonya’daki, karşı kanat kuruluşumuz Keidanren,

İtalya’da, İtalya Sanayiciler Konfederasyonu (CONFINDUSTRIA).

DEİK tarzında bu şekliyle bir yapılanma dünya üzerinde yok. “unique” yani “biricik, eşsiz” olarak tabir edeceğimiz, şahsına münhasır bir kurum. Dünyada ve Türkiye’de yüzlerce değerli iş örgütü var elbette, ama DEİK gibi tüm dünyaya yayılmış ülke bazlı iş konseyleriyle çalışan bir başka kurum yok.

Sayın Belediye Başkanım, Değerli Katılımcılar,

Gelelim üyelik sürecine. Ne şekilde üye olabiliyorsunuz ve DEİK'e üyelik şartları nelerdir? Ciromuzun ne kadar olması gerekiyor?

Öncelikle, ciro diye bir kriterimiz söz konusu değil, onu belirteyim. Amacımız, hepimizin daha güzel cirolar yapıp, hem kendi firmalarımıza, hem ülkemize daha fazla katma değer sağlamak elbette ama, bir ciro alt sınırımız yok. 2 DEİK üyesinin referansı, firmanızın ticari anlamda aktif olması ve yasal anlamda bir sıkıntıya sahip olmaması, bizim için yeterli,

Bana en çok sorulan ikinci soru ise, “nerelere, hangi konseylere üye olmalıyım?”.

DEİK'te nerelere üye olacağınıza siz karar veriyorsunuz, 146 iş konseyimiz muhteşem bir network. O hazineyi kullanmak veya hangi hazineyi kullanacağınıza karar vermek, size ait.

Sistem şöyle işliyor.

Önce DEİK'e üye oluyorsunuz ve genel giderlerimizi karşılamak için aldığımız yıllık bir aidatımız var.

Sonra da, dilediğiniz kadar İş Konseyine, ayrı ayrı üye olabiliyorsunuz. Hiç bir sınırlama yok. Ama, hepsinin ayrı bütçesi ve ayrı aidatı var. Hepsi farklı. Kararı da kendileri veriyor. Çünkü faaliyeti onlar yapacak. Bütçeye de onlar karar veriyor.

Burada tek kısıtlamamız, aynı kişi, aynı anda, en fazla 3 İş Konseyinin Yönetiminde görev alabiliyor. Ama, kısıtlama, kişi ile ilgili, firma ile ilgili

değil. Aynı firmayı farklı Konseylerin yönetiminde, farklı kişiler temsil edebilir.

Peki, benim önerim nedir dersiniz, ilk defa üye olacak dostlara, önerim şu:

Önce bizi tanıyın, tabiri yerindeyse, kapından içeri girin. En çok işiniz olan veya ilginizi çeken 1 veya 2, en fazla 3 Konseye üye olun.

Çünkü, örnek olarak, İtalya iş konseyine üye olduğunuzda, yalnızca o ülkeyle ilgili faaliyetlerle sınırlı kalmıyorsunuz. Aynı zamanda Yeni Zelanda'yla iş yapan bir üyemiz de sizinle beraber o ülke iş konseyinde faaliyet gösteriyor olabilir. Bu da size Yeni Zelanda kapısını da açabilir. İlk adım, DEİK ekosistemine dahil olmak.

Arkasını siz getirirsiniz, hangi ülkeyle işiniz varsa.

Örnek olarak, Afrika, çok konuştuğumuz bölgelerden biri. Afrika'da 54 ülke varken DEİK'in orada 45 tane iş konseyi var. İnanılmaz bir güçten bahsediyoruz. İş insanlarımız bu networkten faydalanmasını elbette kendisi bilir.

Bu çerçevede, DEİK Yönetimi olarak, üye yapımızı genişletmek için, kapıdan içeriye girmek isteyen yeni firmalara karşı daha fazla davetkâr olmamızın önemli olduğunu düşündük. Ve bir karar aldık.

DEİK olarak, yurt dışına açılmak isteyen firmalara daha fazla destek vermek amacıyla, DEİK aidatımızda, ilk defa üye olacak firmalar için, ilk yılda % 60'lık indirim yaptık.

İş Konseyi aidatlarımızda da, %20 indirim yaptık.

Bir de pozitif ayrımcılık yaparak, bundan sonra, tüm DEİK Üyesi firmalara, yurt içi ve yurt dışı tüm etkinliklerimizde, %20 indirim yapmaya karar verdik. Amacımız, daha fazla firmamızı DEİK ailesiyle tanıştırmak, daha fazla yurt dışı pazarlara açabilmek.

Bu doğrultuda, geçtiğimiz hafta KOSGEB ve DEİK arasında da bir iş birliği protokolü imzaladık. Bu protokolle, KOBİ'lerin ihracattaki paylarını artırarak dış pazarlardaki etkinliklerini güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Ekim ayında da, DEİK İstanbul Anadolu Yakası OSB İrtibat Ofisimizin açılışını gerçekleştirmiştik. Ofisimizin DEİK ve OSB üyeleri arasında bir köprü olmasını, buradaki firmaların ihracat ve yatırım konusunda güçlenmelerini hedefliyoruz. Bu iş birliklerimizi ülkemizin kalkınması yolunda genişletmek için her zaman fırsat kolluyoruz.

Amaç şu kapıdan içeri girmeyi daha rahat hale getirelim, DEİK gibi kurumlarda amacımız, kuruma para kazandırmak değil, kendi çarkını döndürdükten sonra, üyemize daha fazla hizmet etmek.

DEİK'in bu çerçevede iş insanına kazandırdıklarıyla devam edersek:

Öncelik, o inanılmaz network: Afrika'da 45, Avrupa'da 37, Asya Pasifik'te 19, Ortadoğu'da 13, Avrasya'da 13, Amerika'da 12 ayrı ülkede yapılanmamız.

Evet, temel olarak, ülke bazlı iş konseyleri olarak yapılanıyoruz.

Bunların yanında, sınırlı sayıda farklı amaçlı iş konseyimiz de var.

Eğitim, Sağlık, Enerji, Lojistik, Yurt Dışı Müteahhitlik ve Uluslararası Teknik Müşavirlik bunlardan 6'sı. Bir de, Türkiye'nin başarılı olduğu alanlardan birisi olan PPP alanında da bir komitemiz var.

Bir özel iş konseyimiz de DTİK, Dünya Türk İş Konseyi. Yani, Dünya üzerindeki Türk Diasporasıyla ilgili İş Konseyimiz. Onun da başkanı benim. Çok önemli bir konsey. Sorularınız olursa, detayına girerim.

İkinci güçlü yanımız, adeta bir data merkezi olmamız. DEİK olarak, Türk iş dünyasına yeni ufuklar açacak, yol ve istikamet çizecek stratejik çalışmalara imza atıyoruz.

Geçenlerde, **“Brexit Sürecinde Türkiye: Riskler ve Fırsatlar”** raporumuzu açıkladık. Brexit’in, Birleşik Krallık, AB ve Türkiye için siyasi ve ekonomik etkilerini ele aldık.

Sonra, firmalarımızın yurt dışındaki yatırımlarının değişimini gösteren **“Yurt Dışı Yatırım Endeksimizin”** bu yıl 4.sünü yayınladık.

Bir önemli çalışmamız ise, Çin’in, Kuşak ve Yol Girişimi’ni ele alan **“Türkiye’nin Kuşak ve Yol İnisiyatifi’ndeki Konumu”** raporumuz.

Yeri gelmişken bu konuya biraz değinmek isterim.

Çin bu işe baş koydu, para koydu ve proje ilerliyor. Peki, ne olacak? Bize faydası veya zararı var mı ve varsa ne? Herkes bir şey konuşuyor ve genellikle fazla pembe bir tablo çiziliyor.

Benim değerlendirmem şu şekilde.

Çin, mallarını, zenginliğin çok olduğu batı pazarına hızla ulaştırmak istiyor. Bunu da 3 güzergâh üzerinden yapacak.

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

Güney deniz güzergâhı da, bize neredeyse teğet geçiyor, yok gibiyiz.

Orta güzergâhın çalışması önemli, anlattığım tren o güzergâhtan geldi. Buraya kadar tamam.

Peki, bu 3 güzergâh çalışırsa ne olacak?

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

Lojistik üstünlüğümüz.

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

Bu projeyle, 12-13 günde yapacak.

Çok dikkatli olmalıyız. İhracatımızın dönem dönem %60'ını yaptığımız Avrupa pazarındaki avantajımızın elden gitme riski var..

Ne yapacağız?

Projeyi mi durduralım?

Hayır. Zaten mümkün de değil. Adam, ABD ile ticari savaşta ve kaybedecek gibi de durmuyor.

O zaman, biz bunu nasıl fırsata çeviririz ona bakalım... Tüm tedbirlerimizi de alalım.

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

Dünya değişiyor. Aman dikkat.

Tekrar DEİK'e dönecek olursam, "DEİK'e neden üye olunur?" sorusuyla devam edeyim.

İşimizi geliştirmek için üye olunur. Ufkumuzu geliştirmek için üye olunur. Networkumuzu geliştirmek için üye olunur. Yoksa, gerisi bir kartvizit, bir sürü unvan, bir sürü sıfat, ama sonuç vermeyen koşuşturmalar olur.

İletişim önemli dedik. Bu çerçevede, ben de iletişime açık ve ulaşılabilir birisiyim. Tanıyanlar yakinen bilir. Bana, gerek direk telefon ve mesaj ile veya kurum üzerinden ulaşabilirsiniz. İletişim cihazları aktif olduğu sürece, 7/24 iletişime açığım.

Bu arada, hatırlatmak isterim, aynı zamanda Eximbank YK Üyesiyim. Orada, sizlerin, iş dünyamızın Temsilcisi olarak görev yapıyorum. Haklı taleplerinizde her zaman destekçinizim.

Sayın Belediye Başkanım, Değerli Katılımcılar,

Kısa bir ekonomik değerlendirme ve hedeflerimizle sözlerime son vermek istiyorum.

Küresel iktisadi politikalarının belirsizliğini sürdürdüğü bir yılı ardımızda bırakıyoruz. Dünyanın dört bir yanına sıçrayan artan korumacı eğilimler, küresel iktisadi faaliyette yaşanan durgunluk, gelişmiş ülkelerin para politikalarındaki yön değişimi ve neticelenmeyen Brexit süreci gibi birçok unsur iş dünyamızın önünü görmesini zorlaştırıyor. Öte yandan ekonomimiz yılın ilk üç çeyreğinde kademeli bir biçimde toparlandı. Küresel iktisadi iklime rağmen DTÖ verilerine göre ülkemiz Ocak-Ağustos

döneminde ihracatını yıllık bazda en çok artıran ülkelerden biri oldu. Ayrıca ilk 9 ayda hizmet fazlamız yıllık %25'lik artışla 25 milyar \$'a vardı.

Önümüzdeki yıl ekonomik yönetimimizin liderliğinde, iş dünyamızın başarılarını sürdüreceğine inanıyoruz. Özellikle, küresel faizlerin gerilemesinin gelişmekte ülkelere yönelik risk iştahının artacağını düşünüyoruz. 2020'de ülkemizin potansiyel büyüme sathına geri dönmesinin risk iştahını daha da iyileştirebileceğini düşünüyoruz. Ama, finansmana hızlı ve rekabetçi ulaşım, en önemli başlıklarımızdan birisi.

Bu noktada, Merkez Bankamızın dün aldığı kararla, bu yıl içinde Politika Faizini %24'ten %12'ye indirmesi çok önemliydi. Şimdi, iş dünyası olarak beklentimiz, bankacılık sisteminin de, piyasaya uyguladığı finansman oranlarında aynı hızla ve aynı oranlarda indirim yapması.

2020 yılı için DEİK olarak bizim de dikkat çektiğimiz bazı hususlar var. Öncelikli konularımızdan birisi, algımız ve bu konuda yapmamız gereken kurumsal çalışmalar. Bu konuya fazla odaklanmamız gerekiyor ve bunun için de yurt dışında yaşayan soydaşlarımız en önemli hazinemiz ve onlarla ilişkimizi kuran DTİK platformumuz çok önemli.

Son 2 yıldır, her birisine 300 ile 500 kişinin katıldığı etkin toplantılar düzenliyoruz ve bunlardan en özelini de, 14 Ekim'de Bakü'de, Cumhurbaşkanımız ve Bakanlarımızın katılımlarıyla gerçekleştirdik. Katedecek daha çok yolumuz var.

Bir başka değerimiz, PPP tecrübemiz ve alt yapımız. "PPP Modeli ile Altyapı Yatırımlarının Geliştirilmesi" temasıyla, Ticaret Bakanlığımızın desteğiyle Kasım ayında 4.'sünü gerçekleştirdiğimiz PPP Haftamızda, son 15 yıl içinde 100 milyar \$ tutarında, yaklaşık 100 adet PPP projesi bitiren

Türkiye'nin, PPP alanındaki bu değerli tecrübesini, 40'ı aşkın ülkeden gelen değerli katılımcılarla paylaştık. PPP, 2020'de de odağımızda kalacak alanlardan bir tanesi.

ABD ile 100 Milyar \$ ticaret hedefinde çalışmalar önemli, hepimiz farkındayız. AB ilişkileri, Gümrük Birliğinin güncellenmesi ve Brexit süreciyle ilgili çalışmalarımızı da biraz sonra sunacağız.

Elbette, odaklanmamız gereken diğer başlıklar da tabii ki, yatırımlar, ihracat, yani bizim ifademizle, Dış Ekonomik İlişkilerin Tümü, Ticari Diplomasi.

Uzun lafın kısası:

Sizleri de, DEİK ailemizin arasında görmek isteriz. Bu konuda ek bilgiye ihtiyacınız varsa, yardımcı oluruz.

Amacımız ortak, milletimizin refah ve mutluluğunu artırmak.

Bu duygularla, davetiniz için teşekkür ediyor, sizleri saygıyla selamlıyorum.

Nail OLPAK

DEİK Başkanı