

15. Büyükelçiler Konferansı

12 Aralık 2024, Ankara

Büyükelçilerimiz,

DEİK İŐ Konseyi Başkanlarımız,

TOBB, TİM, MÜSİAD ve TMB Başkanlarımız,

Değerli Basın Mensupları,

“Türkiye’nin Diplomasi Hamleleri ve Küresel Yansımaları” temasıyla bu yıl 15.’si düzenlenen Büyükelçiler Konferansı’nda, **DEİK’in mottosu “Ticari diplomasi”** ailemizin paydaşları, dünyanın her yerinde devletimizin temsilcileri Büyükelçilerimizle bir araya gelmenin mutluluğuyula, Dış Ekonomik İliŐkiler Kurulu-DEİK adına sizleri saygıyla selamlıyorum.

Konuşmamın başında, Avrupa Güvenlik ve İŐ Birliğı Teşkilatı’nın ilk Türk Genel Sekreteri olarak seçilen Feridun Sinirlioğlu’nu tebrik ediyor, yeni görevinde başarılar diliyorum.

Her yıl bizleri bir araya getirerek istişare etme fırsatı veren DıŐişleri Bakanlığımıza teşekkür ediyorum.

İŐ dünyamızın Kuzey Yıldızı DEİK olarak 39 yıldır, tüm dünyaya yayılmış 152 İŐ Konseyimizle, ülkeler arası yatırım ve ticareti artırmak için

Ticaret Bakanımızın destek ve koordinasyonu ile “Ticari Diplomasi” mottomuzla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

DEİK olarak temel misyonumuz olan ticari diplomasi faaliyetlerimizi yürütürken en yakın çalıştığımız ve en çok destek aldığımız paydaşlarımızdan birisi siz büyükelçilerimizsiniz. Dolayısıyla bir diğer teşekkürüm de, bu yolda bizlere en büyük desteği veren büyükelçilerimize...

Yeni küresel ve jeo-ekonomik gelişmeler bizi bekliyor. İklim değişiklikleri, jeopolitik gerginlikler, bölgesel çatışmalar, küresel ticaret savaşları, siber güvenlik, küresel riskli büyüme gibi, kimileri için yeni tehdit alanları, kimileri için de yeni fırsat alanları var. Bunların siyasi ve diplomatik aksiyonları devletimiz, bakanlarımız ve büyükelçilerimizin alanlarına girerken, ticari diplomasi aksiyonları da biz iş dünyasının alanına giriyor. Tabii ki Büyükelçilerimizden ekonomik istihbarat konusunda destek bekliyoruz.

Bugün İş Konseyi Başkanlarımız ve kendi bölgeleri ve ülkeleri ile gündemlerinde olan konuları sizlere aktaracak, gördükleri sorunları ve çözüm önerilerini sizlerle paylaşacak ve her zamanki gibi sizlerin desteklerini talep edecekler.

Ben de izninizle fazla teknik detaylara girmeden her bölge ile önem verdiğimiz ana konu başlıklarını ve bu konular karşısındaki duruşumuzu sizlerle paylaşmak istiyorum.

1- Asya Pasifik Bölgesi

Tüm dünyadan farklı iş insanları ile bir araya geldiğimizde karşılıklı ticaret ve yatırım imkanlarını artırma amacımızı gündeme getiririz. Ancak

bu bölge ile bir araya geldiğimizde önem verdiğimiz en önemli konu ticareti artırırken bunun dengeli bir şekilde artması. Maalesef bölgeye karşı çok ciddi bir dış ticaret açığı veriyoruz. Bunun daha dengeli bir yapıya kavuşması birinci önceliğimiz. Ticaret Bakanlığımızın uzak ülkelere ihracatımızı arttırmak için hazırladığı Uzak Ülkeler Eylem Planı'nda 18 ülke yer alırken bunların 11 tanesi bu bölgede. O yüzden bu bölgeye ihracatımızın artması noktasında daha fazla çalışmamız gerektiği aşikar.

Ayrıca bu bölgedeki gelişmiş ülkeler olan Çin, Japonya ve Güney Kore'nin yatırımlarının ülkemize çekilmesi noktasında da adımlar atmamız gerekiyor. Örneğin Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın yakın zamanda açıkladığı ve yüksek teknolojili ürün yatırımlarını artırmayı amaçlayan HİT 30 programını bu ülkelerde daha fazla tanıtabiliriz. Çinli firmaların otomotiv sektöründe başlayan yatırımları farklı alanları da kapsayacak şekilde genişleyebilir önümüzdeki bu fırsatı iyi değerlendirmeliyiz.

Bu bölge ile gündeme gelen bir diğer konu da Kuşak ve Yol Girişimi. Bu proje Çin'in başta Avrupa olmak üzere diğer pazarlara daha hızlı erişmek için başlattığı bir altyapı ve ticaret koridoru oluşturma projesi. Ülkemiz için riskleri de var fırsatları da olabilir. Çin Avrupa'ya eskiden 30-40 günde ulaşırken bu projeye bunu 10 gün ve altına indirecek. Bizim de ana pazarımız Avrupa olduğu düşünüldüğünde bu bizim lojistik avantajımız için bir tehdit. Ancak madalyonun diğer tarafına bakıp gelen bu trenleri nasıl doldurup geri döndürerek Çin'e ihracatımızı artırabiliriz bunu düşünmemiz lazım.

2- Avrasya Bölgesi

Bölgede en önemli ticaret ortağımız Rusya. Bölge ile olan ihracatımızda ve ithalatımızda Rusya'yı çıkardığımızda önemli bir ticaret

rakamımız olmasa da artırma potansiyeli olan bir bölgemiz. Rusya'da ise müteahhitlik projelerimiz her zaman ön planda oldu, savaş sonrası burada yine daha aktif olabiliriz. Rusya başta olmak üzere bölge ülkelerinde Türk ihraç ürünleri için lojistik merkezler inşa edilmesi, elektronik ticaretin geliştirilmesi gibi... Rusya ile ticaretimizde öne çıkan bir diğer husus da batının koyduğu yaptırımlar. Bu noktada daha dikkatli olmalı ve özellikle yeni ödeme sistemleri geliştirme noktasında proaktif bir yaklaşım sergilemeliyiz.

Türk Devletleri Teşkilatı ile bölgede önemli bir aktör olmaya başlayacağız bu ivmeyi ticari diplomamız ile daha da ileriye taşıyabiliriz. Orta Asya'daki Türk Cumhuriyetleri ile yapılacak her türlü kara ve demiryolu bağlantısı ticaretimize olumlu yansıtacaktır. Bu perspektiften baktığımızda gerek Çin'in Kuşak Yol projesi kapsamında orta koridor kapsamında yapılan yatırımlar, gerekse Zengezur koridoru kapsamındaki yatırımlar bizim için önemli olacaktır.

Ayrıca, bankacılık hizmetleri ve para transferleri alanında yaşanan sorunların çözümü; Türk firmalarının doğrudan yatırımcı olarak bulunmasının önem arz ettiği stratejik sektör ve projelerle ilgili çalışma yapılması; firmalarımızın bölge ülkelerinde düzenlenen fuarlara katılımının teşvik edilmesi; üçüncü ülkelerden büyük ölçekli yabancı yatırım çeken Kazakistan, Özbekistan ve diğer ülkelerdeki büyük ölçekli projelerde Türkiye'de üretilmiş makine, ekipman, ara malı ve diğer sermaye mallarının kullanılmasını sağlayacak çalışmalar yapılması büyük önem taşıyor.

3- Ortadoğu ve Körfez Bölgesi

Bölge hem yüksek gelir seviyesi, artan nüfusu, yakın coğrafyamızda bulunması ve kültürel bağlarımız sebebiyle önemli bir ortağımız. Ticari ve ekonomik ilişkilerimiz de hızlanmaya başladı. Özellikle Suudi Arabistan, İran ve Irak ile gelişen ilişkilerimiz ön plana çıkmaya başladı.

Ayrıca, son zamanlarda Suriye’de yaşanan gelişmeleri yakından takip etmeli ve daima iş birliğine hazır olmalıyız.

Bölgedeki en önemli imkanlarımızdan birisi yurt dışı müteahhitlik hizmetlerimiz. Bu yılın Ocak-Eylül döneminde Suudi Arabistan Türk müteahhitlerinin en çok proje üstlendiği ülke konumunda. İlk 9 ayda bu ülkedeki proje bedeli 2,2 milyar \$ oldu. En çok proje üstlendiğimiz ilk 10 ülkeye bölgeden giren diğer ülkeler ise Irak, Birleşik Arap Emirlikleri ve Umman oldu. 2024’ün Ocak-Eylül döneminde Irak’ta 624 milyon \$, Birleşik Arap Emirlikleri’nde 409 milyon \$ ve Umman’da 373 milyon \$’lık proje Türk müteahhitler tarafından üstlenildi. Böylece bölgedeki müteahhitlik yatırımlarımız 3,6 milyar doları buldu ve toplam yurt dışı müteahhitlik sektörü yatırımlarımızın % 31’ini oluşturdu.

Bölgedeki tüm ülkelerin ekonomilerini çeşitlendirme stratejileri bulunuyor. Türkiye olarak farklı sektörlerdeki üretim kabiliyetimiz onların bu stratejileri için bir avantaj sunuyor. Türk iş insanlarımız burada daha fazla yatırım imkanı bulabilir ancak dış ticarete olduğu gibi burada da denge sağlanmalı. Bizler oraya yatırıma giderken ülkemizdeki yatırım imkanlarını da onlara daha iyi anlatmalı ve buradaki yatırımlara da ortak olmalarını teşvik etmeliyiz.

Bölgenin güçlü olduğu bir diğer alan da finansman. Ülkemizin son 20 yılda çektiği doğrudan yatırımlardan en yüksek payı olan sektörlerden birisi. Bugün de özellikle faizsiz finans sektörümüz ciddi bir büyüme potansiyeline sahip. Ayrıca bölgedeki finansman imkanlarını firmalarımızın Afrika gibi nispeten az gelişmiş ülkelerdeki yatırımlarda kullanabilirler.

Sağlık ve eğitim turizmi gibi farklı turizm olanakları e-ticaret de bölgede iş birliği yapacağımız diğer alanlar olarak öne çıkıyor.

Sözlerime son vermeden önce Uluslararası İş Birliği Platformu ve GCC Genel Sekreterliği iş birliği ile 2025'in son çeyreğinde düzenlemeyi planladığımız önemli bir etkinliği burada sizlerle paylaşmak istiyorum. Türkiye-GCC Grand Forumu adını verdiğimiz ve 2 gün sürmesini öngördüğümüz bu etkinlikte Türkiye ve GCC ülkelerinin bakanlarını, üst düzey karar alıcıları, diplomatik misyon temsilcilerini ve iş insanlarını bir araya getirerek bölge ile olan her türlü ilişkilerimizi tartışmayı ve daha üst seviyelere çıkarmayı amaçlıyoruz.

4- Afrika Bölgesi

Ticari ilişkilerimizde Kuzey Afrika ülkeleri ön plana çıkarken, Nijerya ve Güney Afrika da önemli ortaklarımız arasında yer alıyor. Bu bölgenin sunduğu en büyük avantaj, altyapı, enerji, tarım ve imalat sanayii gibi çeşitli alanlarda gelişen yatırım fırsatları. Ancak, bu bağlamda karşılaştığımız önemli bir zorluk, Çin ile olan rekabetimiz. Çin firmaları daha geniş finansman imkanlarına sahip olsalar da, bizler daha kaliteli iş sonuçları üretebiliyoruz. Bu durumu lehimize çevirmek için özellikle

Ortadoğu, Avrupa ve ABD merkezli firmalarla işbirliği yaparak, bu firmaların finansman imkanlarını kullanmayı hedeflemekteyiz.

Finansman konusuna değinmişken, bölgede iş yapmayı zorlaştıran başka bir etken de bankacılık ve ödeme sistemlerindeki yetersizlikler. Türk kamu bankaları başta olmak üzere, bölgedeki Türk bankalarının varlığı, iş dünyamıza büyük destek sağlayacaktır. DEİK bünyesinde kurduğumuz Bankacılık ve Finans Çalışma Grubu bu konularla ilgili çeşitli çalışmalara devam ediyor.

Ayrıca, üçüncü ülkelerle iş birliği çerçevesinde firmalarımıza Afrika'da proje finansmanı fırsatları sunma hedefimizi de vurgulamak isteriz. Bu sayede, bölgede daha etkili ve kalıcı bir varlık göstermeyi planlıyoruz.

5- Avrupa Bölgesi

Ticaret, doğrudan yatırımlar turizm ve finansman başta olmak üzere her alanda derin ilişkilerimizin olduğu en önemli bölge. Ülkemize son 20 yılda gelen doğrudan yatırımların %70'i bu bölgeden geldi, ihracatımızın da yarısından fazlasını bu bölgeye yapıyoruz.

Bu noktada, İş Konseylerimizin karşı kanatlarıyla gerçekleştirdiği etkinliklerde, Türk firmalarının yabancı paydaşlarıyla ortak projeler geliştirebilmeleri ve bu projelerde AB finansmanından faydalanabilmeleri konusunda bir farkındalık oluşturmak için bugün DEİK ile AB Başkanlığı arasında birazdan imzalanacak olan MoU'nun hayırlı olmasını diliyorum.

Bölge son zamanlarda üretim gücünü kaybetme ve rekabette ABD ve Çin'in gerisinde kalma riskiyle karşı karşıya. Ayrıca azalan ve yaşanan

nüfusu da bir diğer tehdit unsuru oluyor. Bölgenin bu açılardan baktığımızda ülkemiz ile olan iş birliğine çok daha fazla ihtiyacı bulunuyor.

Rusya-Ukrayna savaşı sonrasında Rusya ile enerji alanındaki iş birliğinin zayıflamış olması ve yeşil ekonomi çerçevesinde daha çevreci enerji kaynaklarına ihtiyaç duyması ülkemizle enerji alanındaki iş birliği için bir fırsat.

Birleşik Krallık ile STA'nın revizesindeki olumlu adımları takip ediyoruz.

İkiz dönüşümün bir diğer ayağı olan dijital dönüşümün yanı sıra enerji ve sağlık sektöründe de iş birliği imkanlarımız daha da geliştirilebilir.

Türkiye'nin Afrika ve Avrasya başta olmak üzere birçok bölgede başarılı projeleri ve iş yapma yaklaşımı olarak çok üst düzey bir algısı var. Türkiye'nin bu müteahhitlik ve algı gücünü AB tarafında üçüncü ülkelerde iş birliği yaparak yüksek teknoloji ve finansman olanakları ile bir araya getirerek başarılı çalışmalara imza atabiliriz.

Mehmet Ali Yalçındağ başkanlığında çalışmalarını sürdüren Türkiye-Almanya İş Konseyimiz geçtiğimiz aylarda Almanya Federal Cumhuriyeti 10. Cumhurbaşkanı Sayın Christian Wulff'un başkanlığında kurulan Alman Türk İş Konseyi ile bir karşı kanat anlaşması imzaladı. Wulff başkanlığında kurulan İş Konseyi'nin Türkiye ve Almanya'nın en önde gelen firmalarının üst düzey temsilcilerinden oluşması planlanıyor. Almanya ile mevcut güçlü ticaret ve yatırım ilişkilerimizin derinleşmesini ve daha fazla kanallar açabilmeyi, en özet haliyle daha etkin bir ticari diplomasi faaliyetini hedefleyen bu girişimin bu çapta olamasa da diğer konseylerimize örnek olmasını temenni ediyorum.

Ancak tüm bu iş birliklerinin artırılması için önemli iki noktanın altını çizmemiz gerekiyor:

Birincisi mevcut gümrük birliği mekanizmasının yeşil ve dijital ekonomi ve değişen ticaretin kuralları neticesinde modernize edilmesi acil bir zaruriyet olarak önümüzde bekleniyor.

İkili ilişkilerimizi artırmanın bir diğer önemli ayağı da vize sorunlarını bir an önce çözüme kavuşturmak olmalı.

Balkanlar Bölgemizde:

Yatırımcılarımızın ana sorunlarından olan nitelikli işçi ve istihdam sorunu ve bürokratik işlemlerin uzun sürmesi ekonomik ilişkilerimize olumsuz yansıyor.

Türk firmalarının yoğun yatırımı olduğu birçok Balkan ülkesinin 2030 yılına kadar AB'ye üye olması beklendiği için, Türk firmalarının bu ülkelerde güçlü varlıklarının stratejik önem taşıdığı düşünülüyor.

Sırbistan ile geçtiğimiz yıl imzalanan anlaşma sonrası yürürlüğe girmesi beklenen kimlikle seyahat uygulamasının iş insanlarımız ve yatırımcılarımız için ve ayrıca iki ülke arasındaki turizm ilişkilerinin gelişmesinde önemli rol oynayacağı düşünülüyor. Bu örnekte olduğu gibi turizm alanı olmak üzere, tarım, teknoloji ve sağlık sektöründeki fırsatlar değerlendirilebilir.

Ayrıca, AB fonlarından yararlanan bölge ülkelerinin sunduğu fırsatlar ile Devlet bankalarımızın bölgedeki varlığının fırsatları önemli avantajlar sunuyor.

KKTC özelinde;

Son dönemde gerçekleştirilen faaliyetler ışığında bilhassa bilişim, yat inşa, balıkçılık ve e-ticaret gibi alanların ön plana çıkarılmasında fayda olacağı düşünülüyor. Bu sebeple Güvercinlik'te altyapı çalışmalarının inşası aşamasına geçilen OSB'nin yapımına devam edilmesinin ciddi önem arz ediyor. Diaspora faaliyetlerinin, Türkiye ve KKTC için büyük önem taşıyan ayrı bir unsur olduğunu biliyor ve bu konuyu İş Konseyimizin ana hedefleri arasında değerlendiriyoruz.

6- Kuzey Amerika Bölgesi

Dünyanın en gelişmiş ve nüfus ve ekonomi açısından en büyük iki ülkeyi barındıran bölgede ABD ile ilişkilerimiz ön plana çıkıyor. 30 milyar \$'ı aşan ikili ticaret hacmimizi 100 milyar \$ seviyesine çıkarmak hedefi doğrultusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Hem ABD hem Kanada Ticaret Bakanlığımızın yayımladığı uzak ülkeler stratejisinde yer alıyor.

ABD'nin çelik ve alüminyum sektörüne getirdiği vergilerin azaltılması gündemlerimizden bir tanesi.

ABD'li firmaların ülkemizdeki doğrudan yatırımları önemli. Özellikle HİT 30 programı kapsamında yüksek teknolojlili ürünlere yönelik yatırımlarını da daha fazla çekmeliyiz.

Finansman ve teknoloji konusunda da ABD'li firmalarla hem kendi ülkemizde hem de üçüncü ülkelerde daha fazla iş birliğine gitmeliyiz.

Trump'ın ikinci döneminde izleyeceği politikaları yakından takip etmeliyiz. Bunlar bizim için tehdit olabileceği gibi (bazı ürünlere ilave gümrük vergisi gibi) Çin'e koyduğu gümrük vergileri de ABD ile ikili iş birliğimiz için bir yakınlaşma fırsatı da sağlayabilir.

Kanada ile enerji, madencilik ve dijital alandaki angajmanımıza en üst düzeyde ele almak da gündemimizde yer alıyor.

Ayrıca DEİK olarak, T100 Projemizle, Türkiye algısının olumlu geliştirilmesi için Türk-Amerikan ilişkilerinde önemli 100 kişiyi Türkiye dostu yapmak ve yıllık Konferanslarımız olan, Washington'da American Turkish Conference, New York'ta Yatırım Konferansı ve İstanbul'da GO! GLOBAL Türkiye programlarımıza etkin bir şekilde devam ediyoruz.

7- Latin Amerika Bölgesi

Toplam dış ticaretimizde şimdilik çok önemli bir ağırlığı olmasa da son 20 yılda ilişkilerimizin önemli ölçüde arttığı ve önümüzdeki dönemde de artma potansiyeli olan bölgemiz. Özellikle Brezilya, Meksika ve Arjantin ön plana çıkıyor. Brezilya, Meksika ve Şili Uzak Ülkeler Stratejisinde de yer alıyor. Venezuela ile serbest ticaret anlaşmamız 2020 yılından beri devam ediyor.

Latin Amerika ve Karayipler ile hali hazırda Şili ile STA ve Venezuela ile TTA anlaşması bulunuyor. İkili ilişkilerimizi geliştirmek, diğer ülkeler ve Mercosur ile STA süreçlerinde ilerlemek önemli amaçlarımızdan.

Ayrıca, bölgede Türk dizileri beğenilmeye izleniyor. Bu hem bir ihracat kalemidir hem de yumuŐak gücümüz olarak ülkemizin tanıtımına önemli katkı sağlıyor. Bu gücümüzü diğer sektörlere de yaymak bizim elimizde.

DEİK olarak, bölgeyle ekonomik ilişkilerimizi güçlendirmek amacıyla Amerika kıtasını ikiye ayırarak Latin Amerika ve Karayipler için ayrı bir direktörlük kurduk. Bölgenin iş ve yatırım fırsatları hakkında Türk iş dünyasının algısında yer bulmak için bilgilendirme çalışmalarını ve özel sektör heyet ziyaretlerimize devam ediyoruz.

Nail OLPAK

DEİK Başkanı