

Değişen Dünya Düzeninde Fırsatlar

Turkuvaz Medya, 29.05.2025

Sn. Moderatörümüz, Değerli Panelistler,

Değerli Katılımcılar ve Basın Mensupları,

Öncelikle, sizleri Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu-DEİK adına saygıyla selamlıyorum.

DEİK'i muhtemelen birçoğunuz tanıyor. Yine de kısaca özetleyecek olursam, İş dünyamızın Kuzey Yıldızı olarak, 40 yıldır, tüm dünyaya yayılmış 153 İş Konseyimizle, ülkeler arası yatırım ve ticareti artırmak için, kamu kaynağı kullanmadan, "Ticari Diplomasi" mottosuyla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

"Yeni Dönemde Fırsatlar" panelimizi de bu anlamda, içerik ve zamanlaması açısından değerli buluyorum. Evet, yeni bir dönemden bahsediyoruz. Öncelikle, yeni dönemi ve eskisinden neyin farklı olacağını iyi anlamamız ve buna göre yön çizmemiz gerekiyor.

Son 5 yılda, Covid'le başlayıp sıcak savaşla devam eden ve ticaret savaşlarıyla devam eden süreçte ilk aklımıza gelen riskler oluyor. Riskleri o kadar çok konuşur olduk ki, sanki bu süreç sadece risk getiriyor ve fırsatları yokmuş gibi bir algı oluşabiliyor. Panelin bu algının dışına çıkma yolunda bir adım olacağını düşünüyor ve emeği geçenlere teşekkür ediyorum.

Konuşmamı 2 ana ekseninde sürdüreceğim. Önce, yeni dünyadan ne anlamamız gerektiğini, devamla da yeni dönemin Türk özel sektörü için sunabileceğine ilişkin değerlendirme yapacağım.

Öncelikle, eski kavramlardaki anlam kaymalarını iyi okumamız gerektiğini düşünüyorum.

Tedarik zincirlerindeki aksamaları salgın ve sonrasında yakından takip ettik ve Off-Shore'dan **Near-shoring, friend shoring** gibi kavramların önem kazandığı sürece geldik.

Ölçek ekonomisi sebebiyle tek veya sınırlı kaynağa bağlı olmanın risklerini ve **kaynak çeşitliliğinin önemini** de yine bu süreçte anladık.

Yeşil ekonomiye geçiş herkesin gündeminde, ancak burada da neyin yeşil, neyin yeşil olmayacağını zamanla değişebildiğini gördük. Nükleer enerjiye hayır derken, aniden nükleerin de çevreci bir enerji kaynağı olarak sınıflandırılmaya başladığı sürece geçtik.

Elbette **dijital ekonomiyi geçişi** de iyi okumamız gerekiyor. Tüm ekonomileri, tüm sektörleri hatta ekonomik ve ticari hayatla birlikte, sosyal hayatımızı da dönüştüren bir süreçten söz ediyoruz.

Şimdi de olası fırsatlara değinmek istiyorum.

ABD ile Trump'ın birinci döneminde başlattığımız 100 milyar dolarlık ikili ticaret hedefimiz devam ediyor. Hedef neden 100 milyar dolar dersek, ABD'nin 100 milyar dolar ve üstü ticarete sahip olduğu ülke sayısı 10'u geçmiyor ve önem sırası da elbette bu büyüklüklerle bağlantılı oluyor. ABD'nin her eyaletinin sosyo-ekonomik yapıları ve ticari dinamikleri farklı, dolayısıyla eyalet bazı çalışma modeli uygulanmalı.

AB ile ilişkilerimizin bu dönemde daha da önemli olduğunu düşünüyoruz. Nisan sonunda Ankara’da AB ülkelerinin büyükelçileri ve o ülkelerin İş Konseyi Başkanlarımızla bir araya gelip, ikili ekonomik ilişkilerimizin kazan-kazan çerçevesinde nasıl şekillenmesi gerektiğini görüşmüştük ve toplantı sonrası mesajımız netti: AB ile Türkiye’nin 60 yılı aşkın ticari ortaklığını farklı boyutları da entegre ederek devam ettirmeliyiz.

Fırsatların artacağını düşündüğümüz bir diğer bölge **Afrika**. Her ne kadar ikili ticaret hacmimiz ABD ve Avrupa seviyesinde olmasa da, ticaret yanında müteahhitlerimizin üstlendikleri projelerle de bölgede önemli bir yatırımımız var. Firmalarımızın sahip olduğu olumlu izlenimi kıtanın diğer bütün alt yapı projelerinde kullanabiliriz. Burada bizi zorlayabilecek tek unsur finansmana erişim olacaktır ki, bunu da AB ve ABD gibi ülkelerle ortak iş yapma kültürümüzü geliştirerek aşabileceğimizi düşünüyorum.

Ortadoğu ve Körfez Bölgesinde bir yandan yeni gündem olan Suriye’yenin orta vadede yeniden inşa sürecini takip etmeliyiz. Diğer taraftan, bölgedeki ülkelerin alt yapı ve üst yapı inşaat faaliyetlerinden, ekonomilerini çeşitlendirme çalışmalarına kadar geniş bir alan firmalarımız için fırsatlar barındırıyor. Yine bölgedeki önemli gelişmelerden birisi olan Irak Kalkınma Yolu, ülkemizin küresel ticaretteki lojistik avantajını pekiştirecek bir proje olarak öne çıkıyor.

Son olarak e-ticaret, mal ticaretindeki sınırlamalara karşılık artma eğiliminde olan hizmet ticareti, müzakeresi veya güncellemesi devam eden STA’lar (özellikle Birleşik Krallık ve Körfez ülkeleri ile yapılan müzakereler), dijital teknolojilerdeki yetkinliklerimiz diğer fırsat pencereleri olarak ön plana çıkıyor.

Ülkemiz Çin ile Batı Avrupa arasında en büyük üretim merkezi. 600 milyar doları, hizmet ticaretini de eklediğimiz zaman 700 milyar doları aşan dış ticaret hacmi ile önemli bir küresel ticaret ortağı. Bu gücünü kullanarak yeni dönemin fırsatlarından en iyi şekilde istifade edeceğine inancım tam.

Bu düşüncelerle sözlerime burada son verirken hepinizi saygıyla selamlıyorum.

1- Türkiye- ABD arasındaki olumlu ilişkilerin devam etmesi nasıl fırsatlar içeriyor?

ABD ile Trump'ın ilk döneminde başlattığımız 100 milyar dolarlık ikili ticaret rakamına ulaşma hedefimiz tariflerinden bağımsız olarak hız kesmeden devam ediyor. Neden 100 milyar dolarlık hedef konusunu da biraz açmak istiyorum. ABD'nin 100 milyar dolar ve üzeri ticaret hacmine sahip olduğu ülke sayısı 10'u geçmiyor. Yani biz ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hacmine erişim sağladığımızda küresel ekonominin en büyük aktörlerinden birisiyle önemli bir entegrasyon sağlamış olacağız ki bu da bizim küresel ticaretteki konumumuzu pekiştirecektir. ABD ile olumlu ilişkilerimizin devam etmesi her şeyden önce bu hedefimize çok daha erken ulaşmamıza vesile olacaktır.

ABD'nin ticaret savaşlarının en yoğun yaşandığı ülke Çin. Bu demek oluyor ki ABD raflarında Çin malını daha az görmek istiyor. Bu da Çin dışındaki ülkelere daha fazla alan açacak demektir. Ülkemiz de bu potansiyelden önemli ölçüde yararlanma kapasitesine sahip.

Sektörel olarak baktığımızda ise geleneksel olarak ABD'ye ihracatımızda otomobil ev parçaları, tekstil, beyaz eşya, mobilya ve inşaat malzemeleri ihracatı ön planda. Bu sektörlerdeki fırsatların yeni dönemde de devam edeceğini öngörüyoruz. Bunlara ilave olarak dijital teknolojiler, savunma sanayii, enerji, elektronik eşyalarda da daha fazla fırsatların olabileceğini düşünüyoruz.

ABD ile ilişkilerimiz sadece ikili ticaret ve yatırımlarımıza değil başta Afrika olmak üzere üçüncü ülkelerdeki yatırımlara da olumlu yansıtacaktır. Ülkemizin Afrika'da önemli bir repütasyonu bulunuyor. Bizim eksik olduğumuz alan ise finansmandır. ABD'nin teknolojik ve finans gücünü ülkemizin üretim kabiliyeti ve Afrika'daki olumlu imajı ile birleştirdiğimizde çok daha büyük projeleri hayata geçirebileceğimize inanıyorum.

ABD ile ilişkilerin gelişmesi, doğrudan yabancı yatırımları da artıracaktır. Özellikle yüksek katma değerli alanlarda yapılacak Ar-Ge yatırımları, Türkiye'nin teknoloji üretiminde sıçrama yapmasına olanak tanıyacaktır. Türkiye'nin genç, nitelikli iş gücü de bu dönüşüm için büyük bir avantajdır.

Türkiye, Avrupa, Asya ve Orta Doğu'nun kesişim noktasında yer alarak lojistik olarak ABD'nin tedarik zinciri çeşitlendirme politikalarına güçlü bir yanıt verebilir. Özellikle yakın coğrafyada üretim ("nearshoring") trendiyle birlikte Türkiye, Batı pazarlarına hızlı ve güvenilir erişim sunan stratejik bir üretim üssü konumundadır. Amerikan şirketlerinin Türkiye'yi üs olarak kullanıp Orta Asya, Orta Doğu ve Doğu Avrupa yapılanmalarını buradan yönetmesi arzumuz Trump yönetiminin Türkiye'ye bakış açısıyla çok uyumlu.

2- Trump tarifeleri ve Rusya ile Ukrayna arasındaki savaş ihracat kalemlerini nasıl etkiliyor? Fırsata nasıl çeviririz?

Bu soruyu iki ana başlık altında cevaplamak daha doğru olur. Öncelikle Trump tariflerinden başlayacak olursak.

Trump tariflerinde ülkemize minimum %10 olan tarife uygulanacak. Ancak bu konunun ülkemizi nasıl etkileyeceğine sadece bu rakama bakarak karar verirse yanılırız. Bununla beraber başta Çin ve AB olmak üzere diğer ülkelerin tariflerini de dikkat aldığımızda ülkemizin potansiyeli ve fırsatları daha iyi analiz edilebilir.

ABD'nin Çin mallarını raflarında daha az görmek istemesi öncelikle Türk malları için bir fırsat penceresi sunuyor. Mesela Kimya sektöründe Türk firmalar Çin'e karşı bir alternatif olabilir. Tekstil sektöründe yine zaten belli bir avantajımız var bunu daha da kuvvetlendirebiliriz. Bu ilişkilerimiz geliştikçe Türk firmalar ile ABD arasındaki ilişkiler yeni nesil sektörlerle de daha olumlu yansıyacaktır.

Diğer taraftan bu süreç Türkiye'nin AB ile olan mevcut ilişkilerinin de daha fazla gelişmesine de olanak sağlayacaktır. Gümrük Birliği'nin revizyonundan tutun AB firmaları ile Türk firmalarının sadece mevcut sektörlerde değil yeşil enerji, dijital teknolojiler gibi yeni nesil yatırım alanlarında daha fazla iş birliği imkanına sağlayacak bir ortam bizi bekliyor.

Sorunun diğer kısmı olan Rusya Ukrayna savaşın yansımalarına bakacak olursak, ilk başta savunma sanayiimiz bundan olumlu etkilendi. Avrupa'nın savunma sanayisinde ABD'den bağımsız bir duruş sergileme ihtiyacı da ülkemizi bu alanda bir adım daha ön plana çıkaracaktır. Diğer taraftan savaştan önce de vardı ancak savaş sonrası yenilenebilir enerji, rüzgar tribünü, güneş panelleri ve çevreci ürün ihracatımızı da AB'ye karşı önemli bir ivme yakaladı.

Bunlara ilave olarak enerji ve gıda güvenliği de önem kazanmıştı. Ülkemiz bu alanda da önemli bir ticaret ortağı olabilir. Gümrük Birliği revizyonunu hep konuşuyoruz buradaki amaçlarımızdan birisi de tarım sektörünün de dahil edilmesi.

Bu tür sektörel fırsatlardan bağımsız olarak savaş sonrası artan jeopolitik riskler daha güvenli ve daha yakın tedarik zinciri arayışını da beraberinde getirdi ki Türkiye bu anlamda AB'nin en önemli tedarik zincirlerinden birisi olacaktır. Bu açıdan bakıldığında lojistik ve ulaşım sektörleri de iş birliğine açık alanlar olacaktır.

3- Katma değerli ihracat için neler yapılmalı?

Önümüzdeki dönemde önem vermemiz gereken alanların başında ihracatımız içindeki yüksek katma değerli/yüksek teknolojlili ürün ihracatımızın payını artırmak geliyor.

İhracatımızı artırma noktasında sektör ve ürün çeşitlenmesi, ülke çeşitlenmesi stratejilerinde başarı gösterdik. Bugün dünyanın 200'den fazla ülkesine 30'a yakın sektörde ihracat yapan bir kapasitemiz var.

Bundan sonraki amacımız yüksek katma değerli ürün ihracatımızın (şu an kabaca %3 civarında) artırmamız olacaktır. Şu an özellikle savunma sanayii sektöründeki başarımız var ve bunu diğer sektörlerle de yayacak şekilde bir strateji, geliştirmemiz gerekiyor.

Bu noktada ben de bazı önerilerde bulunacak olursam:

Birincisi, yurt dışı iş birliklerimizde bu konuya dikkat etmeliyiz. Nitekim Uluslararası Doğrudan Yatırım Strateji Belgesinde de artık sadece doğrudan yatırım çekme değil nitelikle doğrudan yatırım çekmeye yönelik özel bir alan açtık. Yani yüksek teknoloji ve katma değer yaratacak, ülkemize know-how kazandıracak yatırımları ülkemize çekme noktasında bir miktar daha seçici olmak durumundayız.

İkincisi Ar-ge ve inovasyon harcamalarımızı daha derinleştirip daha yüksek teknoloji odaklı ürün üretimine yönlendirmemiz de bu stratejinin bir diğer ayağı olmalıdır. Ar-Ge ile beraber tabii ki nitelikli insan gücü yetiştirmeyi de ihmal etmemeliyiz.

Yeni teknolojileri, özellikle dijital teknolojiler ve yapay zeka, yenilenebilir enerji, batarya, yarı iletkenler ve nanokteknoloji, uzay teknolojisi gibi alanlara yapacağımız yatırımlar da bu anlamda bize güç katacaktır ki Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın HİT30 programı da tam bunu amaçlıyor.

Dördüncüsü kamu kurumlarımızın verdiği destek ve teşviklerin de daha seçici olarak yüksek teknoloji üretimine önceliklendirmesi de önemli bir diğer parametre olacaktır.

Son olarak bu yatırımları yapmak ve olumlu sonuçlarını almak zaman almakta olup biraz sabırlı olmak gerekiyor.

Nail OLPAK

DEİK Başkanı