Ticaret Müşavirleri Konferansı

25 Nisan 2011, Ankara

Sayın…,

Hepinizi şahsım, başkanlığını yürüttüğüm Türkiye Odalar Borsalar Birliği (TOBB) ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) adına saygıyla selamlıyorum.

Sayın Bakanımıza, bizleri dünya’nın dört bir köşesinde özveri ile çalışan değerli ticaret müşavirlerimiz ile bir araya getirdiği için, teşekkür ediyorum.

Türk iş dünyası olarak, bizler sizleri, çözüm ortağımız olarak görüyoruz. Sizlerin de bizi aynı şekilde görmesini istiyoruz.

Duaya besmele ile başlamak gibi, ticaret müşavirlerimizi ziyaret etmek de, bizim dışarıya ayak basar basmaz ilk işimiz oluyor. Bundan sonra daha da fazla olacak.

Türkiye’nin ekonomik anlamda lider bir ülke haline gelebilmesi, dış ekonomik ilişkiler stratejimizin de bu hedefe odaklanmasıyla mümkün olabilecektir.

İşte bu çerçevede özellikle son dönemde, hem Dışişlerinde, hem de Dış Ticaret Müsteşarlığımızda yaşanan dönüşümü, gelişmeleri memnuniyetle takip ediyoruz.

Koreli, Çinli veya Alman, küresel piyasalarda kendi ulusal ekonomik çıkarları için nasıl müşaviri, elçisi, bankası, iş adamı ile el ele çalışıyorsa bizler de aynı uyum ile çalışmak zorundayız.

Amacımız ortak; ülkemizin daha rekabetçi olması, insanımızın refahının artması, insanımızın küresel ekonomiden daha çok pay alması.

İşte bu amaçlar doğrultusunda, kamu-özel ayrımına gitmeden, kurumsal taassuba kapılmadan tutmadan, el birliği ile çalışmalıyız. Birlikte, yeni küresel başarı öykülerini yazabiliriz.

Özel sektör olarak güçlü ve zayıf yanlarımızın farkındayız. Bizde Allah vergisi bir müteşebbis yetenek var.

Türkiye’nin en büyük serveti yer altındaki taşları değil, yer üstündeki başlarıdır! Zaten petrol veya doğalgaz olmadan, bu coğrafyanın en büyük ekonomisi haline bu sayede geldik.

Bizim müteşebbisimiz, dil bilmeden, yol bilmeden, dünyadaki her piyasaya ulaşabilirler. Yeni şartlara hızlı adapte olabilirler.

Eskiden Almanya’da, İngiltere’de, girişimcilerimizin başarı hikâyelerini duyardık. Bugün ise, onların yanında, Irak’ta, Suriye’de, Arnavutluk’ta, Nijerya’da, aklınıza gelebilecek her yerde girişimcilerimizi görüyorsunuz. Bu çok müthiş bir başarı hikâyesidir.

Öte taraftan zayıf yönlerimiz de mevcut. İhracat sepetimiz ‘düşük’ ve ‘orta’ teknolojili ürünlerde yoğunlaşmış durumda.

Yani sadece niceliksel ihracat hedefleri ile yetinmemeli, niteliğe daha fazla ağırlık verilmesi gereken bir dönemde olduğumuzu gözden kaçırmamalıyız.

Bunun için daha yüksek beceri gerektiren sektörlere, yüksek katma değerli ürünlerin üretimine ve ticaretine yoğunlaşmak zorundayız.

Bunun için sanayi politikası ile dış ticaretin senkronize edilmesi ve rekabet gücümüzü artıracak ikinci nesil reformlara odaklanmamız gerekiyor.

İkinci sıkıntımız, aslında [konjonktürel](http://www.itusozluk.com/goster.php/konjonkt%EF%BF%BDrel). Yani en büyük pazarımız olan AB’nin küresel krizi atlatamamış olması.

Alternatif pazarlara daha fazla yönelmemiz, buradaki kayıplarımızı bizi bir miktar azalttı. Ama unutmayın ki, en zengin pazar olan AB’ye ürün satmanın getirisi, başka bir pazarda yok.

O yüzden yeni ve farklı pazarlarda daha fazla yer almalıyız. Ama AB ve ABD gibi, daha çok uzun süre, en büyük ve kazançlı olacak pazarları unutmamalıyız.

Saygıdeğer Bakanlarım, Değerli Başkanlar ve Ticaret Müşavirlerimiz,

Küresel piyasalarda etkin olabilmenin bir koşulu da, ulusal bankalarınızın küresel hizmet ağının geniş olmasıdır.

Bugün Afrika açılımı diyoruz; bu kıtaya daha fazla ihracat yapmak, daha fazla yatırım yapmak istiyoruz.

Ancak Afrika’da Türk bankaları hizmet vermediği için, kıta pazarına hâkim olan İngiliz ve Fransız bankalarının açtığı krediler kadar Afrika ile ticaret yapabiliyoruz.

Oysa 1930’da Afrika’da Türk bankası şubesi vardı. Şimdi çok fazlasını yapabilecek güce sahibiz.

Küresel pazarlardaki ağırlığımızı arttırmak için Ortadoğu’da, Balkanlar’da, Afrika’da, Kafkasya’da, Orta Asya’da ulusal bankalarımız faaliyet göstermeli.

Lojistik maliyetleri küresel pazarda en önemli rekabet unsuru haline gelirken 500 milyar dolar ihracat hedefimizi karşılayacak bölgesel ve küresel lojistik ağımızı kurmamız gerekiyor.

Ayrıca ticaret yollarının güvenliğinin, en önemli ulusal güvenlik meselesi haline geldiği gözden kaçırılmamalı; güvenlik parametrelerimiz, ticaret ve yatırım haritamız göz önüne alınarak yeniden şekillendirilmelidir.

Komşu coğrafyalarda yaşadığımız son gelişmeler bizlere jeopolitik risklere hazırlıklı olmamız gerektiğini bir kez daha hatırlatmıştır.

Bu riskleri yönetmek için gerekli siyasi risk sigortası gibi enstrümanları geliştirirken, önleyici müdahaleler için de politikalar geliştirmeliyiz.

DEİK olarak bu konuda bir çalışma grubu kurduk. Çerçeve dokümanımızı hazırlıyoruz. Haziran ayının sonlarında geniş katılımlı uluslararası bir konferansla özel sektörümüzdeki bilgi boşluğunu dolduracağız. Eximbank’la birlikte siyasi risk sigortası poliçesi üzerine çalışacağız.

Coğrafi ve tarihi hinterlandımız olan coğrafyalarla, bölgesel ekonomik entegrasyon politikaları ile barış, güvenlik, istikrar ve refahın sağlanmasına katkı sağlamalıyız.

Bu türden istikrar projeleri, bizlere tarihin ve coğrafyanın verdiği kaçınamayacağımız bir görev ve zorunluluktur.

Sayın Ticaret Müşavirlerimiz,

Ticaret müşavirlerin rolü sadece ihracatı desteklemekle de sınırlı kalmamalı. Günümüzde sadece ticaret yaparak zengin olamayız, rekabetçi olamayız.

Sizlerden bir beklentimiz de, bulunduğunuz ülkelerdeki şirketleri yakından takip etmeniz, yatırım imkânları konusunda da şirket avcılığı yapmanızdır.

Sizlerden küresel yatırımlar konusunda da şirketlerimizi aydınlatmanızı, bilgilendirmenizi, yön vermenizi bekliyoruz.

TOBB ve DEİK olarak, önümüzdeki 5 yılda Türk şirketlerinin yurt dışına 20 milyar dolar yatırım yapacağını öngörüyoruz.

Bir şirketimiz İran’da 1 milyar dolarlık yatırıma hazırlanıyor. Bir başka üyemiz İngiltere’de sürpriz bir satın alma için bizimle ortak çalışıyor.

60 DEİK üyesi ile bire bir görüşme yaptık. Şirketlerimiz diyor ki, krizden sonra marka satın almanın maliyeti, markalaşmanın ya da markayı pazarda oturtmanın maliyetinden daha ucuz.

Bundan sonra yurtdışında yatırım yaparak, o ülkelerde kalıcı olmayı hedefliyoruz. Daha fazla yatırım yaptıkça, daha fazla ticaret yapmanın da yolu açılmaktadır.

Paranın ve emtiaların değeri olduğu gibi, pasaportun da bir değeri vardır. Bir ülkenin pasaportunun değerini belirleyen en önemli unsurlardan biri de, o ülkedeki yatırım stokunuz ve yatırım yapma potansiyelinizdir.

Bir ülkede yatırım yaptığınızda, o ülkenin vatandaşının, hatta siyasetçisinin çocuğuna iş verebilir konumuna geliyorsunuz; o zaman işte, ilişkiler boyut değiştiriyor. Ülkenizin ve sizin itibarınız artıyor. Sözünüz daha fazla dinleniyor.

Saygıdeğer Bakanlarım, Değerli Başkanlar ve Ticaret Müşavirlerimiz,

Hepinizin paylaştığına inandığım bir Türkiye hayalim var.

* Kamu, sivil toplum ve özel sektör işbirliği ile bölgesel ve küresel düzlemde ekonomik ve siyasi gelişmelere yön verebilen,
* Makroekonomik istikrarı yakalamış,
* Küresel rekabet gücüne, lider girişimcilere ve markalara sahip,
* Yüksek teknoloji üretebilen ve yenilikçi,
* Dünya ticaretinde önemli pay sahibi,
* Dünyanın önemli yatırım, finans ve Ar-Ge merkezlerinden biri olan,
* Her alanda çağdaş standartları uygulayan bir Türkiye hayalimize ulaşma yolunda devletimizle, iş insanlarımızla, üniversitelerimizle el ele verip, var gücümüzle çalışmalıyız.

İnanıyorum ki kamu-özel sektör işbirliğiyle hayallerimizi hedef, hedeflerimizi gerçek yapıp, yarınlarımıza umutla bakacağız.

Sizlerle birlikte çalışmaktan büyük gurur duyuyor ve sizlere çalışmalarınızda başarılar diliyorum. Geldiğiniz için teşekkür ederim. Hepinizi saygıyla selamlıyorum.