HONG KONG İLE TİCARİ İLİŞKİLER GÜÇLENİYOR

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ile Hong Kong Ticareti Geliştirme Konseyi (HKTDC) arasında iş konseyi kurulmasına yönelik iyi niyet anlaşması imzalandı. Törende konuşan TOBB / DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türk özel sektörü olarak **Asya Pasifik ülkeleri ve özellikle Çin ile ekonomik ilişkileri güçlendirmek** istediklerini dile getirdi.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ile Hong Kong Ticareti Geliştirme Konseyi (HKTDC) arasında iş konseyi kurulmasına yönelik iyi niyet anlaşması 25 Haziran 2011 tarihinde imzalandı. Anlaşma, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Dünya Odalar Federasyonu (WCF) Başkanı ve DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Onursal Başkanı Victor K. Fung'un şahitliğinde, Türk-Hong Kong İş Konseyi Kurucu Başkanı Hakan Bulgurlu ve HKTDC Avrupa Bölge Direktörü Lore Buscher tarafından WFC Başkanı Rona Yırcalı'nın Türkiye ziyareti onuruna Fung için İstanbul'da verdiği öğle yemeğinde imzalandı.

DÜNYANIN ÇİN'E AÇILAN KAPISI HONG KONG

WCF Başkanı ve DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı imza töreninin açılışında yaptığı konuşmada, DEİK olarak klasik pazarlardaki konumlarını güçlendirip yeni yükselen pazarlardaki paylarını artırmayı hedeflediklerini, küresel ekonomideki dönüşüme paralel olarak Afrika, Latin Amerika ve Asya Pasifik bölgeleri ile ekonomik ilişkilerini geliştirmeye özel önem verdiklerini söyledi. Yırcalı, Asya Pasifik bölgesinin küresel pazarın ağırlık merkezi haline geldiğini, bu bölgeyi sadece ucuz ham madde tedarik merkezi olarak değil, aynı zamanda Türk ihraç ürünleri için önemli bir pazar ve bir sermaye ihracatçısı olarak gördüklerini belirtti.



Türk iş dünyası olarak bu fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek için gerekli işbirliği mekanizmalarını kurmaları gerektiğini vurgulayan Yırcalı, Asya Pasifik bölgesinde bu yıl dünyanın ikinci büyük ekonomisi haline gelen Çin'in en önemli pazar olduğunu, artık küresel pazarlarda birçok eğilimi Çin'in belirlediğini, dünyanın tüm perakende devlerinin bu pazara girmek için çalıştığını bu pazarın taleplerine ve zevklerine uygun ürünler geliştirme çabasının sürdüğünü anlattı.

Yırcalı, "Hong Kong da bu bölgenin önemli bir ekonomik merkezidir. Dünyanın Çin'e açılan kapısı olarak kabul edilen Hong Kong, tekstil, elektronik eşya üretimi, turizm, lojistik gibi sektörlerde de gittikçe genişleyen bir ağırlığa sahiptir. DEİK olarak Hong Kong ile bir iş konseyi kurmamış olmanın eksikliğini hissediyorduk" dedi.

TÜRKİYE ÇİN PAZARINDAKİ KONUMUNU GÜÇLENDİRMELİ

İmza töreninde yaptığı konuşmada, Türk özel sektörü olarak Asya Pasifik ülkeleri ve özellikle Çin ile ekonomik ilişkileri güçlendirmek istediklerini dile getiren TOBB/DEİK Başkanı Hisarcıklıoğlu, 18. yüzyıla kadar dünya ekonomisinin % 50'den fazlasına hükmeden Asya Pasifik ülkelerinin şimdi tekrar yükselişe geçtiğini söyledi.

TOBB/DEİK Başkanı Hisarcıklıoğlu, Çin'in küresel ekonominin büyüme motoru haline geldiğini belirterek, geçen yılın sonunda Türkiye ile Çin arasındaki ticaretin 19 milyar dolara çıkarken, Türkiye'nin bölge ülkeleri ile ticaretinin de 43 milyar dolar olarak gerçekleştiğini vurguladı. Ancak ikili ticarette "müthiş" bir dengesizlik olduğunu belirten Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin 33 milyar dolarlık açık verdiğini, Çin ile de 15 milyar dolarlık bir açıktan söz edilebileceğini söyledi.

TOBB/DEİK Başkanı Hisarcıklıoğlu, "2023'de yıllık 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmenin yegâ-



>>TOBB / DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türk özel sektörü olarak Asya Pasifik ülkeleri ve özellikle Çin ile ekonomik ilişkileri güçlendirmek istediklerini belirtti.

ne koşulu Asya Pasifik ve dolayısıyla Çin pazarındaki konumumuzu güçlendirmemiz gerekmektedir" dedi.

HİSARCIKLIOĞLU: "ÇİN BİR FIRSAT OKYANUSU"

Hep ucuz bir pazar olduğu düşüncesiyle Çin ve Hindistan, özellikle Asya Pasifik ülkelerini ihmal ettiklerine dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, Türk iş dünyası olarak Çin'in "Bir fırsat okyanusu" olduğunu gördüklerini, Çin'de iç tüketimin arttığını, şehirleşmenin hız kazandığını ve tüketimdeki kalitenin arttığını, Çin'in yaşamakta olduğu bu ekonomik dönüşüm sürecinin Türk şirketleri için birçok fırsatları beraberinde getirdiğini anlattı.

Dünyadaki dönüşümün farkında olduklarını dile getiren Hisarcıklıoğlu, "Türk iş âleminin çatı kuruluşu olarak bir ayağımız Pasifik'te, bir ayağımız Atlantik'te. Tüm Türk iş dünyasının da bu şekilde olması lazım. Sadece gözümüzü Batı'ya dikip 400 milyonluk ve önümüzdeki dönemde ekonomik olarak nereye gideceği belli olmayan bir bölgenin içinde tıkılıp kalmamamız lazım" dedi.

Meksika'nın dünyanın 14. büyük ekonomisi olduğunu vurgulayan Hisarcıklıoğlu, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girilmesi isteniyorsa Türk iş dünyasının sadece Avrupa eksenli değil, muhakkak ABD, Orta Amerika, Latin Amerika ve Asya eksenli işini büyütmek durumunda olduğunu söyledi. Hisarcıklıoğlu, yakın zamanda DEİK Şanghay temsilciliğini açacaklarını da belirtti.

FUNG: "TÜRKİYE'DEKİ İŞLERİMİZİ DAHA DA BÜYÜTMEK İSTİYORUZ"

Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Onursal Başkanı Victor K. Fung da, Hong Kong'daki iş fırsatlarına değindi. Fung, iki canlı ekonominin birbirinden çok fazla şey alabileceğini, Hong Konglu şirketlerin Türkiye'nin



>>DEİK ile Hong Kong Ticareti Geliştirme Konseyi, TOBB / DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, WCF ve DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı, ICC Onursal Başkanı Victor K. Fung'un şahitliğinde, Türk-Hong Kong İş Konseyi Kurucu Başkanı Hakan Bulgurlu ve HKTDC Avrupa Bölge Direktörü Lore Buscher tarafından imzalandı.

değerini farkında olduğunu, çok tanınan bir otel zincirinin İstanbul'daki ilk otelini önümüzdeki yıl açacağını belirtti.

Fung, dünyadaki en büyük 10. ticaret kenti olan Hong Kong'un, Çin'e geçiş için bir platform ve Çin'in 3'üncü ticari ortağı olduğunu, Çin'deki en büyük direkt yabancı yatırımı Hong Kong'un sağladığını, Çin ile Türkiye arasındaki ilişkilerin arttığını, Hong Kong'un Çin ile bağlantısının Türk iş insanları için yeni alanlar açtığını dile getirdi.

Türk markaları ve tasarımcılarının Hong Kong ile Çin'e iş yapabileceğine işaret eden Fung, Vestel ve Atasay'ın Hong Kong'da ofisleri bulunduğunu, bu şirketlerin Hong Kong'dan iş yürütmenin önemine vardığını, Türk fuarcıların sayısının arttığını, Asya'nın ticari fuar merkezi Hong Kong yoluyla Çin'de önemli piyasalara erişilebileceğini ifade etti.

Li & Fung Group'a bağlı LF Centennial Pte. Ltd. İstanbul Operasyonları Kıdemli Başkan Yardımcısı Kadri Akdemir de % 95'i tekstilden oluşan Türkiye'deki alımlarının geçen yıl 400 milyon dolar olduğunu ifade ederek, İstanbul'dan yönettikleri bölgedeki alımlarının ise yaklaşık 1 milyar dolar seviyesinde bulunduğunu, bu yıl Türkiye'de % 20 büyüme öngördüklerini belirtti. Akdemir, "En büyük pazarımız Avrupa. Ürünlerimizin % 90'ı bu bölgeye gidiyor" dedi.



Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Onursal Başkanı Dr. Victor K. Fung, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ile Hong Kong Ticareti Geliştirme Konseyi (HKTDC) arasında iş konseyi kurulmasına yönelik iyi niyet anlaşması imza töreni öncesi TOBB Ekonomik Forum Dergisi adına DEİK'ten Burcu Sonsoy bir söyleşi gerçekleştirdi. Hong Kong merkezli Li & Fung Group Başkanı, Koç Holding Yönetim Kurulu üyesi Dr. Victor K. Fung aynı zamanda "Düz Dünyada Rekabet" kitabının yazarlarından biri.

Türkiye'nin dünyaya açıldığını ve küresel pazarda önemli bir yer edindiğini ifade eden Fung, eğitimli genç nüfusu, modern gelişmekte olan pazar koşulları ile Avrupa'nın bir uzantısı konumundaki Türkiye'nin birçok imkân sunduğunu belirtti. Hong Kong Ticareti Geliştirme Konseyi'nin (HKTDC) bu konuda birçok araştırmada bulunduğuna değinen Fung, "Bağlantıları bakımından Türkiye'nin, önümüzdeki dönemde Ortadoğu, Kuzey Afrika, Orta Asya, Avrasya, Rusya ve Doğu Avrupa pazarları için önemli bir geçiş noktası konumunda olduğunu biliyoruz. Burası AB için satın alma yaptığımız bir merkez. Türkiye'deki işlerimizi daha da büyütmek istiyoruz. Türkler iyi girişimci. Ulaştırması hızlı. Hızlı cevap veren bir pazar. Türkiye'de tekstil ve tasarım güçlü. Türkiye bizim için hem Avrupa'ya hem de Asya'ya açılan bir kapı. Bu sebeple, şimdilik Türkiye üzerinden ticaret yapmayı yeğliyorum" dedi.

Türk deyimi ile "tek koltuk altında birçok karpuzu taşıyan" Dr. Victor K. Fung, iş dışında golf oynadığını ancak iyi bir golf oyuncusu olmadığını söylüyor. "Kalbim her zaman bir araştırmacı profesör olmamdan yana. Bu nedenle zamanımın büyük bir kısmını öğretmeye, küresel konular hakkında Asyalı bir bakış açısıyla araştırmalar yapıp yayımlamaya ayırıyorum" diyen Fung, doldurması gerektiğini düşündüğü diğer bir boşluğu da şöyle dile getiriyor:

"Daha fazla düşünerek yazmak ve belki de iklim değişikliği, ulusların gelişimi gibi küresel konularda si-

Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Onursal Başkanı **Dr. Victor K. Fung**:

"KORUMACI EKONOMİK POLİTİKALAR İŞSİZLİK ORANINI ARTIRDI"

Söyleşi: **Burcu Sonsoy**



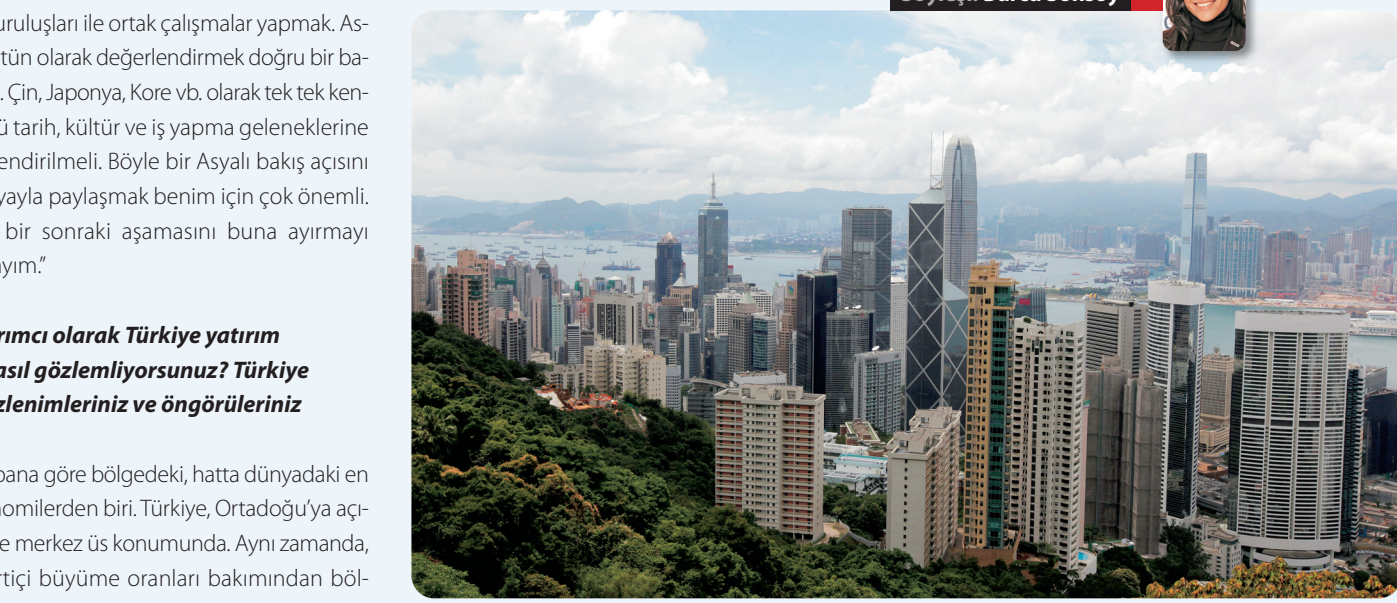
vil toplum kuruluşları ile ortak çalışmalar yapmak. Asyalıları bir bütün olarak değerlendirmek doğru bir bakış açısı değil. Çin, Japonya, Kore vb. olarak tek tek kendilerine özgü tarih, kültür ve iş yapma geleneklerine göre değerlendirilmeli. Böyle bir Asyalı bakış açısını küresel dünyayla paylaşmak benim için çok önemli. Kariyerimin bir sonraki aşamasını buna ayırmayı planlamaktayım."

Bir yatırımcı olarak Türkiye yatırım ortamını nasıl gözlemliyorsunuz? Türkiye hakkında izlenimleriniz ve öngörüleriniz nedir?

Türkiye bana göre bölgedeki, hatta dünyadaki en önemli ekonomilerden biri. Türkiye, Ortadoğu'ya açılan bir kapı ve merkez üs konumunda. Aynı zamanda, gayrisafi yurtiçi büyüme oranları bakımından bölgedeki, hatta Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin (BRIC ülkeleri) ve bu gruba yeni dâhil olan Güney Afrika'nın (BRICS) yanında dünyadaki en önemli ülkeler arasında gösteriliyor. Türkiye, öncelikle var olduğu koşullar ve konumu itibarı ile çok önemli. İkinci olarak Türkiye, tarihi, konumu, şu an içinde bulunduğu koşullar bakımından tüm Ortadoğu'ya giriş noktası konumunda. Türkiye'nin bu konumu sadece Ortadoğu ile sınırlı kalmayıp Doğu Avrupa ve Orta Asya Cumhuriyetlerini de kapsamaktadır. Böylece Türkiye, Rusya gibi önemli bir ülkenin en güçlü bağlantı noktası olduğu gibi, yine girilmesi ve var olunması zor bir pazar için önemli bir bağlantı noktası oluşturuyor. Tüm bu nedenler göz önüne alındığında Türkiye, bölgenin merkezi; politik olarak da bölgedeki istikrarın sürdürülmesindeki rolü çok büyük. Her ne kadar siyaset bilimcisi olmasam da bilmekteyim ki Türkiye, bölgedeki ülkeler ile iyi ilişkiler içerisindedir. Bu da Türkiye'nin bölgedeki önemini ön plana çıkarmakta ve siyasi olarak da güçlü bir oyuncu kılmaktadır. Aynı zamanda Batı ile ilişkileri de iyi bir düzeydedir.

Türkiye pazarına girerken beklentileriniz nelerdi, ne ölçüde gerçekleşti? Türkiye'deki faaliyetleriniz ve yatırımlarınızla ilgili bilgi verir misiniz?

Li & Fung, Hong Kong merkezli, 40 ülkede faaliyet gösteren, 105 yıllık geçmişe sahip, üçüncü kuşak tarafından yönetilen bir dış ticaret firmasıdır. Biz daima uluslararası bir şirket olduk ve tüketim malları alanında hizmet vermekteyiz. Türkiye'den başta tekstil olmak üzere porselen, cam gibi fazla talep gören malları uygun standartlarda satın alarak dünya pazarında yer almak üzere önemli markalara tedarik sağlamaktayız. Türkiye'nin bu alandaki rolü sadece iyi tasarlanmış, kaliteli, uygun fiyatlı ve emsalsiz ürünler sunmak değil, aynı zamanda Avrupa pazarına stok sağlamak oluyor. Bundan ötürü Türkiye, ihtiyaçlara hızlı cevap veren küresel bir pazardır. Asya menşeli bir ürünü göndermek çok uzun zaman aldığından, Türkiye, Avrupa stoklarında oluşan eksiği kısa sürede tamamlamakta önem arz ediyor. Sonuç olarak Türkiye, özellikle İstanbul, kaynak tedarikinde Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Doğu Avrupa bölgelerini kapsayan coğrafyada merkez üs konumunda. Bunun yanı sıra oldukça geniş imkânların mevcut olduğunu bildiğimiz Türkiye iç pazarına yönelik satış olanaklarını da araştırmaktayız. Türkiye'de yeni müşteriler ediniyor olmamıza rağmen, yıllık hasılatımızın % 8'lik oranı ile mevcut pazardaki konumumuz istenilen seviyenin oldukça altında kalıyor. Bu bakımdan Türkiye'yi bir Avrupa pazarı olarak görmekte ve stratejilerimizi bu doğrultuda şekillendirmekteyiz.



"Türkiye'yi bir **Avrupa pazarı olarak** görmekte ve stratejilerimizi bu doğrultuda şekillendirmekteyiz."

DR. VICTOR K. FUNG
ICC Onursal Başkanı



Küreselleşen dünyada, "network direktörlüğü" stratejisi, zengini daha zengin kılması ve bireysel girişimcilere yarar sağlaması bakımından bireyselliği ön plana çıkarıyor, ülke ekonomilerinin büyümesinde önemli bir faktör olan ülke halkı için istihdam yaratma gibi bir amaca hizmet etmiyor. Sizce bu sistemin avantaj ve dezavantajları nedir?

Öncelikle üretimi bir ülkede merkezileştirmeyip, küresel istihdam için çok önemli olan tedarik zincirine yayma düşüncesini açıklığa kavuşturayım. Her şeyi kendi ülkemde üreterek istihdam ile ilgili herhangi bir kaybım olmuyor diye düşünmek doğru bir bakış açısı değil. Çünkü kü-

resel tedarik zinciri göz önünde bulundurulduğunda, üretimi parçalar halinde gerçekleştirerek orta ve küçük ölçekli (KOBİ) şirketleri bu zincire katmak mümkün oluyor. Farklı bir yönde ilerlersek, KOBİ'ler sistem dışı kalıyor ve sadece büyük şirketlere avantaj sağlanmış olunuyor. Küçük çaplı üretimler her yöne gitmeye elverişlidir. Ayrıca tek bir zincire dayalı üretimle istihdam olanaklarını da ortadan kaldırmış oluruz. Tek bir zincirde durum böyleyken, diğer zincirlerle istihdam kazanıp, KOBİ'lerin de diğer girişimcilerin tedarik zincirlerine katılmalarına olanak sağlarız. Kitabımda istihdamın etkisine her ne kadar değinmemiş olsam da, dünya ekonomisine olumlu etkilerinin geniş çaplı olduğunu belirtmek isterim.

Olaya bir de şu açıdan bakarsak, dünya ekonomisi eğer yaygın üretim modelini benimsemiş ve merkezileşmeden ters yönde ilerlemiş olsaydı 10 ila 30 kadar küresel platformda faaliyet gösteren büyük şirket ile sınırlı olur, gelişen ve küçük küresel ülkelere fırsat verilemezdi. Dünya ekonomisinin bu yönde ilerlememesini memnuniyet verici buluyorum ve bu kapsamda tedarik zincirini parçalara ayırmanın çok daha demokratik olduğunu düşünüyorum.

Bildiği gibi istihdamı yaratan büyük şirketlerden çok KOBİ'lerdir. Bu durumda zincire KOBİ'leri dâhil ederek istihdamı direkt olarak olumlu yönde etkilemiş oluyoruz. Her şeyin Türkiye'de yapılmasından ziyade söz konusu şirketin zincirinde yer alması gereken en iyi halkası olmak önem taşıyor. Bu şekilde en iyi olduğun alanda, küresel tedarik zincirine dâhil olarak KOBİ'ler için geniş imkânlar yaratabilirsiniz. Bu gelişmeler doğrultusunda KOBİ'ler küresel ticaret platformuna çok daha erken katılım sağlayabilirler. Aksi takdirde her şeyin tek bir ülkeden tedarik edilmesi birçok KOBİ'nin uluslararası platformda yer almaya hazır konuma gelmesini geciktirir. Bir başka deyişle, parçalar halinde üretimin olmaması küçük şirketlerin daha da küçülmesi, büyük şirketlerin de daha da büyümesi anlamına gelir ki, bu yanlış yönde bir gidişattır.



"Korumacı ekonomi politikaları ülke içinde iş olanaklarını artırmaz, aksine **işsizlik oranını yükseltir.**"

DR. VICTOR K. FUNG
ICC Onursal Başkanı

Genelde bir pazara ve özelde de Türkiye pazarına yerel ortak ile girmek konusunda değerlendirmeniz nedir? Avantaj ve dezavantajlarını nasıl görüyorsunuz?

Türk şirketlerinin dünya pazarlarına yerel bir ortakla girmelerinin faydalı olacağını düşünüyorum ve burada KOBİ'ler önem kazanıyor. Küresel tedarik zincirine katılırken tüm üretimi kendin üstlenemezsin ancak uluslararası takımın bir parçası olabilirsin. Yani bir takım çalışması ile ürününü pazarlarsın. Bunun için de yerel partnerlere ihtiyacın vardır. Mesela Li&Fung bir giysi siparişini üç ya da dört farklı ülkedeki tedarikçiden karşılar. Siparişi Li & Fung'un alması tüm tedarikçi takımın kazanmasına, kaybetmesi ise tüm takımın kaybetmesine neden olur. Bu nedenle firma içi takım çalışmasının yanı sıra dünyanın her yerinden partnerlerle de takım çalışması yapılması oldukça faydalıdır. Bugün dünyanın birçok yerinde Asya'ya, özellikle de Çin'e ihracat yapmak için büyük ilgi var. Ancak ihracat yapabilmek için bölgeyi iyi tanıyan yerel partnerlerle işbirliğine gitmek gerekir. Bu sebeptendir ki Türk şirketlerinin Çin'i iyi tanıması ve Hong Kong merkezli şirketlerle çalışması oldukça faydalı olacaktır.

HKTDC'nin KOBİ'lere ulaşımı çok iyi düzeyde olup TOBB ve DEIK ile HKTDC'nin Türkiye ve Çin'deki KOBİ'leri bir araya getirmede köprü görevi göreceğine inanmaktayım. Bugün Türk ürünlerini başta Avrupa olmak üzere artan bir ivme ile Amerika'ya pazarlamaktayız. Li&Fung'un bir sonraki büyük hamlesi Asya ülkelerine, özellikle Çin'e mal satmak olacaktır. Burada uluslararası ilişkilerin önemi yadsınamaz.

Çok uluslu şirketlerin başarı sırrı sizce nedir?

Gerçekten bugün dünyada farklı yönlerde başarılı çok insan var. Fakat bugünün koşullarında çok uluslu şirketlerin var olabilmesi ve çok başarılı olması için iki ön koşulun kaçınılmaz şart olduğuna inanıyorum. Birincisi, bilgi teknolojileri ve internet. Bilgi teknolojilerinin kullanımını iyi bilmeden tüm küresel ortaklarınızı bir araya getiremezsiniz ve bu da uluslararası arenada kazanmak istediğiniz başarının önünde bir engel olur. Bence dünya gün geçtikçe düzleştiği ve kaynaklar, dolayısıyla üretim dünyanın çeşitli bölgelerine yayılmış olduğu için, bir ürünün A noktasından B noktasına taşınması önem kazanıyor. Ben lojistiğin uluslararası şirketlerin başarılı olması için ikinci en önemli koşul olduğunu düşünüyorum. Nakliyenin hızlı yapılması ve zamanında ulaştırılması kalıcı bir başarı sağlamanın bir diğer koşulu. Bugün sadece belli bir bölge için değil, tüm dünya ticaretinde var olabilmek için kısa zamanda ihtiyaçlara hızlı cevap verebilmek temel koşullardan biri olmuştur.

Bunlara ilave olarak bence değişik profillerde, çeşitli ülke vatandaşları ile ortak çalışma düzeneğinin kurulması da çok önemlidir. Li&Fung'da biz 40-50 ayrı ulustan insanla çalışıyoruz. Biz bu sistemi Li&Fung'da oluşturabildiğimiz için çok gururluyuz. Üst yönetim toplantılarımız Birleşmiş Milletler toplantıları gibidir. Bence farklı uluslarda insanlarla uyumlu bir şekilde çalışabilmek için kendi kültürünü dayatmamak gerekiyor. Çinli olmakla gurur duyuyorum ancak çalışanlarımıza Çinli düşünce tarzını ve kültürünü dayatmıyoruz. Başarılı olabilmek için bu yeni geliştirilmiş bir durum değil ve aslında bu çok uluslu şirketlerde özellikle büyük olanlarda hep bu yöntem uygulanmıştır. Çok uluslu şirketlerde son dönemde yeni olan her geçen gün daha önemli olmaya başlayan bilişim teknolojileri ve lojistiktir. Bunlar gerçekten çok uluslu şirketlerin mutlaka iyi olmaları gereken alanlarıdır.

Krizin ülkelerin ekonomileri üzerinde yarattığı korumacılık yaklaşımı ve piyasalarda oluşan güvensizlik sizce aşılabildi mi? Aşıldıysa nasıl aşıldı, aşılamadıysa ne yapmak gerekir?

Bunun çok önemli bir soru olduğunu düşünüyorum. Cevaplamak içinde sanırım ICC'nin Kurucu ve Onursal Başkanı şapkamı takmam daha iyi olacak. Bizce savaş sonrası küresel başarının oluşması uluslararası ticaretin gündeme gelmesi küreselleşme ile olmuştur. Bu olmadan dünyanın bu kadar gelişemeyeceği ve küreselleşmenin herkes için bu kadar faydalı olamayacağı inancındayım. Bunu tehlikeye atan, ekonominin önünü kapatan, uluslararası sistemin tıkanmasına yol açan tek konu soruda değinmiş olduğunuz gibi korumacılıktır. Aslında korumacılık her zaman vardı. Birleşmiş Milletler (UN), Dünya Ticaret Örgütü (WTO) ve bunun gibi uluslararası kuruluşlar olarak biz her zaman dışa açılımın devam etmesi gerektiğini savunuyoruz. Bu konu Türkiye ve diğer küresel ekonomide yer alan tüm ülkelerin iş dünyası için oldukça önemli. Dolayısıyla siyasi liderlere korumacılığın önünün kesilmesi gerektiğinin anlatılması gerekiyor. Bugün dünyada her bir birey işi hakkında endişeye kapılıyor. Yalnız şunu iyi bilmeliyiz ki korumacılık yapmak, ülke ekonomisinde daha fazla iş imkânı yaratmayacak.

Her sene yapılan G-20 görüşmelerinde uluslararası ticari ilişkilerde korumacılık sistemi yeniden gözden geçiriliyor. Tüm bunlarla birlikte bu yönde yürütülen çalışmaların yanında örneğin Amerika'da metal sanayini korumaya yönelik bir çalışma başlatıldı. Eğer Amerika'da metal üreticilerini korumak için ithalata engeller konulursa belki sektörde çalışan 2 bin personeli korursunuz. Bu doğru ama bunun yanı sıra metal ithalatının serbest bırakılmasıyla dünya ekonomisine katkı sağlayacak 30 bin personeli kaybedersiniz. Birey olarak bu oranları pek hesaplama şansımız olmasa da, insanlar dünyanın dört bir yanında her gün bunu hesaplıyor. Bunun doğruluğunu kabul etmeyen sadece politikacılar. Politikacılara yapılan baskılar korumacılığın hangi sektörde oluşacağını belirliyor, sizin iş imkânını kaybetmenizi göz önünde bulundurmuyor. Ancak politikacılar bu verileri ayrıntılı olarak değerlendirmelidir.

Korumacılık, her ülke içinde iş olanaklarını artırmayacağı gibi işsizlik oranını da artırır. Bu sonuç üzerinde durulması gereken önemli bir nokta. Siyasi liderlerin temel görevi, küresel dengeye bakmak ve tek tek sektörleri sınırlandırmamaktır. Diğer türlü, korumacılık uygulaması ile herkes kaybedecek ve dünya ekonomisi talihsiz bir düşüşe geçecektir. Bu cevabımın daha çok siyasilere korumacılık konusunda verilmesi gereken en önemli mesaj olduğunu burada belirteyim.

Türkiye'deki KOBİ'lere dünya piyasasına açılmaları için neler tavsiye edersiniz?

Türkiye'yi o kadar detaylı bilmiyorum. KOBİ'lerin küresel olarak var olabilmeleri için önemli olan koşul iş yapma kolaylığına yönelik özellikleri sağlamalarıdır. Örneğin, doğru iletişim kurabilmek için ileri düzeyde İngilizce bilinmesi faydalı olacaktır. Bunun yanı sıra ileri düzeyde internet ve diğer iletişim araçlarının kullanılması da önemlidir. Bilgi teknolojilerine ve bu bağlamda da yeni gelişen her türlü iletişim aracına açık olmak gün geçtikçe küreselleşen dünyada büyük bir fırsattır. Küresel talep zincirlerinin içinde var olabilmek KOBİ'lerin dış dünyaya erken açılmaları için bir fırsattır. İletişimin bu kadar yaygınlaşmadığı dönem-



de KOBİ'ler için uluslararası pazarlara ürünlerini sunarak küresel zincirde yer almak çok çok zordu. Türk KOBİ'leri bu konuya odaklanmalıdır.

Küresel firmalar için Türkiye'nin önemli bir pazar olduğunu sık sık dile getiriyorum. Burada hangi sektörler önemli, hangi üretimler ön plana çıkar, neler tedarik edilmeli bilinmesi gerekir. Bence TOBB ve DEİK bu konuda uluslararası firmalara eğitim vermeli. Türkiye'nin küresel tedarik zincirinin içinde yer alması her taraf için kazançlı olacaktır.

Şu ana kadarki gözlem ve deneyimleriniz doğrultusunda Türk özel sektörünü iş ve yatırım yapmada dünya ekonomi ve kültürüne adapte olmaya hazır görüyor musunuz?

Kesinlikle evet. Türk iş insanlarına bilhassa tecrübeli ve küresel ekonominin başarılı isimleriyle yakın irtibatım olup onlara büyük saygı duymaktayım. Türk girişimcileri mükemmel girişimciler ancak yeterince dış ticaret odaklı olup olmadıklarından emin değilim. Bu bağlamda KOBİ'lerin daha fazla gelişimi ve bilgi paylaşımı ile dünya sıralamasında üst sıralarda yer alacaklarından eminim. Ancak Türk girişimcilerinin Asya Bölgesi hakkında bilgi sahibi olup olmadıklarını bilmiyorum. Örneğin Çin ile büyük bir pazara açılmaları mümkün. Bugün insanlar bunun doğru olduğunu düşünüyor ancak Çin pazarının sunduğu imkânları tam olarak bilinmiyor. Önümüzdeki yıl başlayacak 5 yıllık bölge odaklı bir plan ile hareket etmek gerekir. Çin'de öne çıkan eğilim uluslararası ticarette daha fazla denge kurmaya yönelik. Bir başka değişle ihracata daha az, ithalata ise daha fazla eğilim gösterilecektir. Asıl yapılmaya çalışılan yurt içi tüketim pazarını geliştirmek ve ithalatı artırmak. Çin'in yoğun bir şekilde ithalatı geliştirdiği ve büyük bir pazar oluşturacağı dönemi dört gözle bekliyorum. Burada Türk iş dünyasının desteği önemlidir. Ve bu konuda HKTDC, Türk KOBİ'lerine oldukça faydalı bilgiler sağlayacaktır.