

DIŞ TİCARET VE TİCARETÇİLİK

18.11.2013 tarihinde gerçekleŐtirilen “Dış Ticaret ve Ticaretilik” adlı konferansın metnidir.

KonuŐmacılar

Yrd. Doç. Dr. Salih Ak(Atılım Üniversitesi İŞletme Fakóltesi Öğretim Üyesi)

Dr. Ece Pişkinsüt Őengöler(Atılım Üniversitesi İŞletme Fakóltesi Öğretim Üyesi)

Ömer Berki(Türk Dış Ticaret Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi)

Murat Evirgen(DİMEKS Gıda Sanayi Dış Ticaret Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı)

Yrd. Doç. Dr. Salih Ak: Değerli öğrenciler Dış Ticaret Vakfı'yla fakóltemiz Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümünün hazırlamıŐ olduğu “Dış Ticaret ve Dış Ticaretilik” paneline hoş geldiniz. Bugün burada teori ile pratiğin konuŐması olarak panel yapacağız. Uzun süredir üzerinde konuŐtuėumuz yapmayı planladığız bir etkinlikti bu. Fakat maalesef çeşitli nedenlerle gerekleŐtirmedik. Bugün bunu gerçekleŐtirmekten mutluluk duyuyorum. Ben panelimize baŐlamadan önce değerli konuklarımızı sizlere tanıtmak istiyorum. Ömer Berki Hocamız Dış Ticaret Vakfı'nın yönetim kurulunda görev alıyor, kendisinin devlet tecrübesi var. Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine ve dış ticaret müsteşarlığı idi o zaman. İhracat Genel Müdürlüğü görevini yapmış hocamız. Kamu sektöründe dış ticaretin görünümü ile ilgili bize bilgi sunacak, deneyimlerini paylaŐacaklar. Kendisine huzurunuzda hoŐgeldiniz diyorum. Murat Evirgen Hocamız, DİMEKS Gıda Sanayi Dış Ticaret Şirketi'nde yönetim kurulu baŐkanıdır. Orta Anadolu İhracatçı Birliği kurucu baŐkanlıėını yapmış, özel sektörde deneyimi olan, aynı zamanda çeşitli kurumlarda hocalık yaparak dış ticaretle ilgili bilgilerini paylaŐmıŐtır. Onun da deneyiminden istifade edeceğiz. Ece hocamızı tanırıyorsunuz ,onu tanıtmama gerek yok.

Şöyle bir yöntem izleyeceğiz ilk olarak ben kısaca dış ticaret teorileriyle ilgili bir bilgi sunacağım. Bunlar malumunuz olan konular ama teori ve uygulamanın yan yana geldiği böyle bir toplantıda herhalde teorik bilgilerimizi gözden geertmekte yarar olabilir diye düŐündüm. Onun için dış ticaret teorileriyle ilgili kısa bir açıklamada bulunacağım. Arkasından Ece Hocam e-ticaret çerçevesinde sunumunu yapacak. Bunları mümkün mertebe kısa tutacağız bizimle her zaman irtibattasınız ama konuklarımıza daha çok söz vererek onların bilgi ve tecrübelerini paylaŐacaėız.

Konuya girmeden önce basit bir takım istatistikler sunmak istiyorum. Türkiye gayri safi yurtiçi hâsılası 850 milyar dolar civarında olan bir ölke. 76 milyonluk bir nüfusumuz var. İhracat ve ithalatta çok büyük ilerlemeler kaydedilmiş durumda. Ben

ihracat ve ithalatın büyüklüğünü söylemeyeceğim. Kişi başına düşen gelir 10 bin doların üzerinde, hatta onu satın alma gücü haritasıyla ifade ettiğimiz zaman 15 bin dolara gelen bir gelirimiz var. Dünya ihracatındaki payımız maalesef arzu ettiğimiz düzeyde değil. Mal ticaretinde %0.83 düzeyinde gibi bir ihracatımız var. Bu son derece düşük. Hizmetler ihracatında da yine benzer bir şey söz konusu, %0.90'lar düzeyinde bir hizmet ihracat payımız var. Bu payları artırmak özellikle de ihracat payını artırmak durumundayız. İhracatın ithalatı karşılama oranı %64 mertebesinde. Bunu yukarıya taşımamız icap ediyor. Bununla ilgili olarak kamu sektörümüz ve özel sektör işbirliği içinde bir takım etkinliklerde bulunuyorlar. Devlet bir takım teşvik tedbirler uyguluyor. Bu uygulamaları panelistlerimizden ayrıntılı olarak dinleyeceksiniz.

Dış ticarette teori ve modelleri ile ilgili bazı bilgiler vermek istiyorum. Özellikle batılı ekonomilerde kapitalist gelişme sürecine paralel olarak ticaret modellerinin de geliştirilmekte olduğunu görüyoruz. 17-18. yy. lardaki ticari hayattaki gelişmeler bir takım düşünürleri bunun teorisini yapmaya götürmüştür. Merkantilizm terk ediliyor ve serbest dış ticaret diyebileceğimiz akım başlıyor. Bu akımın teorileştirilmesi Adam Smith'in "Mutlak Üstünlükler" teorisinde somutlaşıyor. Mutlak üstünlükler teorisi esas itibariyle mutlak maliyetlere de dayanıyor. Hangi ülke bir malı daha ucuza getiriyorsa o malı ihraç etmenin buna mukabil görel olarak daha pahalı ise ithal etme. Ancak bu durumda bir ülke her iki alanda da mutlak üstünlüğe sahipse bu durumda dış ticaret ortaya çıkmayacaktır. Fakat gerçek hayatın bilgileri böyle değil. Olguyu doğrulamıyor. Çünkü görel üstünlüklere göre de ticaretin geliştiği ticari hayatın şekillendiğini görüyoruz. İşte bunun teorisini Adam Smith'den yaklaşık kırk yıl sonra David Ricardo geliştiriyor. Karşılaştırmalı üstünlük olarak nitelendirdiğimiz bu teori esas mali iş gücünü görel olarak belirleyene dayanıyor. Yine maliyetlerle ilgili bir yapısı var. Buna göre ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mal varlığında uzmanlaşmalı, o malı ihraç etmeli, görevli olarak daha pahalıya mal ettikleri malları ise ithal etmelidir. Bu teori de Adam Smith'in teorisi gibi iş gücü emeğine dayanır. Yani sadece iş gücünü üretim faktörü olarak algılamaktadır. İş gücü dışında sermaye gibi, bilgi gibi, toprak gibi başka üretim faktörleri olduğu için bunların da hesaba katılması gerekir. Ayrıca hem mutlak üstünlük teorisi hem karşılaştırmalı üstünlük teorisi "emek-değer teorisi" olarak isimlendirdiğimiz bir teorik yapıya dayanıyor. Bu eksikliklerden hareketle "faktör donatım teorisi" dediğimiz Heckscher Ohlin tarafından 20. yy. başında geliştirilen teori ortaya atılmıştır. Burada özellikle şu noktaya vurgu yapmak isterim; her ülke nisbi olarak daha fazla sahip olduğu üretim faktörünü daha yoğun olarak kullanılan mallar üretip ihraç eder, bunun aksini de ithal eder. Yani burada dış ticareti belirleyen ana etmen ülkelerin sahip oldukları faktör zenginlikleri ve her bir üretim alanındaki üretim yoğunluklarıdır. Bu teori çerçevesinde dış ticaretin şekilleneceğini öngörüyor. Basit bir örnek vermek gerekirse bir ülke sermaye yoğun mallar üretiyorsa bu sermaye yoğun malları ihraç etmeli, buna mukabil diğer malları ithal etmelidir. Fakat enteresan bir şekilde sizin bildiğiniz gibi leontief paradoksu bunun aleyhinde bir görünüm sergiliyor. Yani Amerika sermaye yoğun mallar üretmesine rağmen işgücü yoğun malları ihraç ettiğini görüyoruz. Bu enteresan bir bilgi. İşte faktör donatım

teorisinin bu eksikliğini tamamlamak üzere “nitelikli iş gücü teorisi” ortaya atılıyor. Mutlak üstünlük, karşılaştırmalı üstünlük ve faktör donatıma dayalı teoriler klasik teorilerdir. Faktör donatımı bir anlamda klasik teorinin doruğu diyebileceğimiz, en üst noktası diyebileceğimiz bir yapıyı sergilemektedir.

Dediğim gibi faktör donatım teorisi, nitelikli iş gücünü göz önüne almadığı için yani iş gücünün homojenliği gibi bir varsayımla hareket ettiği için leontief paradoksu gibi bir takım paradoksal durumlarla karşılaşılıyor. Bunun üzerine Keesing adında bir iktisatçı “nitelikli işgücü teorisi”ni geliştiriyor. Nitelikli iş gücü beşeri sermaye yatırımlarına dayanan ve bunun başında da eğitim ve sağlık gibi harcamalar var tabii. Nitelikli iş gücü bakımından zengin olan ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı mallarda uzmanlaşır ve bu malları ihraç ederler. Bu teori üzerine yapılan ampirik bulgular, bu teorik çerçeveyi büyük ölçüde doğrular niteliktedir. Yani nitelikli iş gücüne sahip ülkelerin bunları ihraç ettiği. Burada nitelikli emek-yoğun mallarla sermaye-yoğun malların aynı mallar olduğu gibi bir yapı göz önünde. Nitelikli iş gücü teorisini ele almak “neo-faktör donatım teorisi” olarak da isimlendiriliyor. Teknolojik gelişme dediğimiz olgu tabiatıyla sabit bir olgu değil sürekli teknolojik gelişmelere tanık oluyoruz. Ama faktör donatım teorisi statik bir yapı olduğu, teknolojik gelişmeyi bir veri kabul ettiği için eleştirilmiştir. Burada buna karşı “teknoloji açığı teorisi” geliştiriliyor ve esas itibarıyla yenilikçi firmaların faaliyetleri büyük ölçüde göz önüne alınıyor. Yeni mallar, yeni üretim teknikleri devreye giriyor ve bu çerçevede dış ticaret şekilleniyor. Tabii teknolojik gelişmeyle AR-GE harcamaları arasında yakın bir ilişki olduğu bildiğimiz gerçeklerden bir tanesi. Avrupa Birliği ülkelerinde %2 civarında. Yani AR-GE harcamaları toplam GSYİH payları %2-%2,5 mertebesindeyken, bizde bunun %1'in altında olması(0,84) olduğu görülüyor. Herhalde kamunun ve özel kesimin en çok önem vermesi gereken hususlardan biri de bu olacaktır.

Ürün devreleri modeli bu da yine 60'lı 70'li yıllarda geliştirilmiş olan eski model. Burada her ürünün bir yaşam döngüsü var. Bir mal yeni bir mal olarak piyasaya çıkıyor sonra olgun mal haline geliyor, daha sonra standart mala dönüşüyor. Firmalar bu yeni malları önce iç pazara yönelik olarak gerçekleştiriyorlar. Arkasından bunun geliştirilmesi ile birlikte ürün belli bir olgunluk düzeyine erişiyor ve ihracat başlıyor. Ama ürünü geliştiren teknoloji hala tek firmanın elinde. Bir süre sonra üretim teknolojisi standartlaşıyor, diğer ülke firmaları tarafından tahrip ediliyor ve böylece ürün döngüsü çerçevesinde dış ticaret şekilleniyor.

Tercihlerde benzerlik hipotezinden biraz bahsetmek gerekirse, burada ticareti belirleyen temel unsurun üretim maliyetlerinden çok ülkelerin zevk ve tercihlerinin benzerliğidir. Ülkeler zevk ve tercihler bakımından benzer ülkelerle ticaret yapmaktadır. Burada daha önceki modellerin arz yönünü yani arza vurgu yapmalarına karşı burada talebin ön plana çıktığını görüyoruz. Zevk ve tercihleri belirleyen temel etkenin de esas itibarıyla gelir düzeyi olduğu, yani bu modele göre ülkeler gelir ve tercihler bakımından benzer ülkelerle ticaret yaparlar.

Ölçek ekonomileri hipotezi dediğimiz önemli bir hipotez daha var. Burada içsel ölçek ve dışsal ölçek ekonomileri arasında bir ayırım yapılıyor. Ölçek ekonomilerinden istifade eden firmalar maliyetlerde büyük avantaj sağlıyor. Dolayısıyla firmaların cesareti, büyüklüğü, ortalama maliyetin düşmesinde büyük etken olduğu için bu avantaja sahip olan firmalar dış ticareti gerçekleştiriyor.

Monopolcü rekabet teorisi çerçevesinde baktığımızda alternatif modellerin homojen mal varsayımından burada ciddi bir sapma var. Farklılaştırılmış ürün, farklılaştırılmış mal şeklinde yeni bir olgu söz konusu. Mallar, yapıları, markaları, şekilleri, renkleri vs. itibarıyla birbirlerinden farklı. Dünya ticaretinin de büyük kısmı bu mallarla gerçekleşiyor. Burada tabii endüstri içi ve endüstri dışı ayırımı yapılıyor. Endüstri içi, aynı endüstri mal ve hizmetler; yani bir ülke hem otomobil ihraç ediyor hem ithal ediyor. Bu endüstri içi ticaretin bir örneği. Ama alternatif modeller endüstriler arası ticarete vurgu yapmaktaydı. Burada ölçek ekonomileri büyük önem taşıyor. Ölçek ekonomilerine sahip olan firmaların avantajlı olduklarını zaten söyledik. Teşekkür ediyorum ve sözü Ece Pişkinsüt Hocamıza bırakıyorum.

Dr. Ece Pişkinsüt: Ben sizi biraz rakamlarla uğraştıracağım. Dış ticaret denildiğinde aklımıza her zaman için ithalat, ihracat, uluslararası ihracat terimlerinin hepsi geliyor. Ama gerçekten bu konuda ne durumdayız, ülkeyi nasıl değerlendiririz, biraz ondan bahsedeceğim ben. Günümüzde artık uluslararası ticaret denildiğinde biliyoruz ki küreselleşme, gümrükler, ithalat, belgeler, gümrükte yapılacak işlemler, hukuki işlemler gibi birçok işlerimiz var. Bunların çerçevesinde kısaca dış ticareti daraltacak olursak uluslararası pazarları etkileyen faktörlerden başlayacağım. Bunlar beş ana başlıkta toplanıyor en önemlisi küreselleşme zaten 1980 yılındaki küreselleşme başlangıcıyla birlikte dış ticaret net bir şekilde başladı. Ondan evvel Türkiye zaten dışa kapalı bir ülkediydi. Diğer ülkeler de kendi aralarında çok fazla ticaret yapamıyorlar. Küreselleşmenin etkisiyle artık biz diyoruz ki dünyanın ülkeler arasındaki sınırı tamamen kalkmış durumda. Yani biz rahatlıkla bütün ülkelere ulaşabiliyor tüm ülkelere mal getirip mal gönderme ithalat-ihracat yapabiliyor durumundayız. İkinci etmen endüstridir. Endüstrinin yapısı, içinde bulunduğumuz durum, sektörlerimizin yapısı, bunların hepsi uluslararası pazarlarda yer almamızı etkiliyor. Dışa açılmamızı etkiliyor.

Bir diğer önemli faktör de girişimciler ki zaten dış ticaretin en önemli kişileri girişimcilerdir. Bu yüzden de gitgide girişimci sayısı arttıkça yurtdışı pazarlarına açılmak isteyen firmaların sayısının arttığını görüyoruz. Küreselleşme sonucu oluşan tek pazarda bunun sayesinde ülkeler arasındaki sınırın kalktığını ve tüm ülkelerin de dış ticarete yöneldiğini söylemiştim. Teknolojinin ilerlemesi bilginin daha hızlı yayılması, aradaki sınırlar kalktı, herkes daha hızlı görüşebiliyor. E-ticaret dediğimiz olay başladı internet üzerinden. Karşı tarafla daha hızlı bir şekilde yazışıyoruz. Faks, telefon bunlarla uğraşmadan direkt saniyeler içerisinde karşı tarafa bağlanabiliyoruz. Peki bunun yaygınlaşması ile biz tüm dünyadaki talebi karşılayabiliyor muyuz? Tüm

dünyadaki talepleri karşılayamıyoruz ama karşılamak için de gün geçtikçe sürekli yeni işlemler, yeni fikirler ortaya koyuyoruz. Türkiye'deki en önemli lokomotif diye tanımlayacağım Türkiye için önemli bir yere sahip olan kobilerimiz var. Kobilerin Türkiye'deki ve dış ticaretteki yerinden kısaca bahsedeceğim ama Türkiye'nin sizce ne kadarı kobi? Ülkemizdeki işletmelerin %99.9'u kobi arkadaşlar. Bunların çoğu da %95'inden biraz daha fazlası aile işletmesi. Bu nedenle zaten kobi olarak kalmayı tercih ediyorlar. Onları istatistikler üzerinden değerlendirecek olursak zaten %99.9'u kobi ise çoğu istatistik bunlar sayesinde elde ediliyor. 2012 yılı istatistiklere göre ki bunlar en son veriler, ihracatın %62.6'sını kobiler gerçekleştirmiş, ithalatın ise %38.5'ini. Bu demek oluyor ki ülkede çoğunlukla imalat ticaret gibi bir sürü sektörde faaliyet gösteren kobiler, yurtdışı pazarlarına çoktan açılmış ve yurtdışı pazarlardan da Türkiye'ye getiriyi çok yüksek oranda sağlıyorlar. Sektörel bazda baktığımızda ihracatın %56.8'i sanayi sektöründe, yine sanayi sektöründe ithalatın %53.5'i gerçekleştiriliyor. Ticaret alanına bakacak olursak da; ihracatta ticaretin payı %39.1 yani sürekli elimizdeki üretimi, imal ettiğimiz, değer sağladığımız ürünlerin tamamını veya tamamına yakınına ihraç edebiliyoruz. Çünkü büyük bir kısmı bizim için önemli bir gelir sağlıyor. Ancak girişimin ana faaliyetlerine ve çalışan sayısına göre baktığımızda sanayi ve ticari alanda 250 çalışandan az olanlar kobi diye nitelendiriliyor. Eylül 2012 dış ticaret verilerine bakacak olursak ki bu Eylül 2013-Eylül 2012 karşılaştırmasıdır. Eylül 2013'de belirlenen ihracat ,geçen senenin aynı ayına göre %1.3 artarak 13.121 milyon dolar olmuş. Yani gitgide her geçen sene bizim ihracatımızda artış var. Ancak ithalatta da bir artış var %3.5. Nedense ihracattan daha fazla. Önemli mi? Önemli ama gene bir aması var. 2012 yılında en çok ithalat ve ihracat yapan ülkelere dikkat çekecek olursak kısaca ihracatta Almanya, Irak, İngiltere ve Rusya başı çekmekte. İthalatta da bildiğiniz gibi Çin büyük bir pazar bizim için, Rusya, Almanya ve İtalya yine ithalat pozisyonunda yer alıyor. Gördüğünüz gibi benzer ülkelerle hem ithalat hem ihracat yapıyoruz. İngiltere ve Irak yine ithalat yaptığımız ülkeler arasında var ama aşağı sıralarda. Gelelim biraz önceki amaya. sizce bir ülkenin dış ticaretini değerlendirirken sadece ithalat ve ihracat değerlerine bakmak yeterli mi?

Cevap: Hayır, milli gelir hâsılatına da bakmamız gerekiyor. Enflasyon arttığı zaman ithalat ve ihracat olarak değerlendirirsek ülkedeki ekonomik gelirlerin oranlarındaki yükselmeyi de görmek gerek aynı zamanda.

Dr. Ece Pişkinsüt: İthalat ve ihracat değerleri kapsamında bakacak olursak sadece bu değerleri bilmemiz yetmiyor. Önemli olan bizim ithalatımızın ne kadarı ihracatımızdan karşılanmış. Yani bizde ithalatımız ve ihracatımızdan değer olarak fazla olabilir. Ama biz gerçekten yaptığımız ihracatların sonunda ithalatımızı karşılayacak bedelde, büyüklükte bir değere sahipsek ithalat-ihracat dış ticareten dolayı bir sorunumuz ortaya çıkacak ama bu aşamada ithalatın ihracatı karşılama oranı çok büyük önem taşımakta. Türkiye'de de 2012 Eylül ayında bu oran %65 imiş, 2013 Eylül ayına geldiğimizde %63.6'ya gerilemiş. Bu demek oluyor ki ihracatımız ne kadar artsa da ithalatımızdaki artış bizim ihracatımızın onu karşılmasına

yetmeyecek durumda. Miktar bakımından farklılaşıyor. Gelelim dünya ticaretinin hızına yetişebiliyor muyuz sorusuna. Artık yetişmeye çalışıyoruz. Çünkü eskiden “aman o ülkeyi bulduk şu ülkeyi yakaladık, şununla mı ihracat yapsak bununla mı ithalat yapsak” diye aranırken, fiyat araştırmasına çalışırken çok büyük zaman kaybediyorduk. Şimdi e-ticaret diye bir kavram çıktı. Bu sayede dış ticaretin e-ticarete dönüşmeye başladığını veya onun yanına yardımcı olarak daha hızlı hareket edebileceğimiz, ülkelere, firmalara tüketicilere daha hızlı ulaşabileceğimiz bir e-ticaret kavramı ortaya çıktı. 2005 yılının sonundan itibaren çıkmaya başlamıştı ama yaklaşık 2010’dan itibaren çok yoğun bir şekilde hem şirketler hem bireyler olarak kullanılmaya başlandı. O zaman teknolojinin hızla ilerlemesi firmaların maliyetleri azaltma çabaları ve müşteriye daha hızlı ulaşma ki onların bu taleplerini daha hızlı bir şekilde karşılayabilme amacıyla e-ticarete bütün firmalarımız çalışmaya başladı. Türkiye’deki e-ticarete kısaca bakacak olursak; Türkiye’de yaklaşık 35 milyon internet kullanıcısı var. Toplam nüfusa oranı %48 bu sayıyla dünyada 12. sıradayız biz. Tabii bu internet kullanıcısının hepsi sermaye ticareti yapmıyor. Facebook falan da bunun içinde mevcut. 35 milyon internet kullanıcısının 24 milyonu da facebook üyesi. 2012 yılı sonunda baktığımızda Türkiye’de yaklaşık 32 bin firma e-ticaret yapıyor. Hepsinin başarılı olduğunu söyleyemeyiz ama sonuçta yapıyor. 2015 yılında bu rakamın 70 bine yükselmesi bekleniyor. Bunun sebeplerinden bir tanesi de yeni çıkan ticaret kanununda yer alan işletmelerin web sayfalarına sahip olması, bunların üzerinden çalışmalarının devam ettirmesi kanunu. İşlem adet ve tutarlarına bakacak olursak; sadece aklınızda yer etmesi için 2012 yılında e-ticareti kredi kartları üzerinden yapılan harcamalarla değerlendirildiği için bu değerlendirme 2011 yılında yerli kartların yurtiçi-yurtdışı kullanımında yurtiçine bakalım biz. 98 milyon 217 bin 793 adet işlem yapılmış. Bunun getirisine bakacak olursak 16 milyon 553 bin 800 liralık bir işlem tutarına sahip. Bu 2012 yılına geçtiği zaman kredi kartlarındaki yurtiçi işlem sayısı 128 milyon kusura çıkıyor. Bunların getirisi de 22 milyon 882 bin lira. Bunlar küçümsenecek rakamlar değil. Hatta yakında dış ticaret gelirlerine bile yavaş yavaş rekabet konusunda başa baş gidecektir. Çok değişik bir veriyi de paylaşmak ve sunumumu bitirmek istiyorum. Dünyada 60 saniyede ne olduğunu internet üzerinden buldum. İnternette 60 saniyede yaklaşık 98 bin tweet atılıyor. Flickr’da 6607 fotoğraf ekleniyor. Fire fox’dan 1700 indirme yapılıyor, youtube’den 600 video indiriliyor. 232 bilgisayara virüs bulaşıyor. Google kârına 75 bin dolar ekliyor ve 12 web sitesi hackleniyor. Gördüğünüz gibi 60 saniye deyip geçmeyin 60 saniyede internette hızdan kaynaklı bir sürü olay gerçekleşiyor. Dış ticaretin de artık yavaş yavaş e-ticaretle birlikte günümüzde daha çok yer etmeye başlayacağını ve kazançların artacağını düşünüyorum. Dinlediğiniz için teşekkür ediyorum.

Ömer Berki: Sizlere çok teşekkür ediyoruz. Türk Dış Ticaret Vakfı’yla Atılım Üniversitesi öğrencilerini bir araya getirdiğiniz için teşekkür ediyorum. Hepinize saygılar sunuyorum, öğrencilerimize sevgiler sunuyorum. Bölümü dış ticaret olan öğrencilerimize benimle aynı mesleği seçtiğiniz için iyi bir seçim yapmışsınız diyorum. Ben 1968 yılında Ankara Hukuk Fakültesi’ne girerken dış ticaretin d’si bile yoktu. Bize ticaret hukuku derslerinde hocalarımız deniz ticaret hukukunu anlatırdı. Biz de

gemiyle ticaret demek ki böyle oluyormuş derdik. Yani sadece nosyonumuz deniz ticaret hukuku bilmekdi. Ama şimdi son derece derinleşmiş, lojistik hukuku dahi bir dal olarak karşımıza çıktı. Dolayısıyla yeni bir meslek olmakla birlikte yükselen bir mesleği seçtiğinizi size ifade etmek istiyorum. İşletme, sivil havacılık işletmeciliği muhakkak önü açık modern meslekler. Bu daha ziyade dış ticareti seçmiş olan arkadaşlarımıza deneyimlerimizi aktaracağız. Belki ayrımcılık olacaktır ama işletme ve sivil havacılığı seçen arkadaşlarımız da bir miktar imrendiririz diye düşünüyorum. Ben 1973 yılında girdim devlete. 2003 yılında emekliye ayrıldım. Dış ticareti çok iyi bilen insanlar iş başına geldiği için baktım ben yetersiz kalacağım emekliye ayrıldım. İyi bilen insanlara bırakalım dedim. İyi bilen insanlar şimdi devam ediyor. 30 yıl öyle, 10 yıl da Dış Ticaret Vakfı bünyesinde eğitim faaliyetleri. Yani yaklaşık 40 yıldır dış ticaret geçmişim var. Hocamın da uygulamada 40 yıllık bir deneyimi var. Dolayısıyla size 80 yıllık bir deneyimi aktarıyor olacağız.

Bizim şöyle bir formatımız var, üniversitelerde yapıyoruz. Bugünkü katılımın da çok hoş olduğunu söylemek istiyorum. Bizim için nitelik çok önemli ama nicelik de iyi olunca daha bir heyecanlanıyor insan keyif alınıyor, memnun olunuyoruz. Size arada sorular falan soracağız. Bilen veya yakın bilen arkadaşlara da birer hediyemiz olacak. Sıkılmış olabilirsiniz bazıları ama sonuna kadar bekleyip çok önemli bir işiniz yoksa sıkıcı bilgiler, sıkılmaya geçecek bilgiler edindim. Bunun muhasebesini yapın. Sıkılmaya geçecek bilgiler edindim deyip bu iş fena değişmiş dersiniz sonuna kadar beklemenin de mükâfatını almış olursunuz.

Biz vakfımızda eğitimi 3 alt ayırım yapıyoruz. Teorisi var, uygulaması var. Bir de dış ticaret kültürü diye bir şey var bizim formatımızda. Dış ticaret kültürü bizim eğitimlerimizin yaklaşık %10'unu kapsıyor. %80'i uygulama %10'u da teori. Dolayısıyla %80 ağırlık uygulama. Dolayısıyla gerçek yaşam. Asıl bugün üzerinde durmak istediğimiz şey dış ticaret kültürü. Dış ticaret kültürü nedir? Sizi nerede vezir eder, nerede rezil eder? Onları anlatmaya çalışacağım. Rezil tabiri belki kaba bir tabir. Ama jargon öyle, hem rezil eder hem vezir eder diye konuşulur ya, onun için öyle dedim. Diyelim ki mesela arkadaşınız akreditifi çok iyi bilen biri. Ersin piyasada müthiş akreditifçi olarak isim yapmış olabilir. İş Bankası, Halkbank veya başka bir bankada. Akredifi üslenilen yoktur. Ama Ersin sadece akreditif biliyorsa ünü Akreditifçi Ersin diye çıkar ve hiçbir zaman Dış Ticaretçi Ersin olarak anılmaz. Hedefiniz şu olmalı; karşınızda nitelikli bir öğretim kadrosu var, her derse girin hiçbir dersi kaçırmayın, her kelimededen bir şey öğrenmeye çalışın. Ersini nasıl dış ticaretçi olarak ünlendirebiliriz piyasada? Dış ticaretin kültürünü de bilmesi halinde Ersin ancak ünlenebilir. Aksi takdirde benim dediğim gibi Akreditifçi Ersin olarak kalacaktır. Bu durumda ne olacaktır, Ersin dış akreditifi iyi bilir, iyi de bir dış ticaretçidir kendisi. İşte ben size nasıl iyi dış ticaretçi olunur, iyi bir dış ticaretçi olarak nasıl ünlenebiliriz? Onu ipuçlarını vermeye çalışacağım. Bunu verirken de belli bir kronolojik sıra olsun diye Cumhuriyetin başından alayım dedik. Ekranda görüyorsunuz Atatürk'ün imzası olan bir metin koydum buraya Osmanlıca'yı sevdiğim için Osmanlıcasını yani eski Türkçesini okuyalım "ihracatın bilâ-kayd u şart serbestisi

ve heyet-i icrâiyeden ma'da hiç bir makam bu serbestiyeti ihlâl ve salahiyetdar olmayacağı takarrür etmiştir.” Bugünkü Türkçedeki tercümesi “İhracat hiçbir makam ve merci tarafından yasaklanamaz, engellenemez”. Bunu ne zaman imzalıyor Atatürk ve arkadaşları? 23 Nisan 1920’de, meclisin kurulmasından sonra Bakanlar Kurulunu oluşturulduktan sonraki 4 numaralı karar. Eğer tezler falan yapıyorsanız başlı başına bu sizi bir teze götürecek söylemdir. Bunu bu şekilde algılamazda, not etmenizde fayda var. Hem dış ticaret kültürünü nasıl geliştiririz hem de belki bazı tez konularını kafalarda nasıl yol gösteririz, o konularda da da ipuçlarını vermiş olacağım.

19 Mayıs’ta İstiklal Savaşımız başlıyor. Kurtuluş Savaşı’nın ortasında ihracatla ilgili bir karar alınıyor. Bu beni çok duygusal yönden etkileyen bir şeydir. Bir ara ben genel müdürdüm Dış Ticaret Müsteşarlığı’nda. Bunu Eximbank’tan bir arkadaşımız bulmuş idi. Sayın genel müdürüm şöyle bir şey var dedi: Paralar bulduk ve bunu siyah bir tahtaya yazdım hala duruyor İhracat Genel Müdürlüğü’nün girişinde bir panoya yazdım. Bu laf çünkü beni çok etkilemişti. Ondan sonra ne oldu? 1920’lerde 30’larda Türkiye’nin sanayileşme okulları olan Etibank, Sümerbank gibi kuruluşlar ortaya çıktı. Yine hepsinde büyük Atatürk’ün doğrudan katkısı vardır. Bir soru TSKB’ler kuruldu. TSBK nedir? Zor bir soru ama hediye sorusu. Bunu bilmeniz biraz güç belki. Tarım Satış Kooperatifleri Birliği kuruldu. Bu nedir diyeceksiniz belki. Fiskobirlik, Tarış, Çukobirlik 80’lere kadar Türkiye’nin üretiminde ve ihracatında çok ağırlıklı olan kurumlardır bunlar. Size yine tez konusu, tarım satış kooperatifleri birlikleri -biraz da belki dramatik bir laf- bu hale nasıl geldi diye bir başlık atıp tarım satış kooperatiflerinin çöküş sürecini de inceleyebilirsiniz. Müthiş bir sistemdi ama maalesef partizan tutumlar bu kurumları bugünkü boynu bükük noktalara getirdiler. Hala bunlar var ama eskiden olduğu gibi ağırlıkları maalesef fazla kalmamış durumda.

Ben bir ara Fiskobirlik Yönetim Kurulu üyesiydim 1980lerin ortasında. Fiskobirlik Giresun’da, Sagra Ordu’da. 40 km mesafe vardır aralarında. Fiskobirlik ve Sagra hemen hemen aynı işi aynı üretimi yapıyorlardı miktar olarak. Sagra 3000 kişiyle yapıyordu Fiskobirlik 8000 kişiyle. Bu şekilde tarım satış birlik kooperatifleri birlikleri çok yıpratıldı. İşte dış ticaret kültürü açısından bunları da küçük bir alt başlık olarak bilmenizde fayda vardır. İhracatçılar malum bugünkü sistemin çok önemli aktörleri. Yine ilk defa 30’lu yıllarda büyük Atatürk’ün imzası bulunan Rusya’ya canlı hayvan ihracatını kontrol etmek amacıyla kullanılan “Şark Vilayetleri Canlı Hayvan İhracatları” olarak Erzurum’da kuruluyor. Ondan sonra bugünkü noktaya geliyor. Bugünkü noktaya geliyor derken tüm ihracat artık gümrük beyannameleri ihracatçı birliklerine gidiyor. Oradan onay alınıyor, ondan sonra ihracat yapılıyor.

İhracatçı birliklerinin ihracat içindeki önemli aktörlerden bir olduğundan bahsettik. Mali yapılarından bahsedeceğim size biraz. Ama onu anlatmak için geçen sene ihracatımız ne kadar oldu onu bilmeniz lazım. 2012 yılında Türkiye’nin ihracatı nedir? 152 milyar dolar oldu. 150 milyar dolarlık ihracatın tamamı ihracatçının elinden geçti. Binde bir nisbi aidat alır bu birlikler. Dış ticaretle ilgili bilmeniz gereken küçük bilgiler ama bir yerlerde işinize yarar. Binde bir yani 150 milyon dolar. Türkiye’deki 13

ihracatçı birliğinin kazancı var. Yani küçük bir odalar birliği daha doğmuş durumda. Gerekli mi gereksiz mi Őuan konusu değil . Ama böyle bir gerçek var. Bunları yine bilgi portföyünüzde de bulundurmamızda fayda var diye düşünüyorum.

İkinci Dünya Savaşı'ndan 1980'lere kadar, ihracatın ithalatı karşılama oranı- yurtdışında da görev yaptım ticaret müşaviri olarak- meslektaşlarıma bana ilk sordukları sorulardan biridir. "Türkiye'de ihracatın ithalatı karşılama oranı nedir" diye sorarlardı. Taş çatlasa develüasyonların etkisiyle %70 oldu ama %55-60 bandında devam eder. Bu son derece sıkıntılı bir orandır. Bizim 1946 yılında tarihte ilk ve son defa olarak %180 olmuştur ve sonra bir hayal olmuştur. Bugün %180 olsa muazzam bir şey, hayal bile edilemez. Suudi Arabistan'ın falan öyle Rusya'nın öyle malum. Almanya'nın bile %120. Suudilerin niye öyle olduğu, Rusya'nın niye öyle olduğu malum, onlar atipik ticaret ülkeleri ama tipik olanları Hollanda, Japonya, Rusya %110 ile %120 arası. Türkiye'de ihracatın ithalatı karşılama oranı en düşük ne zaman oluşmuş? 1970'li yılların ortalarında %28-29 civarında oluşmuş. Bunları benim işime de yarayacak diye düşünebilirsiniz. Atılım Üniversitesi gibi ağırlığı olan bir üniversitenin önemli bir bölümü uluslararası ticaret bölümünden mezun olmuştunuz. Bu bölümü bitiren ve hocalarımızın da bahsettiği bir öğrenci -hakikaten de parlak olan bir öğrenci- orada konuşurken geçen yılki dış ticareti kabaca dahi olsa bilemezse bu hocama kadar gelecek bir sıkıntıdır. Onun için arkadaşlar çok basit. TÜİK'in sitesine gireceksiniz. İthalata bakacaksınız 235-236 milyar dolar. Bu tür verileri bilmeniz lazım. Dış ticaret kültürü dediğimiz bizim verisel anlamda bu. Ama mesela Şunu da bilmeniz lazım; bavul ticareti. Türkiye'de bavul ticareti ne olmuştur, nasıl olmuştur? Bavul ticareti 90'ların ortasında nasıl gelişmiştir ve Türkiye'de bir yalama edilmiştir, bunları da bilmeniz lazım. Bavul ticareti Şöyle anlatabilirsiniz; maliye bakanlığının özel fatura ile yapılan ihracatıdır, özel fatura düzenlemesi vardır. Özel faturayla yaptığınız bavul ticareti dahilinde işleme izin belgelerinin kapatılmasında kullanılır. Hiç önemli değildir dış ticaret kültürü açısından. Bu bilgi uygulama açısından çok önemlidir ama dış ticaret kültürü açısından önemli olan bavul ticareti Türkiye'de nasıl yalama edilmiştir. Yine istatistiklere bakacaksınız ve 1999'da klasik ihracatımızın 27 milyar dolar olduğunu bavul ticaretinin ise -ayrı bir kalemde tutuluyor- 27 milyar dolar normal ihracatı olan bir ülkenin bavul ticaretinden kazandığı para 10 milyar dolar olduğunu göreceksiniz. Yani atipik bir ticaret tarzının neredeyse tipik ticarete tarzını yakalayacağını göreceksiniz. İşte o zaman ne olacak yine dış işleri kültürü adına bir şeyler daha öğrenmiş olacaksınız. O halde politikacılar bir şeyler biliyor ama bir yandan da bu işleri pespaye haline getiriyor diyeceksiniz.

Serbest bölge güzel ve dünyanın her yerinde var. Çok önemli mekanizmalar ama Türkiye'de Sakarya bölgesinin çevresinde bir Lüksemburg kadar yerin politikacıların baskısıyla nasıl serbest bölgeye çevrilme teşebbüsüne maruz kaldığını, tacize maruz kaldığını bileceksiniz. Serbest bölgeye yapılan ihracat normal ihracat gibi yapılacak falan bunları bilin. Uygulamaya geçtiğinizde teorik bilgi olarak ama lütfen işler nasıl gevşetiliyor onları da bilin ki o zaman daha fazla kendinizi dış ticaretçi gibi hissedebilirsiniz.

Daha sonraki yıllarda ithal ikamesi diye bir sistem çıkmış. İthal ikamesini uygulamak için Türkiye'nin veya uygulayan ülkelerin en önemli enstrümanı nedir? Yurt dışından ithal edeceğine bir ürünü yurtiçinde üreteyim ve bu şekilde ben rekabetsiz ortamda iç sanayimi geliştireyim. Bunu nasıl sağlamaya çalıştılar? Yüksek vergi duvarlarıyla oluşturulmaya çalışılmış. O zaman da rekabetsiz bir ortam olmuş. Burada altına bir devlet büyüğünün Barbaros Şansal bir lafını koydum. Barbaros Şansal'ı tanıyorsanız herhalde bir gün dedi ki "bu ithal ikamesi yüzünden 80'li yıllardan önce Türkiye 60'lı ve 70'li yıllarda yürüyen çamaşır makineleri, yürümeyen arabalar imal etmiştir" demiş. Bu tabii acıtıyor insanın içini. Ama ben o yılları yaşamış bir insan olarak annemizin herhalde şöyle seslendiğini hatırlıyorum "Oğlum Salih çamaşır makinesi yine koridora çıktı, şunu bi it tekrar yerine." Arçelik tek adamdı. Çünkü korunuyordu. Ben sermaye düşmanı falan değilim. Türkiye rekabete açılana kadar hep yürüyen çamaşır makineleri sundular. Çünkü rakip yok, rekabetsiz ortam. İşte ithal ikameci politikalar dediğimiz yüksek gümrük duvarlarını ülkenin gelişmesini önledi maalesef. Ondan sonra ne oldu, tam rekabete açıldığımızda-benim için gümrük birliğidir- herkesin dilinde olan İngiltere piyasasında Beko'nun bir numara olduğu, Beko'nun büyük ihracat yaptığı dönem. Demek ki rekabete açılınca işler biraz daha düzelecekmiş ki düzeldi. 80 yılında ne oldu? Meşhur 24 Ocak kararları liberal politikalar, dış ticarete liberal politikalar, iç ticarete liberal politikalar derken dış ticaret sermaye şirketleri diye model kuruluyor. Ondan önce şunu söyleyeyim 80 hükümeti de dahil ondan sonra gelen bütün hükümetler bugünkü hükümette dahil hükümet programlarına şunu yazdılar; Türkiye'nin kalkınması ihracat odaklı olacak. Yani ihracat kalkınmanın temeli olacak. Buna bağlı olarak da bir takım tedbirler geliştirdiler. Devlet yardımları olsun Eximbank'ın kuruluşu olsun, Eximbank'ın imkanlarının geliştirilmesi olsun, bir sürü mekanizmalar girdi işin içine. Ama bunların içinde benim çok önem verdiğim bir mekanizma daha var: dış ticaret sermaye şirketleri. Bunlardan bir örnek verebilir misiniz bana? Exsa mesela, Sabancı'nın ihracatçı firması Koç'un ihracatçı firması Ram, Tekfen, Yaşar Dış Ticaret gibi firmalara dendi ki; her kim ki 50 milyon doları geçkin ihracat yapar, ben bu firmalara dış ticaret sermaye şirketi unvanı vereceğim. Bu unvanı vermekle de kalmayacağım. Mesela devlet yardımlarında fuar teşviki normal firmaya %50 ise dış ticaret sermaye şirketlerinde %60 vereceğim. Diyelim ki gümrük işlerinde mavi hat uygulamasına tabii tutucam, işlem görmeden geçecek falan. Sonra büyüklükler daha yükselince yüz milyon dolara çekildi bu sınır. Bugün 100 milyon doların üstünde ihracat yapan firmalara dış ticaret sermaye şirketi unvanı verildi. Bu da ihracatın yaklaşık %40'ını kapsıyor. Yani geçen seneki ihracatın 70 milyar dolarını falan bu firmalar karşılıyor. Bu firmaların adeti neydi acaba? 50-51 şirket var. Şöyle bir yapı ortaya çıkıyor; 50 bin firma var ihracat yapan. Bu ihracat yapan firmaların 50 adeti yaklaşık %50'sini gerçekleştiriyor. Geriye kalan 49 bin küsur adeti diğer %50'yi gerçekleştiriyor. İşte dış ticaret kültürü açısından hocam gayet güzel anlattı. Kobiler açısından durup düşünmek lazım. 49 bin kobi 50 tane dış ticaret sermaye şirketinin yaptığı ihracatı ancak yapabiliyor. Onun için kobiler üzerinde de ayrıca bir durmak düşünmek lazım. Sektörel dış ticaret diye bir şey kuruldu kobileri geliştirmek için. Ama istenen seviyede olamadı. Bir de modern teşvikler dediğimiz devlet yardımları var. Yine bir bilgi vereyim size. İhracatta vergi

iadesi diye bir şey sistem var. Mobilya ihracatı mesela. 1 milyon dolarlık mobilya ihraç etmişsin, sana %35 vergi iadesi veriyorum. Hayali ihracat onun için çıktı, çok cazip geldi çünkü. Tekstil ihraç edenlere %40 vergi iadesi. Mesela Murat Hocayla Salih firma kuruyorlar. 1 milyon dolarlık ihracat yapıyorlar. Taş, toprak Bulgaristan da bir yere atılıyor vergi iadesinde hak ne zaman kazanılıyor, gümrük beyannamesi onaylandığı anda. Daha kamyon Bulgaristan'da çöplüğe atılmadan merkez bankasına geliyor adam, 400 bin dolarımı rica edeceğim diyor. Çünkü ben 1 milyon dolarlık ihracat yaptım diyor. 1 milyon doların da kambiyo rejimine göre gelmesi gerekiyor. Kara parayı da 1 milyon doları da getiriyor. Ballı börek. Bundan iyisi olamaz. İşte buna uluslararası jargonda performansa dayalı teşvik deniliyor. Yani sokak tabiriyle ne kadar ekmek o kadar köfte. Performansa dayalı teşvikleri Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği kurallarına aykırıdır. Bizim koyduğumuz bir kural vardır; performansa dayalı teşvik devam ederse seni fena yaparım dedi Türkiye, Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği. Türkiye 1994 yılının sonunda vergi iadesi ile teşvik sistemini tamamen bıraktı. Modern teşvik dediğimiz sisteme geçti. Nedir bu? Ben senin cebine para koymam dedi. Sen bunu satmak için yurtdışında Almanya'da bir mobilya fuarına gittiysen orada pazarlamak için çaba gösterdiysen o fuarda on bin dolar harcadıysan ben bunun 5 bin dolarını sana veririm benim teşviğim budur dedi veya gittin İngiltere'de bir showroom açtın showromunu 2 seneliğine kira dahil elemanların da dahil ben teşvik ederim. Ama İngiltere'ye sen mobilya ihraç ediyordun diye seni teşvik etmem ben senin çabanı göreceğim dedi. İşte bunlara devlet yardımı diyoruz. AR-GE falan var bunun içinde, 13-14 tane alt ayrımı var. Şimdi bir adım daha atıldı modern döneme doğru.

Şu an bir şey geldi aklıma onu da yaşanmış bir hikâye olarak size anlatayım size. Bunu da anlatayım, diğer konferanslarda da anlattım ilk kısmı gerçek ikinci kısmı uydurma. İlk kısmı şu; 1960-63 yıllarında 11-12 yaşlarındayken Aydınlikevler'de oturuyorduk. Orada bahçeli bir evimiz var. Yan komşumuzda Afşin, benim sevgili arkadaşım, rahmetli oldu. Misket oynuyoruz, bana dedi ki Afşin: Ömer biz İzmir Enternasyonel Fuarı'na gidiyoruz dedi. Ne kadar güzel dedim, ne var orada dedim? Dedi ki Zeki Müren varmış bu sene. Sanatçılar var -Bedia Aksoylar falan-. Şimdi gerçek olan Türkiye'de bilinç bu 80 yılında. Hatta biraz daha ileri götürüyorum. Bizim dış ticaretçi olmamızda artıları eksileri vardır Özal hükümetlerinin. Ama birinci Özal hükümeti 83'ün Aralık ayıdır. Bizim dış ticarete yaklaşmamız. Biz ne zaman dış ticaretçi olmaya başlamışız 83 yılında. Rakipler kim? İtalya, Venedik Cenovalılar 600-700 yıldır tüccar ülke. Almanya rakipse veya dünya ticaretinin baş aktörüdür Almanya. 1300lerde Hansa birliğini kurmuşlar. 600 senedir dünya ticaretinin altını üstüne getiriyorlar. Çinlilerin ticareti hep biz 1980'ler diyoruz. Hayır Çinliler de İpek Yolu'nun bin yıllık hakimi. Hizmet ticareti verirken ipek yolunda onlar, kervansaraylar, hamamlar var. Mal ticaretini biz yapmadık. Şimdi sahip çıkıyoruz. İpek yolunun -Antep'i falan gördüyseniz- sadece hizmet ticaretine sahip çıkabilmişiz; otelcilik işlerine, gastronomisine. Ama mal ticareti bizde olmamış. Onlar Porselen götürmüş veya baharat götürmüş, başka bir şey getirmiş Avrupa'dan. İpek Yolu'nun hakimi

bence Çinliler. Onlar da bin senedir bu işin içinde. Dolayısıyla böyle bir ortamda biz 1983'te bu işe girmişiz. Onun için doğacılıkla bilinçlenme o zaman başlamış.

Hikayenin uydurma olan ikinci kısmını anlatayım 1961-1962 yıllarına dönelim. Bu yıllarda Almanya'nın kentinde Hannover'de Hans ve Yoahim misket oynuyorlar yine. Hans Yoahim'e diyor ki; Hannover Sanayi Fuarı 10 gün sonra açılıyor, ben oraya gidiyorum. Dünyanın en büyük sanayi fuarıdır. Cebit de o sanayi fuarının içinden çıkmıştır. Bundan 20 sene önce falan Cebit çıktı onun içinden. Ne var fuarda? Diyor ki Japonlar şöyle bir teknoloji getirmiş ona bakacağım televizyon teknolojisinde şu olmuş şuna bakacağım. Hans ve Yoahim'in sohbeti böyle. Adım kadar eminim Afşin ile Ömer'in de sohbeti Zeki Müren.

Bir de şunu söyleyeyim şanslı bir dönemde siz bu işe girdiniz. Niye şanslı bir dönemde girdiniz. Çünkü 1980'den önce reexport tabiri vardı. Hiçbir yerde reexport diye göremezsiniz mevzuatta. İthal edilmiş malın ihracı diye görürsünüz ki Türkçe karşılığı bu. İthal edilmiş malın ihracı reexport 80'li yıllarda Türkiye'de mümkün değildi. Daha doğrusu şöyle bir fikir jimnastiği yapalım: mevzuatta şöyle bir hüküm vardı "İthal edilmiş malı aynen ihracı Ticaret Bakanlığı iznine tabidir" derdi. Biz bu yüzden hiçbir ihracata izin veremezdik. Mesela bir örnek; bir Amerikalı Türk partneri ile geldi. Dediler ki Ankara'da Aydınlıkevler, Çankaya, Cebeci, Bahçeli dolmuşları var -station vagon dolmuşlar, Amerikan arabaları- Yıl 75-76, en eskisi 55 model en yenisi 70 model, dökülüyor her gün ticari olarak kullanıldığı için. Amerikalı dedi ki özellikle 55-65 arası araçlara ben talibim, siz de bu işin yetkilisiymişsiniz dedi ama yasak, mevzuata göre uygun değil dedim. Alacaklar, Amerika'da satacaklar. Mümkün değil dedim. Acaba niye mümkün değil. Mevzuat hükmünü tekrar söyleyeyim "İthal edilmiş ürünlerin aynen ihracatı Ticaret Bakanlığının iznine tabidir" bu yüzden. Arabalarda ayniyet kalmamış. Ne tampon aynı, ne direksiyon aynı, ne koltuklar aynı. Onun için Türkiye'nin 70 sente muhtaç olduğu dönemlerde belki 10-15 milyon belki 2 milyon dolarlık ihracata hayır dedik. Niye? Mevzuat. Şimdi nedir durum? Reexport ile Türkiye artık hiç ilgilenmiyor. Şanslısınız. Eskiden olsaydı reexport Hong Hong da Singapur'un tek becerisiydi. Hong Hong'un 450 milyar dolarlar ihracat geliri var. 420 milyar doları reexport ve transfer ticareti, bu büyük bir sanat. Dolayısıyla reexportta Ahmet'in verdiği Mehmet'e satıyorsun, Ali'nin malını Veli'ye veya transit ticareti. Bu iş benim hoşuma gitti, riski de az falan diye düşünürseniz bu tabi çok önemli bir aşama olur. Çünkü 2-3 sene öncenin istatistiğini vereyim; 100 milyon dolar civarında reexport ve transit ticareti yapılıyor. Onun için Türkiye'nin çok önem vermesi gereken bir alandır. Dubai 40 milyar dolar kazanıyor. Üç büyükler var; en büyüğü Hong Hong, Singapur, Dubai.

Mevzuattaki açısından da son derece artık geniş alanlara sahipsiniz. Bir Alman ne imkanlarla ticaret yapıyorsa siz de o imkanlarla operasyonel anlamda ticaret yapar hale geldiniz. Ama Alman bürokratiyle Türk bürokratinin yapısı farklı olduğu için bizde ihracatçımız ve ithalatçımız daha fazla üzülüyor, bunu da söyleyeyim. Mevzuat aynı uygulamacılar farklı olduğu için üzülme bizde daha fazla oluyor. Bir de ihracat stratejileri başladı. 98'dekinde ben de vardım pozisyonum itibariyle. Bir swot analize

dayandırdık ihracat stratejimizi. İki ana unsurda tek ülkeye bağımlılık -tekstile bağımlılık- tek ülke gurubuna bağımlılık (AB). Bunu nasıl kırarız. Bunu o zamanki Müşteşar Yardımcısı, daha sonra bakan olan Kürşat Tüzmen ile birlikte oturduk konuştuk. Komşu ülkeler stratejisi yapıldı ve Türkiye yeni bir tabirle açılım sağladı. Bugün ki komşu ülkelerle olan ihracatımız artabildi.

Bir de 2023 ihracat stratejisi diye bir şey söylendi. Orada ihracat hedefi ne konuldu biliyor musunuz? 2023 yılında 500 milyar dolar bir ihracat hedefi konuldu. Ama bugün ki ihracatın ithalatı karşılama oranı muhafaza edilerek gerçekleştirilmişse ki ben bunu İrşad arkadaşım ile gerçekleştirebilirim. İrşadla bu işi yapar mısınız? Yaparız. 1 trilyon 100 milyar civarında bir ithalata ben 500 milyar ihracatı yaparım. Ama mesele o değil. Bunu gören hükümet ne yaptı, yatırım teşviklerine yeni bir boyut getirdiler. Denildi ki en fazla stratejik yatırımlar desteklenecek. Diyelim ki x yatırımına şu şu destekleri veriyorsan, stratejik yatırım adı altında daha fazla teşvik vereceğim ki ithalatında çok büyük artış görülen ürünleri içeride yatırıma dönüştürebilelim. Onu da zaten stratejik teşvik kararına bakarsanız-stratejik yatırımların sektör ayrımı yapmaksızın ithalatında çok büyük artış görülen sektörlerde yapılacak yatırımlara stratejik yatırım denir- dolayısıyla ne yapacaklar, stratejik yatırımlarla ithalatımızı kısma çalışacaklar. Ham maddeyi dışarıdan alacağına içeriden aldırtacak. Bu rakamlara ne zaman yansır? 3 sene 4 sene 5 sene sonra yansır. Eyvah dedim ben 500 milyar dolarlık ihracat hedefi duyunca. 2023'ün ithalatı belli oldu, 1 trilyon dolar. Böyle bir şey olursa felaketimiz olur inşallah bunu önleyecek tedbirleri hükümetle alacağız. Burada bazı dış ticaret sohbeti çıkarımları yaparız. Benim söyleyeceklerim bunlar. Teşekkür ediyorum.

Murat Evirgen: Ben size özel sektör değil de kendimi anlatacağım. Bu daha dikkat çekiyor. Değerli arkadaşlarım ben matematikçiyim, Gazi Üniversitesi Matematik Bölümü'nü bitirdim. Okula giderken ben dış ticaretçi olmak istedim ve karar verdim. Abime dedim ki bana bir dış ticaret şirketi bul, mümkünse gıda olsun. Dikkatinizi çekerim. Türkiye'de gıdada en çok üretim yapan ve bunu yurtdışında satabilecek bol bir üretim var ve satabilecek konum var. Dolayısıyla ben bunu seçtim ve böyle girdim. Bu benim için benim tavrım benim veya sizin için nedir? Bir girişimcilik örneği gösterdim yani bir şey yapmak istiyorum ve o yapmak istediğim işe girmek istiyorum. Dış ticaret susmakla yapılmıyor. Oturmakla yapılmıyor, hareket etmeniz lazım. Devamlı ileride olmanız lazım, düşünmeniz lazım. Neden dolayı? Bakın biraz önce hocam örnek verdi Türkiye'nin %99'u kobi. Dünya ticareti kurumsallaşmış durumda. Türkiye'nin ticareti ataerkil kobi sistemiyle gidiyor. %50 dediğimiz profesyonel ve kurumsal yapı var. Daha Türkiye kurumsallaşmamış bu konuda, köylüyüz. Yani ama uluslararası pazara çıktığınızda bakın her tarafta kalıplaşmış kalıcı kurumsal şirketler var karşınızda. Devler var, kurtlar var, Bunun yanında en önemlisi Türkiye bayağı iyi bir yerde. İhracatımız 150 milyar dolar. Küçük Singapur ve Hong Hong 450 milyar dolar biri, 350 milyar dolar biri. İhracat yapıyor ve al satçılık yapıyorlar. Koca 70 milyonluk Türkiye ufacık bir ülkeden daha iyi değiliz ve bununla da övünüyoruz. Bilemiyorum yorumu size bırakıyorum. Bizim daha iyi bir şeyler yapmamız lazım

neden biliyor musunuz? Türkiye’de dış ticareti iyimser olarak yapabilecek insan sayısı çok sınırlı, çok az. Özel sektörle üniversite iş birliği yapmak zorunda, kesinlikle birleşmek zorunda. Siz teori olarak belki dış ticareti öğrendiniz ama uygulamada benim yanıma geldiğinizde ikinci gün sizi yollarım. Çünkü dış ticareti yanlış yaparsanız benim yurtdışında müşterilerimle diyalogu bozarsınız. Yanlış mıyım. Onu bozmamanız için benim yanıma gelip bende staj yapmanız lazım ya da o vakıfa gidip vakıfta staj yapmanız lazım. Bunun için parayı pulu düşünmeyin. Çok basit bir şey söyleyeyim. Yeğenim İstanbul’da Koç Üniversitesi’ni birincilikle bitirdi. Habertürk’te tam on aydır ücretsiz staj görüyor. Kızım Amerika’da yaşıyor, yedi ay dev bir şirkette staj gördü, bir kuruş para almadı. Dolayısıyla bu staj sizin için çok önemli. Stajları 15-20 gün değil 3 ay 5 ay yapın, bu sizin için bir kayıp değil. Dış ticaret çok gerekli bir iş, çok zevkli, çok renkli bir dünya. Çok güzel para kazanabilirsiniz. Çok da güzel para kaybedebilirsiniz. Dolayısıyla bunu yaparken benim yapmanızı arzu ettiğim tek şey bilgiyle donanmanız. Maalesef Türkiye okuma özürü bir ülke. Okuma konusunda alışkanlığımız yok. Dış ticarete ne yapacaksınız. Dış ticarete oynayacaksınız. Bunu oynarken size gerekli olan bilgi. Bu bilgiden eksik olursanız ne olur? Dış ticarete ana tema nedir? Tabi ki para. Uluslararası pazarda parayla oynayacaksınız. Amatör bir adam parayla oynasın bakalım. Güçlü olmanız lazım, bilgili olmanız lazım. Sattığınız ürünü tanımadan yurtdışına satmaya kalkmayın. Bir örnek anlatayım. 38 yıldır dış ticaret yapıyorum 74’den beri. Kıbrıs çıkartmasından sonra Kıbrıs harekâtıyla ben de başladım dış ticarete. Oraya çok güzel mallar yolladım. Bayağı ciddi büyüdüm ve ondan sonra da pat diye bir gün Kıbrıs’taki müşteri Murat Bey buradaki oteller turizme açılıyorlar dedi. Bana 1 ve 2 kişilik renkleri beyaz çarşaf takımları yolla. Hiç de hayatımda tekstille ilgilenmedim. Ama bu benim müşterim, 1 senedir mal yolluyorum. Çarşaf takımı nerede satılıyor? Tekstilin en yoğun olduğu yer Denizli’dir. Dünyaya oradan gider. Bursa da var İstanbul da var. Ben de hemen öğrendim. Denizli’de dev bir fabrikaya gittim. Güzel bir insandı ve güzel karşıladı. Hoş geldiniz ne istiyorsunuz dedi. Kıbrıs’ta oteller için 1-2 kişilik çarşaf takımı istiyorum dedim. Çok güzel, doğru yere geldiniz dedi. Beni biraz aydınlatın dedi. 1ve 2 kişilik çarşaf takımı dedim. Murat Bey biraz teknik bilgi verin dedi. Kıbrıs’ta ihale var onun için çarşaf takımı istiyoruz dedim. Adam sinirleniyormuş ama ben farkında değilim. Murat bey kardeşim bana biraz teknik bilgi ver dedi. Tamam dedim beyaz ve renkli olacak dedim bir sinirlendi. Kalemi fırlattı, azarlıyor beni. Ben sustum, bak ta Ankara’dan buraya gelmişsin dedi. Canının okurum senin, yollarım dedi. Bu işi bilmiyorsun teknik özelliklerini söyle dedi. Askısı nedir, çözgüsü nedir dedi? Kaç metrelik olsun dedi 27 mi 32 mi 45 mi 52 mi saydı. Peki iplikler fabrikada beyaz gelip baskı mı yapalım yoksa fabrikada mı boyansın, ondan sonra mı renklendirelim dedi. Orası Kıbrıs sıcak olur %100 pamuk mu olsun yoksa %80 akrilik %20 pamuk mu olsun dedi. Battal boy mu yapalım lastikli mi yapalım dedi. Saydı saydı, şimdi söyle ne istiyorsun dedi. Dedim ki adama size çok teşekkür ederim sağ olun, bana bir şey öğrettiniz dedim. Bana bir ürünü tanımadan satmamam gerektiğini öğrettiniz dedim. Ben de bunu yapacağım dedim. O günden itibaren hangi ürünü dünyaya sattıysam hepsini gittim yerinde inceledim, öğrendim, ezberledim. Ondan sonra yurtdışına çıktım. Çünkü tanımadığınız bir ürünü satarsanız tokat yiyorsunuz, pazarlayamıyorsunuz. Kekeme kalıyorsunuz, kekeme

kaldığınızda karşıdaki sizin acemi olduğunuzu anlıyor, ondan sonra bitiyor. Hocam e-ticaretten bahsetti bugün daha e-ticaret olmuyor. İnternette bir milyon dolara kadar müşteri var. Onun hangisinin üçkağıtçı hangisinin olmadığını daha kimse görmüyor. Parmağı dokunduğun zaman hissedemiyorsun adamın üçkağıtçı olup olmadığını. Dolayısıyla para uçacak mı, uçmayacak mı, hiç bakmadın yüz yüze gelmek zorundasın. Ürünü görmek, koklamak, eline almak zorundasın. Hala bunlar geçerli dolayısıyla daha zamanımız var. O yüzden değerli arkadaşlarım bu işi yapacaksanız hakkıyla yapmalısınız ve bugün Türkiye'nin gerçekten dış ticareti bilen profesyonel ve bilimsel insanlara ihtiyacı var. Bugün dış ticaret kimin elinde biliyor musunuz? İstanbul Laleli'de el arabasıyla işporta mal satan adamın elinde. Çünkü dünyaya kalitesiz mal yolluyoruz, dünyaya markasız mal yolluyoruz hala. TURQUALITY çıkardık Türkiye'nin ürünlerinin dünyaya kaliteli hale getirelim diye. Türkiye'nin ilk beş yüz firmanın hiç olmazsa dünyaya bir şekilde götürelim diye. Buradan yola çıktım arkadaşlar, Rusya dağıldı. En güzel tarafı o. İki alternatifiniz var; bir dış ticaret müşavirine gideceksiniz veya mail atacaksınız. Ekonomi Bakanlığı'na gidin. Ben Rusya'ya gideceğim. Rusya'dan şunları alacağım, bunları satacağım diye bir mail atın. Ben Rusya'ya gideceğim, ne yapayım diye bilgi alın. Rusya dağılmış komünist blok kapalı fanus, hiç kimse oranın ne olduğunu bilmiyor. Ama bir anda Batum sınır kapısında 300 tane ihracatçı elinde bond çantayla girdiler. Kayboldular, arabalarının benzinleri bitti, adamlar açlıktan öldü. Bavulum Almanya'da kaldı. 3 gün Moskova'da üstüme alacak bir şey bulamadım. Bir mağaza var eski. O mağazalarda 3000 kişi kapıda bekliyor, açıyorlar, hiç durmadan geçiyorsun. Alırsan aldın, alamazsan geçiyorsun. Onu deneme şansınız bile çok zor. Böyle bir ülke ve bu ülkeye benim vatandaşım hiç bilmeden giriyor. Kaybedecek bir şeyleriniz olmalı, girişimcilik demek gözünüzü kapayıp girmek demek değil. Ona göre bir şeyler yapmalısınız. Rusya'da çok büyük işler yaptım çok güzel çalışmalar yaptım. İhracatçı birlik başkanlığı yaptığım için yaklaşık 10-11 sene heyetlerle falan da gittik. Heyet başkanı gibi de olduk. Gittiğimiz her yerde karşımıza Türkiye'nin kalitesizliklerini gösterdiler. Örneğin bugün Rusya Türk deri sanayi ürünlerinin en gözde alıcılarından biri. Kadınlar ve erkekler o deri ceketlere paltolara bayılıyorlar ve kullanılıyor orada. Sen bunu yolladığın zaman adam beni bir odaya sokup da bak bu derilere. Bakıyorsun 30 tanesinin tek kolu yok, 50 tanenin yakası yok, 100 tanesine elini sokuyorsun cepten çıkıyor eteği dikilmemiş, hileli, eski mal ne yaparsınız, mosmor oluyoruz. O halde değerli arkadaşlar sizden ricam bu iş hayatına atıldığınızda kaliteye önem vermeli, kaliteye özen göstermelisiniz. En azından standart kalitenin üstüne çıkarın onu. Yapabildiğiniz zaman daha farklı bir yere gidiyorsunuz. Tabi ki bunu yaparken ülkelerin alım gücünü ülkelerin ekonomik yaşam şartlarını düşünmeniz lazım. Hakikaten eskiden öyleydi ama şimdi kabul etmiyorum. Pazarlamacılığın gücü; ben sanayi ihracatçısıydım gıda sanayim vardı. Onu kapattım, bıraktım. Şimdi sadece pazarlama yapıyorum. Gittiğim her ülkeye mal pazarlayabiliyorum. Onun istediğini bilirim ama. Alıp çatal kaşığı Çin'e götürüp satmaya kalmıyorum. O araştırmayı yapabilmemiz önemli.

95 yılı Bosna-Hersek Savaşı. Ben savaşta Bosna-Hersek'e gittim savaşın bitimine kadar. En verimli zamanımı yaşadım orada. NATO ve BM'in register şirketi oldum. Onlara orada bütün dünyadan, Türkiye'den mal sağladım. Transit ticaret yaptım. Nereden ne mal istiyorsa koşturdum, gittim aldım geldim. NATO'nun ID kartını ilk alan kişiyim belki de ben orda. Bana verildi, her ülkeye o kartla girip çıktım. Ama buna uğraş verdim, mücadele ettim onu alabilmek için. Bosna'da hiçbir şey yoktu. Türkiye'den hemen oraya mal yolladım. Fiyatlara baktım tabi hangi mal gider hangisi gitmez, inanılmaz bir çalışma ve bu çalışma devam ederken ilk Türk şirketini kurdum orada. Oradan Makedonya'ya sıçradım, oradan Kosova'ya orada Dimeks Kosova, Dimeks, Makedonya şuanda var ama çalışmıyor gibi görünüyorlar. Çünkü NATO ayrıldı, askeriye çekti gitti. Bosna-Hersek bitti, Irak'a gittiler. Bizde peşlerinden Irak'a. Register şirketi oldum Amerikan ordusunun. Türkiye'den çeşitli malları verdim. Gıda hariç gıdayı sadece Avrupa'dan Almanya'dan aldılar.

Hiç mi ızdırap duymadınız hocam diyor bana. Ben onlara silah satmıyorum ki gıda satıyorum, makine satıyorum. Mesela Afganistan'a gitmedim, kimse takdir etmiyor. Tehlikeli orası, taliban var orda. Somali'ye gitmedim mesela. Amerikalıların da buradan çekilmiş olması bana yeni pazarlar keşfetme kapısını aralattı. Çalışmak zorundayım, çalışacağım. Ne yaptım? Afrika pazarına girdim. Bugün Afrika muazzam derecede Türkiye'nin mallarını istiyor. Neden biliyor musunuz? Buna cevap verin. Afrika pazarı niye Türkiye'ye döndü? Çünkü adamlar artık Çin'den kalitesiz mal almaktan bıktı. Çin pazarını bıraktılar ve Türkiye'ye döndüler. Bizim mallarımız daha kaliteli ve daha iyi şuanda. Oraya inşaat malzemesi satıyorum ve bayağı ciddi miktarda yoğunlaştı. Şimdi bu çalışma içerisindeyim bunu yaparken şu anda en büyük eksikliğim ihtiyaç duyduğum olay eleman kadro meselesi. Kadrolaşamıyorum, kaşarlanmış kadroları aldığınızda örneğini yaşadık. Sizi satıyorlar beş dakikada ya da hiç bilmeyeni aldığınızda tokat yiyorsunuz. 38 yıllık iş hayatımda hiçbir müşteriye kazık atmadım. Bir tane arkadaşımız geldi. Size bir hatırlatma; sakın ha hayatınızda copy paste yapmayın. 50 bin doları gönderdi oraya 250 bin doları 300 bin doları ben kalpten gidiyordum. Nasıl durdurduğumu bilmiyorum. Dakikada kovdum güle güle bitti. Onun için bilgili insana ihtiyacımız var, bizim işimiz hata kabul etmez. Müşteri sizi bir kere severse sevdi bir daha da asla hiçbir zaman yanına yaklaştırmaz. Bir şansınız var. Bütün dünyayı geziyorsunuz, bütün dünyayla ilişkiniz var. Kaçınız dört dörtlük İngilizce biliyor? Bilmek zorundasınız. Ben hakkıyla biliyorum diyor musun?

Değerli arkadaşlar uluslararası ticaretin dili İngilizce ama artık yetmiyor. Bakın yukarıda dev bir pazar var Rusya, bir Rusça bilmek. İnanılmaz bir pazar Çin, Çince bilmek, arkasından Ortadoğu şimdi Suriye savaş bitince oraya gideceğiz Arapçayı bilmek lazım. Ne olur İspanyolca falan öğrenmeyin. Güney Amerika'ya ihracatımız sınırlı ama yanımızdaki komşularımıza daha bol. Bunları düşünün değerlendirin.

Son bir şey daha ben elli imza toplayım Orta Anadolu İhracatı Birliklerini kurdum geliştirdim. Ondan sonra bir ders ver dediler. 15-16 yıldır da ders veriyorum. Çeşitli üniversitelere kurum ve kuruluşlarda. Keyif alıyorum yaparken de biraz başarılı oluyoruz. Yaşadıklarımı da anlatıyorum örneklemelerle çünkü. Geçen hafta yaptığım

iki tane ihracatın savaşını yapıyorum. Anlatsam şimdi iyi ki Murat Hoca gelmiş dersiniz. Halbuki bunları çalışırken dikkat etmeniz gerekenler var. Türk Dış Ticaret Vakfı, -ben vakıfta bir eğitmenim-Türkiye’de dış ticareti amatör ruhla profesyonelce eğitimi üniversitelerin dışında veren tek kurum. İki ay boyunca dış ticaretin bombalanmasını yapıyoruz, ben de ders veriyorum. Ömer Hocam’da veriyor diğeri de veriyor. Eximbank diyoruz mesela kaç kişi ne kadar ne biliyor. Türkiye’nin tek dış ticareti ihracatının destekleyen kurum ya da gümrüklerde neler olup bitiyor. Bugün gerçek hayatta böyle dönüyor işler. Arkadaşlar güzel bir iş. Dilerim içinizden birçoğunuz bu işe girer. Bakın elinizin altında Ostim var Ostim’de kaç tane kuruluş var biliyor musunuz? Yaklaşık on bin tane. Kaç tane ihracatçı var? 100 tane. Niye? Hepsi kobi, çünkü ihracat yapacak iki bin üç bin dolarları yok. Ama siz dört dörtlük dış ticareti öğrenin, adama gidin deyin ki sen üret ben de satayım. Para istemiyorsun çünkü adamdan, canına minnet. Ama bunu yaparken tek bir şeye ihtiyacın var. O adam üretilip sana verecek sen de satacaksın. Bunu yaparken bir şeye dikkat etmen lazım onu yapmadan bu işe başlama, sözleşme. Sözleşme yapmadan sakın malını alıp bir yere götürme. Ertesi gün seni satar. Hemen kendi bir adam bulur, oraya yollar. Sanki ömrü boyunca dış ticaret yapmış gibi. Bunları da yaşadık hep. Hala da yaşıyor. Hepinize teşekkür ediyorum.

Salih Ak: Ömer ve Murat hocamıza bu renkli sunumlarında dolayı çok teşekkür ederiz. Varsa soru alalım.

Ömer Berki: Bir soru daha sorayım müsaade ederseniz. Özellikle son sınıftaki arkadaşlara soruyorum. 4 senedir okuyorsunuz hiç merak ettiniz mi, dünyada acaba ne kadar milyar-trilyon dolarlık mal ticareti oluyor bir sene içinde? Mesela 2012 yılında dünya ticaret hacmi ne? Merak etmiş olmanız lazım. Bunları merak edin bu işin içindesiniz. Ticaretten bahsediliyor. Dünyada ne kadar mal dolaşıyor, kabaca bilmeniz şart. 18 trilyon dolarlık bir ticaret hacmi vardı geçen sene. Bir önceki senede 18 trilyon, artmadı fazla. Bunlar çok temel bilgiler bunları bilmediğiniz takdirde mahcup ederler sizi. Bunun içinde 3 trilyon Çin’in payı var. 1,5-2 trilyon Almanya’nın 2 trilyon Amerika Birleşik Devletleri’nin payı var. Genel verileri bilmenizde mutlak surette fayda var. Ben çoğu zaman çoğu yerde cevap alamadığım bir soru sorayım. İngilizce tabiri ile bavul ticaretine ne dersin? İnternete baktım suitcase trading yani bavulu alıp satıyorsun. Dış ticaretçinin jargonunda shuttle trade diyorlar. Shuttle yapıyorlar iki ülke arasında. Shuttle yapıyorsun, shuttle da mekik demek, mekik ticareti. Onun için İngilizcesinin de tam karşılıklarını öğrenmekte fayda var. Toplam 700-800 kelime de halledersiniz dış ticaretin İngilizce takvimini.

Soru: Hocam siz devlet memurusunuz. Siz özel sektöredesiniz. Şimdi mezun olacağız. Devlette mi çalışmalıyım özel sektörde mi çalışmalıyım. Bunun arasında ne gibi farklar var. Bu konuda neler söyleyebilirsiniz.

Ömer Berki: Şu kalsın aklınızda; dış ticaret müsteşarlığını söylüyorum. Devlete girdiğinizde 3000 lira maaşla girersiniz önce. Parasal yönünü söyleyeyim sonra öğreteyim. 20 sene sonra müsteşar olduğunuzda altı bin lira alırsınız. Özel sektöre

1500 yüz lira maaşla girersiniz. 7-8 sene sonra 20-25 bin liraya da çıkabilir 50 bin liraya da çıkabilir. Fazla risk alamayan arkadaşlarım belki 15 bin lira ortalama geliri olabilir. Yalnız şu var; devlete gitmek isteyen arkadaşlarımız üç sene sonra uzman oluyorlar. Dış Ticaret Uzmanı, Hazine Uzmanı gibi. O üç senede eğer iyi amirlere düşmüşseniz ama maalesef devlette azalıyor. Devlet bir okuldur. Bu okulda hocalar amir talebeler daha küçük durumda olanlar. Ben iyi amirlere düştüm, yeteneklerimle bir noktaya geldim. Ama iyi amire düşmediğiniz takdirde devlet bir felakettir. Şimdi maalesef devlet öyle bir okul haline geldi ki iyi yetişmiş orta derecedeki memurlar amirlerini genel müdürlerini falan yetiştiriyorlar, terse dönmüş durumda. Ama her şeye rağmen iyi amire denk gelirsiniz, devlet öğretisi son derece sağlamdır. Bazı işler nasıl oluyor, bazı işler nasıl olamıyor, gece yarısı mecliste enerji bakanının kanun tasarısı görüşülürken dış ticaret müsteşarlığıyla ilgili bir önergeyi nasıl veriyorsunuz falan. Bunların hepsini öğrenirsiniz, mevzuat bilginiz çok sağlam olur, uygulama bilginiz sağlam olur. Yazışma tekniğiniz, yeteneğiniz çok gelişir. 3 sene içinde de bunu karşılığı olarak Dış Ticaret Uzmanı olursunuz. Devlette kalırsanız sizi çok iyi şartlarda mastıra gönderir. Mastırdan sonra da 30-32 yaşlarında şube müdürü de yapmışlarsa devlette kalır devam edersiniz. Eğer şansınız varsa genel müdür, genel müdür yardımcısı, müsteşar olursanız, iki misli maaş alırsınız. Devlet böyle bir süreç ama 3 senenin sonunda ben uzman oldum ayrılalım dersiniz ki bunu örnekleri var. Devletin öğretisi çoktur. Ben devlet terbiyesi aldığım için devleti manevi şahsiyetime de çok bağlı olduğum için bu şekilde söyleyeceğim. Devlet korkusu olan yine üç sene çalışır ondan sonra ayrılır çok önemli bir tecrübedir.

Murat Evirgen: Özel sektör eğer yetenekliysen, girişimciysen, verimlilik var ise önün açık. Devlet memurunda şansına kalmış. Özel sektörde şansınız var. Bazı arkadaşlar kurumsal bir şirkete gireyim diyorlar. X şirketine girdiniz. Dev şirket 300 kişi çalışıyor Orada seni ne yaparlar. Sana fotokopi çektirirler. Fotokopi çekersin çay getir der kahve getir der yaparsın. Seni bastırırlar. Çünkü orada bir kıskançlık söz konusudur. Hele senin yetenekli olduğunu hissedersen yükselmeni istemezler. Yanlış. Ama orta şirketler var; kobiler. Bu kobilerde bir anda yükseğe çıkabilirsin. Şirketin hissedarı da olabilirsin, dünya kadar örnekleri var. Ben doydum artık doymuş yağ gibiyim. Ben fazla ihracat falan istemiyorum normal yaşam ama bir kadro yetiştireyim dedim beceremedim. Çünkü yetenekli arkadaş yok, bulamıyorum. Şirkete ortak edeceğim, ortak olsunlar, şirketi çoğaltsınlar, büyütsünler. Ama gerçekten yetenekli insanlar olsun. OSTİM'deki adam dış ticaret hiç bilmiyor. Siz öğreteceksiniz bilginizle, dolayısıyla orada yükselebilirsin. Şu şansın var; bir ya da iki sene sana verir. 2000 lira parayı ya da 1000. Eğer sen bir senede ihracat yapmış, artırmış olursan, şirkete para kazandırırın ve o hala sana 1000 lira veriyorsa çıkar gidersin. O da ne düşünürse düşünsün. Bunlar da var yok değil. İkisi arasında tercih yapın.

Salih Ak: Değerli arkadaşlarım hepimize çok teşekkür ediyorum. Ayaklarınıza sağlık, bu tür etkinliklerimiz devam edecek. Ama tabii bu kadar yetkin kişiler bulabilirsek. Biraz zor olacak tekrar hepimize teşekkür ediyorum. Ö