



BEYKENT ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
TİCARET SAVAŞLARI BİLDİRİ KİTABI

İSTE
GELECEK



BEYKENT ÜNİVERSİTESİ

**TİCARET SAVAŞLARI
BİLDİRİ KİTABI**

Editör: Dr. Öğr. Üyesi Ayfer USTABAŞ

e-ISBN: 978-975-6319-45-1

Beykent Üniversitesi Yayınları, No:144

TİCARET SAVAŞLARI BİLDİRİ KİTABI

BEYKENT ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI:

EDİTÖR/EDITOR

Dr. Öğr. Üyesi Ayfer USTABAŞ

e-ISBN: 978-975-6319-45-1

YAYIN NO: 144

YAYIN HAKLARI

Bu kitabın tüm yayın hakları saklıdır.
Tanıtım amacıyla, kaynak göstermek şartıyla yapılacak kısa alıntılar dışında yayınevinden izin alınmadan çoğaltılamaz, yayımlanamaz ve dağıtılamaz.

TİCARET SAVAŞLARI VE KÜRESEL ETKİLERİ ZİRVESİ / TRADE WARS AND GLOBAL IMPACTS (SUMMIT)

ORGANİZASYON KOMİTESİ

- Prof. Dr. Turgut ÖZKAN- Beykent Üniversitesi, İİBF Dekanı
- Prof. Dr. Cevat GERNİ - Doğu Üniversitesi, İİBF Dekanı
- Prof. Dr. Özgür Ömer ERSİN, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat (İ) Bölüm Başkanı
- Doç. Dr. Mine Afacan FINDIKLI, Beykent Üniversitesi, İİBF Dekan Yardımcısı
- Dr. Öğr. Üyesi Mustafa SUNDU, Beykent Üniversitesi, İİBF Dekan Yardımcısı
- Dr. Öğr. Üyesi Ayfer USTABAŞ, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat (T) Bölüm Başkanı
- Dr. Öğr. Üyesi Gülay Selvi HANIŞOĞLU, Beykent Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans (T) Bölüm Başkanı
- Dr. Öğr. Üyesi Vedat AKMAN, Beykent Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans (İ) Bölüm Başkanı
- Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Emin YILDIZ, Doğu Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü Öğretim Üyesi
- Arş. Gör. Ferhat ORMAN, Beykent Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans Bölümü
- Arş. Gör. Tuğçe ACAR, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
- Arş. Gör. Tuğba SAĞLAMDEMİR, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
- Arş. Gör. Sevcan PINAR, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
- Arş. Gör. Muhammet Fatih ŞENGÜLLENDİ, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
- Arş. Gör. Aziz Mücahit BAKIR, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü
- Arş. Gör. Ümit TURA, Beykent Üniversitesi, İİBF, Sermaye Piyasaları ve Portföy Yönetimi Bölümü
- Arş. Gör. Zeynep Yamaç ERDOĞAN, Beykent Üniversitesi, İİBF, Turizm ve Otel İşletmeciliği Bölümü
- Arş. Gör. Bayram ŞİRİN, Beykent Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık Bölümü
- Arş. Gör. Özgür KIYAK, Beykent Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret Bölümü
- Arş. Gör. Barış Batuhan GEÇİT, Beykent Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret Bölümü
- Arş. Gör. Emre ALATAŞ, Beykent Üniversitesi, İİBF, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü
- Arş. Gör. Ayşe ÖCAL, Doğu Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü
- Arş. Gör. Fulya Özaksoy SONÜSTÜN, Doğu Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

BİLİM KURULU

- Prof. Dr. Turgut ÖZKAN- Beykent Üniversitesi, İİBF Dekanı
- Prof. Dr. Cevat GERİNİ - Doğuş Üniversitesi, İİBF Dekanı
- Prof. Dr. Erdoğan TAŞKIN, Beykent Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret Bölüm Başkanı
- Prof. Dr. Ülkü UZUNÇARŞILI, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Celal KEPEKÇİ, Beykent Üniversitesi, İİBF, Sermaye Piyasaları ve Portföy Yönetimi Bölüm Başkanı
- Prof. Dr. Ahmet Alkan ÇELİK, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Ahmet Güner SAYAR, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Ahmet ULUSOY, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Emine Ayşen GENCER, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Özgür Ömer ERSİN, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat (İ) Bölüm Başkanı
- Prof. Dr. Selahattin SARI, Beykent Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Cemal YÜKSELEN, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Yıldız Y.GÜZEY, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Ahmet YÜKSEL, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Yunus KİSHALI, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Nihat KÜÇÜKSAVAŞ, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Ethem Soner ÇELİKKOL, Beykent Üniversitesi, İİBF, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölüm Başkanı
- Prof. Dr. Bahattin SİNSOYSAL, Beykent Üniversitesi, İİBF, Yönetim Bilişim Sistemleri Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Sefer ŞENER, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Teknoloji ve Sanayi İktisadı AB Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Muhittin KAPLAN, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Oya ERDİL, Gebze Teknoloji Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölüm Başkanı
- Prof. Dr. Faik ÇELİK, Kocaeli Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret Bölüm Başkanı
- Prof. Dr. Halim KAZAN, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Salih Zeki İMAMOĞLU, Gebze Teknoloji Üniversitesi, İİBF, İşletme Fakültesi, Strateji Bölümü Başkanı
- Prof. Dr. Cemal ZEHİR, Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü
- Prof. Dr. Hüseyin İNCE, Gebze Teknoloji Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

- Prof. Dr. Halit KESKİN, Yıldız Teknik Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Semra BİRGÜN, Fenerbahçe Üniversitesi, İİBF Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Veynel ULUSOY, Yeditepe Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü
- Prof. Dr. Mehmet Baha KARAN, Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Cengiz EROL, Yaşar Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Rainer WEHNER, Würzburg Schweinfurt Üniversitesi, Ekonomi ve İşletme Yönetimi Fakültesi, Almanya
- Prof. Dr. Halil SARIASLAN, Başkent Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Cem SAATÇIOĞLU, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Yüksel BAYRAKTAR, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Mustafa Kemal DEĞER, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Selçuk EMSEN, Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Kerem KARABULUT, Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Ertuğrul DELİKTAŞ, Kâtip Çelebi Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Prof. Dr. Diederich BAKKER, Hanze Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Uluslararası İş Okulu, Hollanda
- Prof. Dr. Cumhuriyet Coşkun KÜÇÜKÖZMEN, İzmir Ekonomi Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü Öğretim Üyesi
- Doç. Dr. Hakkı ÇİFTÇİ, Çukurova Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Doç. Dr. Pınar Şenışık ÖZDABAK, Doğu Üniversitesi, İİBF, Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi
- Doç. Dr. İpek Gürsel TAPKI, Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Doç. Dr. Kamil USLU, İzmir Kavram MYO, Öğretim Üyesi
- Doç. Dr. Erkan TAŞKIRAN, Düzce Üniversitesi, İİBF Öğretim Üyesi
- Doç. Dr. Ayşe GÜNSEL, Kocaeli Üniversitesi, İİBF Öğretim Üyesi
- Doç. Dr. Mine Afacan FINDIKLI, Beykent Üniversitesi, İİBF Dekan Yardımcısı
- Doç. Dr. Volkan ÖNGEL, Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü
- Doç. Dr. Erkut ALTINDAĞ, Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdür Yardımcısı

- Doç. Dr. Recep Baki DENİZ, Beykent Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi
- Doç. Dr. Kamil USLU, Kavram MYO Müdürü
- Dr. Öğr. Üyesi Çiğdem KAYA, Arel Üniversitesi, İİBF Öğretim Üyesi
- Dr. Öğr. Üyesi Mustafa SUNDU, Beykent Üniversitesi, İİBF Dekan Yardımcısı
- Dr. Öğr. Üyesi Ayfer USTABAŞ, Beykent Üniversitesi, İİBF İktisat (T) Bölüm Başkanı
- Dr. Öğr. Üyesi Gülay Selvi HANIŞOĞLU, Beykent Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans (T) Bölüm Başkanı
- Dr. Dr. Öğr. Üyesi Vedat AKMAN, Beykent Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans (İ) Bölüm Başkanı
- Dr. Dr. Öğr. Üyesi Ömer KALAV, Beykent Üniversitesi, İİBF, Bankacılık ve Finans Bölümü Öğretim Üyesi
- Dr. Dr. Öğr. Üyesi Ali PIŞKIN, Doğu Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü Öğretim Üyesi
- Dr. Öğr. Üyesi Özlem SANRI, Doğu Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü Öğretim Üyesi

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix
TABLolar LİSTESİ	xiii
ÖNSÖZ.....	1
GİRİŞ	1
1. ZİRVENİN HEDEFLERİ	1
2. ZİRVENİN YÖNTEMİ.....	1
3. ZİRVE KATILIMCILARININ SUNUMLARI	1
3.1. Ayfer USTABAŞ -Gülçin Elif YÜCEL	1
3.2. Çisem İLERİ.....	5
3.3. Ersan BOCUTOĞLU	9
3.4. Murat YALÇINTAŞ.....	14
3.5. Naci YILMAZ.....	19
3.6. Özlem TAŞSEVEN	20
3.7. Öner GÜNÇAVDI.....	23
3.8. Sofeng HOUNG	28
3.9. Tefvik ALTINOK.....	34
3.10. Emin AKÇAOĞLU	39
3.11. Evren BOLGÜN.....	45
3.12. Özge BULUT MARAŞLI	52
3.13. Uğur ULUDAĞ.....	60
4. SONUÇ ve ÖNERİLER.....	64

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
BRIC	: Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin
ECAs	: İhracat kredi kurumları
ECGD	: İhracat Kredisi Garanti Departmanı
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
KOBİ	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin
PMI	: Satın alma Yöneticileri Endeksi
PwC	: PricewaterhouseCoopers
WTO	: World Trade Organisation

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Türkiye Çelik Rezerv Dağılımı,2016	64
---	----

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Üke Bazında Çelik Rezerv Sıralaması	62
--	----

ÖNSÖZ

GİRİŞ

ZİRVENİN HEDEFLERİ

Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından düzenlenmiş olan “Ticaret Savaşları ve Küresel Etkileri Zirvesi” ile son dönemde Dünya Ekonomisini etkisi altına olmuş olan değişimler analiz edilmiştir.

Zirvenin ulaşmayı hedeflerden birkaçı, araştırmacıları ve hanehalkını genel durum hakkında bilgilendirip, onlara ileriye dönük ekonomik kararlarında yardımcı olmaktır.

2. ZİRVENİN YÖNTEMİ

Zirve, katılımcı akademisyenlerin hazırlamış oldukları sunumlar üzerinden yapılmıştır. Her araştırmacı, Ticaret Savaşları hakkında değerlendirilmesini istediği konu üzerinde durup, gelen soruları yanıtlayarak katkıda bulunmuştur.

3. ZİRVE KATILIMCILARININ SUNUMLARI

Katılımcı sunumları, yapılmış oldukları sıra ile eklenmiştir.

3.1. Ayfer USTABAŞ-Gülçin Elif YÜCEL

Herkese merhabalar,

Sabahki oturumda daha global bir bakış açısı mevcuttu. Genel bir tarihçeye değinildi. Şimdiki oturumumuzda ise ticaret savaşlarının etkilerine daha sektörel bakmaya başladık. Ben de bu alanda 14 yıl görev yaptığım otomotiv endüstrisinden son güncel durumu sizlerle paylaşmak istiyorum. Öncelikle sizlere endüstriyi tanıtarak başlamak isterim. Otomotiv endüstrisi gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ülkelerin dayandığı en önemli gelişim unsurlarından biridir. Öyle ki dünyada bu endüstri eğer bir ülke olsaydı 6. büyük ülke olurdu şeklinde belirtilmektedir. Belki de 5. büyük ülke olmayı bile zorlayabilir. Bu nedenle söz konusu sektör, ülkeler açısından bu kadar büyük öneme sahiptir. Sektörün gelişimine baktığımızda 1997 yılında 54 milyon adet araç üretilirken, geçtiğimiz sene dünya çapında 96 milyon adet üretim söz konusudur. Peki istihdam açısından sektör ne noktada buna bakalım. Dolaylı ve doğrudan istihdamı da hesaba kattığımızda sektör çerçevesinde 20 milyon kişi görev yapmaktadır. Doğrudan istihdamdan kastedilen fabrikada doğrudan çalışan işçilerdir. Dolaylı olarak ise satış sonrasında, yetkili satıcılarda, bunun yanı sıra turizm olsun, taşımacılık ve ulaşım olsun bağlantılı sektörlerde ve bunun hepsini içine aldığı 20 milyon kişinin istihdamını sağlayan bir endüstri söz konusudur. Peki bu noktada bu kadar üretim yapılırken baktığımızda sektörde hangi ülkeler var? Sektörün en büyük

aktörleri kimler? 1960'lı yıllarda Amerika başta giderken daha sonra 70'li ve 80'li yıllarda Japonya başı çekmiştir.

Günümüzde ise Çin'in ön plana çıktığı görülmektedir. Çünkü Çin artık 2018 yılında toplam motorlu araç üretimi açısından yaklaşık 28 milyon üretim kapasitesine sahiptir. Buradan da araçların önemli bir kısmının Çin'de üretildiği anlaşılmaktadır. Öte yandan otomotivde üretim ve pazar yani satış rakamları olmak üzere 2 unsur önem taşımaktadır. Satış rakamları açısından baktığımızda Çin 29.4 milyon adetle şu an dünyada en çok aracın satıldığı ülkedir. Sadece üretim değil pazar açısından da başı çekmektedir. Sektördeki dönüşüm ve değişim Çin ve Amerika'nın geldiği son durum mevcut verilerden de görülmektedir.

Peki Çin'in otomotiv endüstrisi bakımından gelişimi nasıl olmuştur? Ticaret savaşları ile yakın olarak ilgisi olması dolayısı ile kısaca bu konuya değinmek istiyorum. Çin'de otomotiv endüstrisinin gelişimi aslında 1990'ların ortalarında yabancı yatırımlarla başladı. Sektöre girdiğinde Amerikalı ve özellikle Avrupalı küresel üreticilerle Çin'deki yerel üreticilerin kurdukları ortaklıklarla ve Çin hükümetinin bu yönde seçici ve stratejik davranması ile sektörü geliştirmesi ve bu konuda yatırımlarda öncülük yapması ile gelişim göstermiştir. 2009 Şubat ayında ise Çin, Amerika'yı geçmiştir. Çin'in daha çok ihracat yaptığı düşünülebilir. Fakat durum böyle değildir. Çin kendi ihtiyacını ancak karşılamaktadır. Yani otomotiv sektöründe Çin dış ticaret açığı vermektedir. Önemli bölümünü üretmekte ve kendi iç pazarında satmaktadır. Ülkede otomobil ithalatı üretimin sadece %4'ünü oluşturmaktadır. Burada Çin pazarındaki markaları incelemek amacıyla Ocak-Mayıs dönemine baktığımızda başta %40 oranında Çinli firmalar bulunmakta, sonrasında %23 lük oran ile Avrupalı ortaklıklar ve %21 ile Japonya takip etmektedir. Kurulan ortaklık yapılarında Amerika'nın payı ise %10'dur. Bu tarz ortaklık yapıları ve yerel üretim faktörleri bizim sektörümüz açısından da önem taşımaktadır. Binek araç ithalatının %48'ini Çin, Avrupa'dan, %33' ünü Asya, %18'ini Kuzey Amerika'dan yapmaktadır. Bunun sebebi ise Amerika'nın ulaşım açısından uzak olması, ulaşım maliyetinin yüksek olması ve sayıca Avrupalı firmaların daha fazla olmasıdır. Otomotiv endüstrisi açısından ticaret savaşlarına gelirse tarihçe vermek istiyorum.

Ticaret savaşlarının görünen tarafı aslında 8 Mart'ta başladı. Amerika tarafından demir çeliğe %5 ve alüminyuma %10 zam geldi. Çin ise bu ürünlerin en büyük üreticisi konumundadır. 6 Temmuz ve 23 Ağustos 2018'de toplam 50 milyon dolarlık üretim aşamasının ikinci aşamasına otomotiv ürünleri de eklendi. Burada da %25'lik oranda vergi uygulanmaya başlandı. 17 Eylül 2018'de ise Çin'den ithal edilen 200 milyar dolarlık yaklaşık 6 ürüne vergi geldi ve 24 Eylül'den

itibaren %10 olan vergi oranı 1 Ocak 2019'dan itibaren %25'e çıktı. Kasım ayında ise Amerika'nın ek tarife uygulamasına ilişkin 90 günlük birbirlerine zaman tanıma durumu oluştu ve sonrasında 2 Haziran 2019'da 200 milyar dolarlık Çin ürünlerinden %25 vergi alınmaya başlanmıştır. Çin de Amerika'dan ithal ettiği ürünlere %20 ile %25 arasında vergi uygulanacağını açıklamıştır. Ticaret savaşlarının tarihçesinden sonra Amerika Çin ticaret savaşlarının hangi boyutta olduğuna bakalım. Geçen 2018 yılına baktığımızda Çin, Amerika'nın en önemli mal ticareti ortağıdır. Toplam ticaret hacmi 660 milyar dolar, 3. en büyük ihracat pazarı ve en önemli ithalat kaynağıdır. Bunun özellikle altını çiziyorum çünkü ara ürün kaynağı açısından otomotiv endüstrisi oldukça kritiktir. Burada Amerika'dan ithal edilen ürünler arasından ilk sırada motorlu taşıtlar, sonrasında havacılık ürünleri, yağlı tohum ve tahılların arkasından otomotiv ürünleri 3. sırada gelmektedir.

Çin, Amerika'nın 2017 yılında yaptığı 10 milyar dolarlık motorlu araç ihracatında Kanada'dan sonraki en büyük pazarıdır. General Motors'un açıklamasına göre ise şirketin küresel üretiminin ve kârının çoğu da Çin'den sağlanmaktadır. Öte yandan diğer yabancı firmaların da çoğu küresel pazarda elde ettikleri kârın çoğunu Çin'den kazanmaktadır. İki ülke arasında 660 milyar dolarlık bir ticaret hacmi mevcut ve otomotiv endüstrisi bu hacmin %5'ini oluşturmaktadır. Sadece bu %5'lik kısma bakmamak lazım çünkü bağlantılı olunan sektörler oldukça fazla ve bu sektörler birbirlerini domino etkisi ile etkilemektedir. Peki neden Amerika ticaret savaşlarına ve bu konuda korumacılığa başladı? Bunun en önemli sebebi Çin'e karşı dış ticaret açığı vermesiydi. 2018 yılında 419 milyar dolarlık bir açık mevcut ve bunun yaklaşık %3'ünü otomotiv endüstrisi oluşturmaktadır. Dış ticaret açığının nasıl bu duruma geldiğini düşünürsek bu açık 2000'de 84 milyar dolar iken 2017'de ise 376 milyar dolar boyutuna ulaşmıştır. Bütün bu korumacılık önlemlerinin arkasında yatan sebebin söz konusu bu dış ticaret açıklıkları olduğu anlaşılmaktadır. Otomotiv endüstrisinde motorlu araç adedi ve yedek parça unsuruna da bakmak gerekiyor.

Baktığımızda Amerika Çin'e daha çok araç satıyor, ama oradan kendi ihraç ettiğinden çok daha fazla yedek parça almaktadır. Rakamlara baktığımızda Çin Amerika'ya sadece 1.3 milyar dolar değerinde 52 bin araç satıyor, 20 milyar dolar değerinde ise yedek parça ihraç ediyor. Amerika ise Çin'e 6.7 milyar dolarlık araç satarken, 3.6 milyar dolarlık yedek parça ihracatı yapıyor. Yani özetlersek Amerika daha çok araç satıyor, Çin'den de önemli boyutta yedek parça satın alıyor. Bu nedenle Amerika açısından Çin en önemli ithalat kaynağıdır. Amerika'nın ithal ettiği araç ve parçalara uyguladığı ithalat vergi oranı ise %2.5'tan %25'e yükselmiştir. Bu noktada bizim endüstrimiz açısından bakarsak burada sadece nihai ürün değil tedarikçiler ve tedarik zinciri

önem taşımaktadır. Çünkü tedarikçi firmalar, bayiler, yetkili satıcıların hepsi fiyat artışından etkilenecektir. Amerika açısından etkiler ise artan maliyet ve fiyatlar, azalan yatırımlar, üretimde ve ihracatta düşüşler söz konusu olacaktır. Çin açısından ise yatırımların azalması, yedek parça ihracatında düşüşler ve büyüme artışının etkilenmesi söz konusu olacaktır. Özellikle ekonomik büyüme değerleri hem Amerika hem Çin açısından revizyona uğramıştır. Nisan 2019'da yayınlanan rapora göre 2019 için Çin açısından 6.3, 2020 olarak da IMF tarafından 6.1 olarak aşağı yönlü bir revize söz konusu olmuştur. Söz konusu revizyonun en önemli sebeplerinden biri de Ticaret Savaşları olarak belirtilmektedir. Ticaret savaşlarının makroekonomik boyutunu talep, yatırımlar ve dış ticaret açısından bakarsak, Çin ürünleri daha pahalı hale gelecek ve satın alınan miktarlarda azalma meydana gelecek ve talep etkilenecek. Öte yandan Çin'in Amerika'da yapacağı yatırımlar olumsuz etkilenecek çünkü korumacı ortamdaki dolaylı yatırım yapmak zorlaşacak ve yüksek teknoloji ürün üretiminde azalma meydana gelecektir. Bunların ışığında otomotiv sektörü azalan yani talebi düşen en önemli ürün grubu olarak görülmektedir. Amerika ile devam eden gerilimlerin sonucunda ise firmaların açıkladığı düşüşler de göze çarpmaktadır. Çin'de satışı yapılan Amerikalı markalara baktığımızda genelde bir azalma olmasına karşın Ocak-Mayıs 2019 döneminde önceki yıla göre %25 daha az satış yaptığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Öte yandan yapılan araştırmalar Amerika'da satılan araçların fiyatlarının yaklaşık 4400 dolar değerinde artacağını, yeni araç satışlarının 2 milyon azalacağını ve 714700 istihdam kaybı yaşanacağını göstermektedir. Talep daralması nedeniyle GSYİH'da da azalma meydana gelmiştir. Tüm bu gerilimlerden hem Amerika hem Çin zarar görmüştür diyebiliriz.

Çin her yıl ortalama 280 bin araç ihraç etmektedir. Ticaret savaşlarında bunu en çok Amerika'da bulunan üretici firmalar hissedecektir. Üretici firmalarda ise şu şekilde bir eğilim gözlenmektedir; 'Ne Çin'de üretim yapalım ne Amerika'da. Çünkü ikisi de pahalı hale geliyor. O halde tedarik zincirimizi yeniden tanımlayalım.' Bu noktada Meksika, Vietnam gibi ülkelerde yatırım açısından talep artışı gözleniyor. Hatta yapılan bir araştırmaya göre her iki ülkede de üretim yapan firmaların yatırım eğilimlerinin daha çok bu Asya ülkelerine doğru olduğu belirlenmiştir. Sonuçlara baktığımızda ise tüm ülkeler artık üretimlerini ve kâr oranlarını yeniden revize eder durumdadır. Bu noktada ben çelik sektöründen örnek vermek istiyorum. Arcelor'un yaptığı bir revizyonda kârlarında azalma olacağı çünkü otomotiv sektörünün toplam çelik talebinin yaklaşık %20 sini oluşturmakta olduğu belirtiliyor. Bu noktada da küresel çelik üreticileri karlarının düşeceğini tahmin ediyor. Çünkü sektörde bir daralma söz konusudur.

Sayın Dr. Öğr. Üyesi Gülçin Elif Yücel ile yaptığımız çalışmada endüstri içi ticareti inceledik. Vardığımız sonuç şu oldu: endüstri içi ticarete yani bir ülke tarafından aynı ürünün alınıp satılmasında azalma olduğu tespit edildi. Satışlar açısından incelediğimizde de yine hem Amerika hem Çin açısından bir azalma olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tarifelerin temel amacı korumacılığı uygulayan ülke tarafından ithal ürünlerin fiyatlarının artması yolu ile ithalatın azaltılması ve kendi ülkesinde üretimin ve istihdamın artırılmasıdır. Bu durumda çarpan etkisi ile milli gelir artacaktır. Bunun olmaması için misillemenin olmaması gerekiyor. Otomotiv endüstrisi özelinde dış ticaret açığını kapatmak ve geliri artırmak çerçevesinde her iki ülkeyi ilgilendiren bu üretim ticaret bağlantıları söz konusu iki ülkenin kolay kolay birbirlerinden kopamayacağını gösteriyor. Kopamayacakları gibi sonuçta da bir noktada buluşacakları sonucuna ulaşıyoruz. Aksi durumda kendi ekonomileri bundan olumsuz etkilenecektir.

Teşekkür ederim.

3.2. Çisem İLERİ

İktisadi Kalkınma Vakfı, 1965'te kurulmuş bir vakıftır. İstanbul Ticaret Odası ve Sanayi Odası tarafından kurulmuştur. Bizim çalışma alanımız daha çok Türkiye-Avrupa Birliği (AB) ilişkileri ve Avrupa Birliği'ndeki gelişmeler ilgilidir.

“Ticaret Savaşları”nın geleceği söylemi çok iddialı bir konu. Bu savaşların geleceği ile ilgili ne sonuçların olacağını birinin tahmin edebileceğini düşünmüyorum. Bu yüzden ben konuşmamı daha çok Avrupa Birliği ve Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği anlaşmasının güncellenmesi üzerinden yapacağım.

Avrupa Birliği 500 milyona yakın tüketici ve 25 bin Euro kişi başı geliri ile dünyanın en önemli ekonomik bloğu konumundadır. Aynı zamanda da dünyanın en önemli ticari aktörüdür. Şöyle ki bugün dünya üzerindeki 80 ülkenin bir numaralı ticaret ortağı Avrupa Birliği'dir. Baktığımızda ekonomik olarak güçlü olan Çin ekonomisi örneği veriliyor. Ben ise, ABD ile ilgili verileri paylaşacağım ve ABD yaklaşık 20'ye yakın ülkenin birinci ticaret ortağı. Bunun dışında ise, AB'nin bir özelliği var ki bu gelişmekte olan ülkelerle ticarete daha açık bir blok oluşudur. Şöyle ki bu ülkelerden yaptığı ithalatın toplamı, dünyanın büyük ekonomilerinin yaptığı ithalatın toplamından fazla. Peki bu açıklık nasıl yürütülüyor? AB'nin ticaret politikasına bakıldığında, liberalleşmeyi savunduğunu ve kurallı, sistemli bir dünya düzeni ile ticaret politikasını global anlamda savunduğunu görüyoruz.

Doğu Bloku'nun çökmesi üzerine dünya üzerinde genel bir liberalleşme hareketinin kurumsal bir anlaşma çerçevesinde gidemeyeceği anlaşılınca AB, bireysel ticaret anlaşmaları ve serbest ticaret anlaşmaları çerçevesinde kendisini geliştirmeyi ve genişletmeyi tercih etmiştir. Bu arada “ticaret savaşları” derken buna getirilen eleştirilerde, ne kadar “savaş” olduğu tartışılır. Buna daha çok “ticaret rekabeti” veya “ticaret oyunları” diyebiliriz.

Örneğin, G20 zirvesindeyiz ve diyelim ki ABD ile sorunlarımız var. Tam G20 zirvesinde Trump, Çin lideri ile görüşmeden önce 20 yıldır anlaşamadığımız Mercosur Anlaşması'nda nihayet anlaştığınızı direk açıklıyorsunuz. Bu bir hamledir. Ya da İngiltere AB'den ayrılmaya karar veriyor Brexit ile. Diyor ki, kendi ticaret anlaşmalarımı kendim yapacağım, önceliğimi de kendi nüfus alanıma vereceğim. Bunu açıkladıktan sonra AB, Avustralya ve Yeni Zelanda ile ticaret anlaşması görüşmelerine başladığı açıklamasını yapıyor.

Türkiye'ye baktığımızda durum, hepimizin bildiği gibi en büyük ticaret ortağı Avrupa Birliği. Neden böyle? Coğrafya yakınlık ve gelişmiş pazar vs. dışında Türkiye ile AB arasındaki ticaretin temelini bugün Gümrük Birliği oluşturuyor. Ne demek Gümrük Birliği? 1996'da tamamlanan ama temelleri 1963 Ankara Anlaşması ile atılan ticaret anlaşması. Gümrük Birliği iki taraf arasında temsil edilirken 1996'da Türkiye'de çok ilginç bir tablo vardır. Türkiye'nin net kaybeden olacağı söyleniyordu Gümrük Birliği'ne katılım gerçekleştiğinde. Bir diğeri, tekstil sektörü “ne olur son aşamaya geçilsin” diye destek verirken; otomobilciler “daha yeni gelişmeye çalışan bir sektör, korunmaya ihtiyacımız var” şeklinde kıyameti koparıyordu.

Peki 1996'dan beri Gümrük Birliği ile hayatımız nasıl değişti? Öncelikle Türkiye'nin sanayi üretim biçiminde ve yaptığı serbest ticaret anlaşmalarında değişiklikler oldu. İkincisi genel değer zincirlerinde Türk firmalarının katılımları oldu. Diğer yandan Gümrük Birliği dediğiniz şey, bugün sadece malları ve işlenmiş tarım ürünlerini kapsar, Türkiye ile AB arasındaki bunların serbestleşmesini içerir. Yani aslında bugünün koşullarından ve yeni yapılan yeni nesil ticaret anlaşmaları anlamında bakıldığında kapsamı dar. Buna rağmen Türkiye'de Gümrük Birliği sayesinde sadece o malların serbestleşmesi değil, hepimizin hayatını etkileyen değişiklikler oldu. 1996 öncesine göre çok ciddi yasaklardan geri dönüşüm oldu ve bizim rekabet kurallarımız değişti. O dönem Türkiye'de, dünyanın en iyi rekabet kurallarını uygulayan ülkelerden biri haline gelmiştir. Bunun dışında tüketici kanunlarımız değişti. Hayatımıza ürünler, standartlar, etiketlerin değişmesi gibi şeyler girdi. İşte buzdolaplarımız ve çamaşır makinalarımızın üzerinde o gördüğümüz “A++” etiketler, bugün Avrupa pazarının üçte birine

sattığımız, yani her üç evden birinde bir Türk çamaşır makinasının olmasını sağlayan olanaklar yine Gümrük Birliği sayesindeki dönüşüm oldu.

Türkiye'nin biraz ihracat yapısını biraz da sanayi yapısını değiştirdi. Şöyle ki Gümrük Birliği sonrasında Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne ihracatına baktığımızda, özellikle ilk sıralardaki malları elektronik eşyaları, imalat ürünlerini ve otomotiv parçalarını görüyoruz. Dolayısıyla başlarda öngörülen tekstil kazanır, otomotiv kaybeder düşüncesinin tam tersi olmuş oldu. Bir diğer şey düşük teknoloji ihracat eden bir ülkeden orta düşük teknoloji ihraç eden bir ülke oldu. Yüksek teknoloji ihracatımız bundan yaklaşık bir hafta 10 gün önce TÜİK tarafından açıklanan verilere göre yüzde 3,5 olmuştur.

Peki 2014'ten beri konuştuğumuz Gümrük Birliği'nin güncellenmesi nedir? Hali hazırda atılmış somut adımlar çok fazla değil. Öncelikle taraflar, mevcut sistemde Gümrük Birliği'nin yeterli olmadığını, Türkiye-Avrupa Birliği arasındaki ticaret potansiyelini taşımada zayıf olduğu konusunda bir uzlaşmaya vardı.

Halihazırdaki işleyişinde 1996'da Gümrük Birliği'nin son aşamasına geçerken o gün gazetelerde bir manşet vardı dönemin başbakanının açıklamasının yer aldığı: "1998'de AB'ye üyeyiz". Aradan 20 yıl geçti AB'ye üye değiliz ama 20 yıl içerisinde Gümrük Birliği işleyişi ile ilgili sıkıntılar çıkmaya başladı. Biz Türkiye olarak bu güncellemeden ne istiyoruz, ne gibi sıkıntılarımız var?

- Serbest ticaret anlaşmalarında sıkıntımız var. Biz 1996'da Gümrük Birliği'ni tamamladığımızda AB'nin ortak ticaret politikasının da bir parçası olduk. Üçüncü ülkelere uygulanan vergilerin aynısını siz de uygulamak zorundasınız. AB'nin yaptığı serbest ticaret anlaşmalarını sizin de yapmanız gerekiyor. Şimdi ilk başta o dönemki AB'ye baktığımızda daha çok bölge ve komşu ülkelerle serbest ticaret anlaşması yaptığını görüyorsunuz. Dolayısıyla Türkiye için bu ülkeler ile serbest ticaret anlaşması yapmak çok zorlu bir şey değildi. Örneğin Tunus, Cezayir, Kuzey Afrika'da ya da daha yakın ülkelerle o dönemde daha AB'ye üye olmamış merkez ve doğu Avrupa ülkeleri vs. ile ticaret anlaşması yapıyorsunuz.

AB'nin o dönem yaptığı ticaret anlaşmaları çok sofistike değildi. Yani fikri mülkiyet hakları, Kobi'ler, yatırımlar vs. gibi başlıklar serbest ticaret anlaşmalarının bir parçası değildi. Şimdi bir parçası haline geldi. Artı AB'nin serbest ticaret anlaşması yaptığı ülkelerin sayısı çok fazla arttı ve Türkiye bu hıza yetişemez hale geldi. Şimdi bakıyorsunuz herhangi bir ülkenin örneğin Meksika'sınız, AB gibi zengin ve az önce bahsettiğimiz 500 milyon tüketici ve 25 bin Euro kişi

başı gelire sahip bir blokla serbest ticaret anlaşması yapmak için koşa koşa gidirsiniz. Ama, onunla anlaşma yaptıktan sonra mallarınız bir kere AB pazarına girdikten sonra Gümrük Birliği sayesinde zaten Türk pazarına girdiğinizden, Türkiye için oradan kalkıp serbest ticaret anlaşması müzakere etmeyi çok istekli olur musunuz, işte bu sıkıntılar başladı.

- Bir diğer şey, siz AB'nin üçüncü ülkelere uyguladığı ticaret politikasının bir parçasısınız Gümrük Birliği nedeni ile. Şimdi Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği içerisinde olan iki tane daha ülke var. Biri Andorra, diğeri de San Marino. Bu iki ülkenin dış ticaret politikasının AB tarafından belirleniyor olmasının ekonomileri açısından çok önemi yok. Ama siz bir G20 ülkesisiniz. Sizin dış ticaret politikanızın bir kısmını, karar alma mekanizmasında yer almadığımız bir yer tarafından belirleniyor olması zaman içerisinde sorun çıkarıyor. Çünkü siz “nasıl olsa AB'ye üye olacağım” dediniz ama 20 yıldır olmadınız.

- Bir diğer sıkıntı anlaşmazlıkların çözüm mekanizması konusu. Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği'nin bir parçası olan Ortaklık Konseyi var. Ortaklık Konseyi dediğimiz yapı şu: Bir tarafta Türkiye bir tarafta AB yer alır. İkisinin de bir oy hakkı vardır. Karar, ikisi de evet derse alınır. Arada bir ticari sıkıntı ya da Gümrük Birliği'nin işleyişi ile ilgili bir sorun olduğunda örneğin, AB diyor ki “eti neden benden almıyorsun”? Mesela bunu Türkiye olarak orada hayır olarak veto ediyorsunuz, bu sorun çözülüyor. Dolayısıyla sorun çözecek bir mekanizma yok bunun ilave edilmesi lazım.

- Bir diğer şey, biz artık daha fazla üreten bir ülkeyiz, ihracatımız giderek artıyor. Bize zamanında tanınan kotalar yetmiyor, daha fazlasını istiyoruz. Çünkü bizim maliyetimiz artıyor ve biliyorsunuz bizim Avrupa pazarındaki en önemli avantajımız coğrafyaya yakın olması ve malları gemilerle değil tırlarla taşıyor olmamız. Dolayısıyla maliyetlerin artmasının engellenmesi için biz kota artışını talep ediyoruz.

- Diğer taraftan, Gümrük Birliği'nin kapsamı çok dar ama aksine güncel dünyanın ticaret anlaşmaları daha kapsamlı. Örneğin, bir hizmetlerin, belki tarımın, kamu alımları gibi başlıkların mutlaka eklenmesi gerekiyor. Çok basit birkaç rakam vereyim. Gümrük Birliği'nin güncellenmesine yönelik AB'nin etki analizi çalışmasına göre eğer Gümrük Birliği'nin güncellenmesi gerçekleşirse bunun Türkiye'nin GSMH'de %1.44'lik bir artışa sebep olacağı bekleniyor. Bizim Ekonomi Bakanlığı'nın araştırmasına göre ise %1.9 artış bekleniyor. Gümrük Birliği'nin güncellenmesi dolayısıyla etkilenecek sektörler, öyle görünüyor ki mallar kısmında tekstil sektörü kazançlı çıkarken, hizmet sektöründe Türkiye'dekiler açısından çoğunun olumlu geçeceği bekleniyor. En olumlusu ise ulaştırma-lojistik ve turizm. Tarım açısından etkiler ise

biraz tartışmalı. Çünkü Türkiye'nin tarım politikasını reform etmeden yapacağı herhangi bir serbest ticaret anlaşması, AB gibi güçlü bir tarım bloğu ile yapmasının, ciddi sıkıntılar yaratabileceği bazı sektörlerde. Fakat yaş meyve ve sebze gibi avantajlı olduğumuz dallarda da olumlu sonuç doğurabileceği bekleniyor.

30 Haziran'da açıklanan araştırmaya bakıldığında dünyadaki bölgesel ticaret anlaşmalarına göre Türkiye, dünyada en fazla bölgesel ticaret anlaşması yapan beşinci ülke. Korumacılık, yerli-millî vs. söylemlerine rağmen Türkiye'nin, kendi ticari stratejisine bakıldığında, Gümrük Birliği nedeni ile de, çok fazla sayıda bölgesel ticaret anlaşması yapan ülke olduğu görülmektedir.

Geleceğe dair olarak, Gümrük Birliği-Türkiye açısından güncellenmesi elzemdir. Mevcut sistemin devam etmesi çok olası gözükmemektedir. Şu an biz Gümrük Birliği'ne zarar vermeye başladık. Örneğin menşei belgesi istemek gibi. Bir diğer şey bunun arkasındaki rüzgârla AB ile müzakere sürecine tekrar geri dönülmesi ve sürecin canlandırılması lazım. Son olarak ticaretteki bu kısıtlamaların uzun vadede iyi bir sonuç getirmeyeceği açık. Dünya ticaretindeki büyüme yavaşlıyor ve bu yıl için %2,1 öngörülüyor. Böyle devam ederse daha da daralacak. Daralan küresel ticaret bizim için ne kadar olumlu olur bunu kendimize sormamız lazım.

3.3.Ersan BOCUTOĞLU

Sayın başkanım iltifatkâr sözleriniz için çok teşekkür ediyorum. Sayın dekanım, saygıdeğer meslektaşlarım ve sevgili öğrenciler hepimizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum. Çok kısa bir zaman aralığında sabrınızı da zorlamadan bu ticaret savaşlarıyla ilgili görüşlerimi size aktarmak istiyorum. Burada ele alacağım konu Çin'in geliştirdiği Kuşak ve Yol Girişimi'dir. Bu girişim 2013 yılında başlamış olup Amerika Birleşik Devletleri'nde olumsuz düşünceler doğurmuştur. O halde, bu Ticaret Savaşları'nda Çin'in Kuşak ve Yol Girişimi'nin ne gibi bir etkisi oldu onu anlatmaya çalışacağım. Size bazı ön bilgiler vermek istiyorum.

Öncelikle Konfiçyüs'ün “durmadıkça ne kadar yavaş gittiğinizin önemi yoktur” sözü. Bu Çin'in tıpkı bir damla suyun mermeri delmesi gibi istikrarlı ve yavaş yavaş yürüyerek büyük devrimler yapabileceğini işaret eden bir sözüdür. Çin karakteristiğini bununla anlayabiliyoruz. Dikkat edersek bu, milattan önce 500 yıllarında konuşulmuş. Sabahki oturuma katılan arkadaşlarımız var ise Amerika Birleşik Devletleri'ni küçümserken 200 yıllık tarihi olan devletlerin 2500 yıllık tarihi olan devletleri değerlendirirken dikkatli olmaları gerektiğini söyledik ki bu kişinin damlayarak mermeri deldiğini göstergesidir.

İkinci bilgi Napolyon'la ilgili. "Çin uyuyan bir devdir, bırakın uyusun uyanırsa anamızı ağlatır" diyor özetle. 1769 - 1821 yılları arasında Tukudides diye bir Yunanlı düşünür var. "Bir büyük güç diğer büyük gücü yerini almak üzere tehdit ederse savaş kaçınılmaz olur". Buna Tukidides tuzağı diyorlar ve Çin - Amerika Ticaret Savaşı'nda sıkça kullanılan bir terim. Bu da milattan önce 460'a dayanır yani günümüzde olup biten hadiselerin kökleri aslında milattan önce 500. yıllarda etüt edilmiş bulunuyor. Ön bilgilerin dördüncüsü şu; artık bunu biliyoruz, satın alma gücü paritesine göre Çin Amerika'nın önüne geçmiş oluyor. 2020'li yıllarda da cari olarak da Çin Amerika Birleşik Devletleri'ni geçiyor, Amerika'yı zorlayan bir kuvvet olarak Hindistan arkası sıra duruyor. Beşinci ön bilgi şu; ekonomide daima iyi ve kötü zamanlar vardır. Kapitalist büyük devletler bakımından iyi zamanların hâkim görüşü liberal iktisattır. Kötü zamanların hâkim görüşü de Keynesçiliktir. Kökü itibarıyla merkantilizmdir ve yeryüzünde gerçekten yaşayan en canlı organizma merkantilizmdir.

Ağacın dalları kapitalizm olabilir; gövdesi daima merkantilizmdir. Kapitalist büyük devletler bakımından iyi zamanların hâkim görüşü olan liberal iktisat bir ideolojidir işler kötüye gidince ilkelerinde sebat etmez hemen değiştirir ve hızla Keynesçiliğe döner. Eğer ilim olma iddiasında olsaydı ilkelerinde sebatkâr olması ve onu müdafaa etmesi gerekirdi. Yani havaya atılan şey düşer demesi gerekirdi. Bunu demez, havaya atılan şey iyi zamanlarda düşer de kötü zamanda daha oraya gider gerisin geri. Liberal iktisat esnektir ve ticaret savaşlarını açıklayamaz.

Biz iktisat öğreniyoruz ve öğretiyoruz. Hangi teoriyi öğretiyorsak, ister ana akım ve çoğunlukla ana akım dışı, iktisat teorilerinin olup biten olayları açıklama güçleri yoktur. Dolayısıyla ticaret savaşlarının sebeplerini anlamada yeni bir ekonomik yaklaşma ihtiyaç vardır ama bu yeni yaklaşımın özü sadece ekonomi olmamalıdır içinde tarih ve siyaset de olmalıdır. Bunlar da vereceğim ön bilgiler. Bir de benim bir yöntemim var sondan başa doğru giderim. Ne sonuca ulaştıysam müsaade ederseniz onları en baştan söylemek istiyorum çünkü iş uzadıkça dikkat dağılıyor ve nereye varacağını ben göremiyorum. Bu benim kendi kusurum. Hali hazırda yaşanan Amerika - Çin Ticaret Savaşı sadece klasik - neoklasik uluslararası iktisat teorisi ile açıklanamaz, çatışma merkantilist karakterde olup Çin'in 1944 yılında kurulan Amerikan Dünya sistemini tehdit etmesinden kaynaklanmaktadır. Çin diyor ki ben senin 1944'te kurduğun sistemi tanımıyorum. Özü budur.

Amerika bir yandan uyguladığı yaptırımlarla Çin'i kontrol altına almaya çalışırken, diğer taraftan NATO şemsiyesi altında topladığı Avrupalı güçler artık Amerika'yı dinlememektedir. Bu arada bu sopayla onları da hizaya getirmeye çalışmaktadır. Demek ki, Trump'ın yaptığı işler delice

değildir maksatlardır. Avusturya İktisat Okulu der ki insan eylemi maksatlardır. İnsanın saçma hareketi olmaz. Aynı şekilde bu Trump da maksatlı bir hareket yapmaktadır. Birinci hedefi Çin'i durdurmak ikinci hedefi sözünü dinlemeyen NATO kuvvetlerini kamçı ile hizaya getirmektir. İkinci noktası da budur. İkinci sonuç, Çin, bugünkü konumuna 1989-1998 yılında ilan edilen Washington konsensüsü sayesinde ulaşmıştır. Biliyorsunuz Çin 1978'te dışa açılmaya karar verdi ama dışa açılmadan kendini 4 trilyon dolar para biriktirme fırsatına iten şey Washington Konsensü'dür. Buna yol açan, Amerikalılarla İngilizlerin kafa kafaya vermeleri ve 1998'de artık üretim işini diğer uluslara bırakalım biz finans konusunda uzmanlaşalım demeleridir. Sabah bildiride bir sonuca varılmıştı, onu hatırlayabildiniz mi? Bir yıl içinde dünyanın dış ticaret hacmi 20 trilyon dolar, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla 120 trilyon dolar, halbuki finansal varlıkların toplamının ticareti 1 katrilyon dolar idi. Dediler ki biz finansal alan üzerinde uzmanlaşalım yine üretim olsun ama işgücü ucuz olan yerlere bunu nakledeyim diye bir iş bölümü yaptılar ve malların, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımına yol açtığı tabiiyle bu durumdan Çin büyük bir kuvvet kazandı. Ama Çin bunu yaparken biliyordu ki Amerika bir gün uyanacak ve kendisine karşı bir tedbir geliştirecek. Bunu bildiği için de Bir Kuşak Bir Yol İnisyatifi, muhtemel ticaret savaşlarına karşı Çin'in kendi küresel dünyasını kurma teşebbüsüdür. Yani Çin Amerika uyandığı zaman geç kalsın diye ön tedbirler almıştır. 2007 küresel finansal krizinin olumsuz etkilerini henüz tamamen atlatamamış olan dünya ekonomisi, Amerika ile Çin arasındaki ticaret Savaşı nedeniyle kesinlikle küçülecektir. Ancak Amerika'daki olumsuz etkilenme başlangıçta göreceli olarak Çin'dekinden daha az olacaktır. Diğer ülkelerin önemli bir kısmı büyüklük ve dış ticaret açıklıklarına göre bundan olumsuz olarak etkileneceklerdir.

Amerika da şu iddiaları ileri sürerek hırpalamaya devam edecektir; Çin Amerikan vatandaşlarının fikri mülkiyet haklarını çalıyor, biz icatlar yapıyoruz, icatlarımızı çalılıyorsunuz. İkincisi, Çin firmaları uluslararası ihalelerde sübvansiyonlar ve düşük oranlı faizlerle takviye alıyor, bizi aldatılıyorsunuz nihayetinde Çin kendi iç pazarını koruyor, bizim size tanıdığımız serbestliği siz bizim firmalarımız için sağlamıyor iç pazarınızda yer açmılıyorsunuz, tanımılıyorsunuz. Bu kırbaçlarla Çin'i dövmeye devam edecektir. Çin mütekabiliyet esasına göre tepki vermeye çalışacak, sabahki Çin temsilcisinin konuştuğu gibi yumuşak bir dil kullanacaktır çünkü yarı iletkenlerde istediği yere gelemedi.

Üç Amerikan firmasından iletken teknolojisi alıyordu şimdi Amerika'nın düşmanlarını yaptırımlarla engelleme yasası kapsamında o üç firmanın Çin'e teknoloji satması engellendi dolayısıyla yarı iletken teknolojisinde istediği yere varana kadar biraz alttan alıp açığını

kapatmaya çalışacaktır. Yani Çin, Amerika ona sen birinci değilsin dediğinde yahu sen ol birinci, biz altta kalalım diyerek alttan alacaktır. Çünkü Orhun anıtlarındaki yazıya göre Çinlilerin ipekleri ile dilleri yumuşaktır, çok insanı etkiler. Dolayısıyla zaman kazanmak için bu bir tedbirdir. Amerika'yla Avrupa Birliği ile kendi arasındaki açığı kapatana kadar alttan alacaktır. Çin Bir Yol Bir Kuşak, dediğimiz şeye, bir yol projesi sürecine ağırlık verecek. Öncelikle kendi ulusal güvenliği ve iç istikrarını güvenceye alacak şekilde Rusya ve Hindistan hariç komşularının hepsini kontrol altına alacaktır ki bunu büyük ölçüde başarmıştır. Dışarıda kalmış kısım Orta Asya Türk cumhuriyetleridir. Çin, Amerika ile Avrupa'nın arasını açacak bir politika izleyecektir. Almanya'yla da yakınlaşmaya çalışacaktır. Bu sessizlik, alttan aldığı dönemde geçerlidir. Merkezde Çin, Amerika, Hindistan, Almanya ve Rusya'nın yer aldığı yeni bir Merkez oluşacaktır ama artık Amerika tek değildir. Orayı tekrar sayıyorum. Çin, Amerika, Hindistan, Almanya ve Rusya da merkezde durmaktadır. Çok kutuplu dünyada ve nükleer silahlar çağında Samuel Huntington'un medeniyetler çatışması tezi yumuşayacaktır çünkü çatışma arttıkça silah kullanım aşamasına gelince Merkez kuvvetler bunu yapmayacaklardır. Dolayısıyla çatışmada bir hafifleme beklemekteyiz. Francis Fukuyama'nın geliştirdiği Tarihin Sonu tezi yani artık kapitalizme geldik bundan ileri bir durum yoktur, en üstün yer kapitalizmdir tezi tarihin derinliklerine karışmıştır. Şimdi artık bir Çin çözümü ile karşı karşıyayız. Nüfusu 2 milyara dayanan Müslüman ülkelerin ulus_üstü karar mekanizmalarında söz hakkı alıp alamayacakları önümüzdeki 10 yılların tartışma konusudur. Bunu kim ileri götüreceğini bilmiyorum ama bu tartışılacak. Peki şimdi başa dönüyorum bu sonuçlara niye vardım?

Alternatif bir yaklaşım olarak size Immanuel Wallerstein'i tanıtmak istiyorum. Geliştirdiği sistemin adı dünya sistemi teorisidir (World System Theory). Bu teoriye göre dünyadaki bütün ülkeler, sayısını bilmiyoruz bazen 190 bazen 207, her neyse... Üç grupta toplanır; merkezdekiler, çevredekiler ve ortadakiler. Merkez(core), peripherie, semi peripherie. Ortada Türkiye semi peripherie'de Çin ile beraber. Bu ülkeler arasında ekonomik işbölümü vardır. Merkez ülkeler sermaye yoğun üretimde bulunur teknoloji üretirler. Çevre ülkeler emek yoğun üretimde bulunur merkeze hammadde ile ucuz işgücü ve pazar sağlar. Teknoloji üretmezler. Yarı çevre ülkeler bu ikisi arasında yer alır. Merkez ülkeler -burası çok önemli işte- Amerika'nın, NATO, Amerika'nın dünyayı yöneten tek güç olduğunun göstergeleridir.

Ondan sonra iki kutuplu bir dünya; Sovyetler Birliği ve Amerika'nın paylaştığı bir iki kutuplu dünya var. Rusya çöktükten sonra Amerika tek güç olduğu için artık dünyada finasta uzmanlaşan bir batı, üretim işinin doğuya kaydığı bir dönem görüyoruz. Çin bundan büyük

fırsatlar yakalamış ve 4 trilyon dolar nakit para biriktirmiştir, bir kenarda sandıkta duran paradır bu. 91'de Sovyetler de dağıldı, Dünya Ticaret Örgütü kuruldu. Çin bu dünya ticaret örgütüne katıldı, buna itiraz yok çünkü Dünya Ticaret Örgütü Amerika tarafından şekillendi ve Amerika'nın menfaatine çalıştığı müddetçe itiraz yoktur. Ancak buradan yürüyen Çin 18'de meydan okuyunca işler değişti. İşte şimdi tanıyacağınız kişi Xi Jinping'dir. 1953 doğumludur, 2013'te iktidara gelmiştir ama ondan bir yıl önce Avrupa'nın doğusunda 16 +1 inisiyatifi vardır. Avrupa Birliği üyesi olan ve olmayan ülkelerin 16'sı Çin ile bir araya gelerek bir 16 artı 1'in inisiyatifi kurmuştur. Bunu hepimizin yakinen takip etmesi gerekir. Çin'in buradaki ana noktası burada Çekoslovakya'nın - Slovakya'yı kaldırıyorum iki ayrı devlet oldular- Çekya'nın teknolojisine nüfuz etmek için bu sistemi geliştirmiştir çünkü Çekya Almanya'nın ikiz kardeşidir. Şu andaki kavgadan sonra Çekya da dur işareti çekmiştir Çin'e. Yani bu 16 artı biri unutmayalım bu önemli. Xi Jinping 2013'te devlet başkanı oldu hemen aynı yıl Bir Kuşak Bir Yol inisiyatifini başlattı ve genişletti. Bu inisiyatif 1 ila 5 trilyon dolarlık bir yatırımı ihtiva etmektedir ve öz itibarıyla bir kıtalararası ekonomik entegrasyondur. Yani bölgelerarası değil artık Asya Afrika ve Avrupa'yı birleştiren bir entegrasyon alanıdır. Yüze yakın ülkeyi kapsamaktadır ve Asya altyapı yatırım bankası, Çin Eximbank'ı ve Çin Kalkınma Bankası tarafından finanse edilmektedir. Obor coğrafyası küresel gayrisafi yurtiçi hasılanın %55'ini, küresel nüfusun %70'ini ve küresel enerji kaynaklarının %75'ini kapsamaktadır. Büyük bir girişim. 2017 itibarıyla Çin devlet başkanına ömür boyu devlet başkanlığı unvanı verilmiştir ve bundan sonra seçim yoktur. Bu gücüyle Mao Zedong ile Deng Xiaoping'in gücüne eşittir. Yani onların anlamıyla söyleyelim üç tanrı varsa üç tanrıdan biri artık Çin anlamında Jinping'dir. En önemli fikirleri Çin rüyasıdır bunu tebrik etmemiz lazım. Çin rüyasını anlamazsak Amerika'nın niçin Çin'den huylandığını anlayamayız.

Öğleden önce ayrıntılı anlatıldı Made in China 2025. Ben artık 2025'te her teknolojiyi kendim üreteceğim, başta uzay, deniz, hava, kara, biyoteknolojiler aklınıza gelen her şey ve en önemli nokta sosyalizmin karakteristiğini değiştirdi. Evrensel yapıda olan bir düşünce artık. Çin karakteristikli yeni bir sosyalizm çağına dönmüş oldu. Çin'in Bir Kuşak Bir Yol İnisiyatifinin bir amacı engelsiz ticaret yani Amerika bir zaman getirmeye çalıştığı engelsiz ticareti şimdi tıkamaya çalışıyor ya. O engelsiz ticareti açmaya çalışıyor, finansal entegrasyonu öne alıyor, halktan halka iletişimi ele alıyor. Bütün kıtaların, üç kıta bilhassa, kara, deniz ve havayollarıyla bağlanmasını esas alıyor.

Yolun bir yukarıdan giden kısmı var. Kara kısmına kuşak diyoruz denizden giden kısma yol diyoruz. Denizden giden kısım bilhassa Afrika'yı sistemin içine katıyor. Karadan giden kısımlar

ise Asya'yla Avrupa'yı birleştiriyor. Burada 6 tane kara koridoru var biri doğrudan doğruya Türkiye'den geçiyor. Çanakkale'de yapmakta olduğumuz köprü Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve yerin altına kazdığımız tünellerin hepsi bu sistemle ilgilidir, Çin ile ilgilidir. Obor niye tehdit algısı oluşturuyor? Kısa ve orta dönemde kıtalararası bir ekonomik entegrasyon projesi olan Obor kendi içinde uzun dönemde jeostratejik bir meydan okumaya dönüşme potansiyeli taşıyor. Bu durum Amerika Birleşik Devletleri'ni rahatsız ediyor. İlginize çok teşekkürler.

3.4.Murat YALÇINTAŞ

Dünyada fuar organizasyonları denilince akla gelen ülkelerin başında Almanya yer almaktadır. Düzenlenen fuarların içerisinde teknoloji ve inovasyona odaklanan Hannover Sanayi Fuarı Almanya açısından çok önemli bir fuardır. Hem Alman şirketleri hem de dünyadaki diğer şirketler yenilikleri bu fuarda sergilemektedir. Her sene açılışı Almanya Şansölyesi tarafından yapılan fuarda; Almanya'nın hem geçmiş senesinin değerlendirilmesi hem de önümüzdeki senelerde uygulayacağı sanayi, teknoloji ve AR-GE politikalarının bir resminin çizilmesi nedeniyle Almanya Devleti için de büyük önemi bulunmaktadır. Bir devlet başkanının sanayi fuarında kendi ülkesinin sanayi, teknoloji ve AR-GE politikalarını anlatması ve paylaşması güzel bir durumdur.

2011 yılında düzenlenen Hannover Sanayi Fuarının partner ülkesi Türkiye'ydi, ülkemizin katılımının organize edilmesini de İstanbul Sanayi Odası gerçekleştirmişti. Fuarın açılış konuşmasını gerçekleştiren Almanya Şansölyesi Merkel, Almanya'nın önümüzdeki yıllarda izleyeceği teknoloji ve inovasyon politikalarından bahsettikten sonra Endüstri 4.0 terimini kullandı. Endüstri 4.0 teriminin dünya literatürüne girmesi Merkel'in Hannover Sanayi Fuarında yaptığı konuşmayla olmuştur.

Endüstri 4.0, dördüncü sanayi devrimi demektir. Sanayi devrimleri, üretme biçimlerini, para kazanma biçimlerini, iş yapma biçimlerini değiştirmiştir. Sanayi devrimleri başlangıçta teknolojik bir devrim gibi gözükmeyle birlikte etkileri sadece teknoloji alanında sınırlı kalmayarak tüm sosyal dengeleri de değiştirmiştir. Birinci Sanayi Devrimi, İngiltere'de 1770'lerde ortaya çıkmıştır. O zamana kadar tarım toplumu olan kas gücüne bağlı, insan sayısı fazla olanın öne geçtiği bir model bulunmaktaydı. Birinci Sanayi Devrimi sonrasında makinası olanın öne geçtiği yeni bir dönem başladı. Birinci Sanayi Devrimi sadece üretim biçimi değiştirmekle kalmamış edebiyata kadar etki etmiş ve dünyadaki sosyal yaşamı da olduğu gibi değiştirmiştir.

Birinci Sanayi Devrimi sonrasında İkinci Sanayi devriminde, elektriğin keşfiyle beraber dünya ilk defa “seri üretim” ifadesiyle tanışmıştır. Daha sonra da endüstri, internet ve bilgisayar ile programlanabilir “logic” kontrolün hayatımıza girmesiyle Üçüncü Sanayi Devrimi gelmiştir. Endüstri 4.0 ile de yeni konseptler hayatımıza girmeye başlamıştır. Eşyaların internetinden bahsedilmeye başlanmış (Internet of Things), yapay zekâ, derin öğrenme, blok zincir, büyük veri konuşulmaya başlanmıştır.

Bunlar genel olarak literatürde CPS olarak bulunan Siber Fizik Sistemleri denilen terimi hayatımıza dâhil etmiştir. Peki nedir Siber Fizik Sistemleri denilirse, bilişim teknolojileri aracılığıyla mekanik ve elektronik bileşenlerin bir arada çalışması şeklinde ifade edilebilir. Fütüristler tarafından hazırlanan kitaplardan yapılacak çıkarımlara göre mekanik ve elektronik bileşenlere biyolojik sistemleri de eklemek gerekir. Dünya öyle bir hale geldi ki mekanik, biyolojik ve elektronik sistemler tek bir gövdede yavaş yavaş birleşmeye başladı. Bunun da ilk resimlerini görmeye başladık.

Endüstri 4.0 devrimi diğer sanayi devrimlerinden çok daha derin ve kalıcı bir devrimdir. Diğer sanayi devrimleri dünyayı bir birimlik değerde değiştirdilerse, birçok akademik çalışma Endüstri 4.0 devriminin 5 veya 10 kat daha fazla değiştirebileceğini öngörmektedir. Milyonlarca insan, makine, sensor, taşınabilir aletler birbirine bağlı halde birbiriyle iletişim kurabiliyor ve insanların araya girmesi veya müdahalesi olmadan belli sistemler yürütülebiliyor hale gelmiştir. Bu gelişme bu zamana kadar görülmemiş işlem gücünü sağlamıştır. Daha önce işlem gücü dediğimiz şeyler ayrı ayrı makinalarda yer almaktaydı ama Endüstri 4.0 ve bulut teknolojisi gibi sistemler sayesinde bütün işlem güçleri birleşmeye başladılar. Birleşmiş işlem gücünün en güzel örneklerinden birisi karadeliklerden bir tanesinin fotoğrafını çekmeyi başardı. Bu tamamen Endüstri 4.0 ve bulut teknolojisi kullanılması sayesinde gerçekleşmiştir. Çünkü tek bir teleskobun o kadar uzaklıkta, öyle bir fotoğrafı çekmesine imkân yoktu. Dünyanın farklı noktalarındaki teleskopları birbirine bağlayarak ve bu teleskopların ürettiği veriyle de dijital olarak kara deliğin fotoğrafını çekmeye başardılar.

Endüstri 4.0 ile ilgili olarak birçok düşünür ve akademisyenin “Üretimin Rönesans’ı” tanımı bulunmaktadır. Rönesans ile birlikte dünyada ilk defa toplumlar arasında belirli farklar oluşmaya başlamıştır. Bu bağlamda Endüstri 4.0 devriminin insanlar arasında yapacağı en büyük değişikliğin gelir dağılımındaki farkları daha da artıracığı şeklinde yorumlanabilir. Endüstri 4.0 ile birlikte toplumlar arasında refah, bilgi, yaşam farkı gibi her türlü farkın daha da artacağı söylenebilir.

Endüstri 4.0 devrimi boyutunun dışında bir de ticaret savaşı boyutu vardır. Ticaret savaşının sebebi dünyada uygulanan korumacı politikalarlardır. Ülkelerin korumacı politikalar uygulamadığı bir ortamda ticaret savaşları da olmaz. Korumacı politikalar, bir ülkenin diğer ülkeden aldığı ürünlere veya hizmetlere sınırlamalar getirmesi, ek vergi tarifeleri uygulaması ve diğer ülkenin de bu politikalara misilleme yapmasıdır. Bunun sonucunda ortaya çıkan durum genel olarak ticaret savaşı olarak tanımlanmaktadır. Ticaret savaşında hedef karşı ülkenin pazarını ele geçirmektir. Özellikle son bir yıldır ticaret savaşları daha fazla gündemde yer almaktadır, bu durumun ortaya çıkmasında Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Donald Trump'ın uygulamaya başladığı politikalar etkili olmuştur. Trump'ın başta Amerika ile Çin arasında olmak üzere tüm dünyaya ticaret savaşı açtığı görülmektedir. Çin Devleti'nin dışında Amerika ile Avrupa Birliği arasında da sorunlar yaşanmış, ticaret savaşlarında Amerika Birleşik Devletleri'nin Türkiye'ye karşı uyguladığı politikalar ve Türkiye'nin karşı politikaları da ülkemizi etkilemiştir.

Ticaret savaşının bir diğer boyutu ise Amerika Birleşik Devletleri'nin Çinli bir şirket olan Huawei ile arasındaki sorundur. Basında yer alan bilgilere göre Amerika Birleşik Devletleri, Huawei markasının ve ona bağlı olan yetmiş Huawei ortaklığını kara listeye almıştır. Amerika Birleşik Devletleri hükümeti onay vermeden hiçbir Amerikan şirketi Huawei şirketi ile iş yapamayacaktır. Bununla birlikte Amerika Birleşik Devletleri hükümeti Huawei'nin Amerika'daki tüm iletişim altyapısını kullanmasını yasaklamıştır. Burada sorulması gereken soru Amerika Birleşik Devletleri bunu niye yapıyor ve yaptırımların uygulanmasının zamanı bu noktada önemli mi? Bu durumun ortaya çıkmasında etkili olan bir taraf Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Donald Trump'ın otokratik bir lider olmasından kaynaklanmaktadır. Diğer sebebi ise Çin Devleti'nin 2015 yılında başlattığı "Made in China 2025" adındaki projeye misilleme yapmasıdır.

Analistlerin görüşüne göre Amerika Birleşik Devletleri'nin başlattığı gerek ticaret savaşı gerekse Huawei ile özellikle 5G teknolojisi çerçevesinde odaklanan yaptırımlarının Çin Devleti tarafından hayata geçirilmek istenen "Made in China 2025" programına bir cevap olduğu şeklindedir. Diğer açıdan da Çin tarafından uygulanmaya başlayan bu program da Almanya'da başlatılan Endüstri 4.0'a bir cevap olarak ele alınabilir. Çin Devleti bu programla 2025 yılına kadar katma değerli ürünlerin üretimine odaklanacağını açıklamıştır. Çin malı denildiğinde on yıl evveline kadar ucuz ve bol miktarda üretilmiş ürünler anlaşılıyordu ama son birkaç yıldır Çin malı ürünlere karşı bu algı değişim göstermektedir. Çin malı ürünler artık teknolojik üstünlükte

Amerika standartlarına yaklaşmaya başladı ve bazı alanlarda Amerika standartlarını geçmeye başlamıştır.

Made in China 2025 programı Çin'in endüstri, teknoloji, inovasyon politikasının en son gördüğümüz ürünüdür. Dolayısıyla Çin bu yarışta başta Amerika olmak üzere Japonya ve Rusya'ya da çok ciddi rakip olduğunu ve hatta onları geride bırakmak üzere olduğunu söylemiştir. Çin'de gerçekleştirilen üretimin bir kısmını Çin'de yatırım yapmış olan batılı şirketler gerçekleştirmektedir. Dolayısıyla Çin'in ihracatının bir kısmı hala Çin'de yatırım yapmış olan özellikle yüksek teknoloji üreten batılı şirketlerden gelmektedir. Made in China 2025 programı ile Çin Devleti bu durumu bizim ifademizle yerli ve milli hale getirmeyi amaçlamaktadır.

Rekabetin (şirket rekabetinin) temel unsuru nedir? Günümüzde şirket rekabetinin temel unsuru teknoloji ve bilgidir. İnovasyonda ve teknolojiye öne geçen şirketler rekabetçi şirketler haline gelmektedir. 2018 yılının Ocak ayında Time dergisinin kapağında dünyayı bekleyen 10 büyük tehlike yer almaktaydı. Bu 10 büyük tehlikeden bir tanesi de teknolojik soğuk savaştı. Endüstri 4.0 sayesinde dünya nereye gidiyor? Bununla birlikte dünyadaki üretimin hangi yöne gittiğine bakmak gerekiyor. Bu durumun çok farklı boyutları olmasıyla birlikte konumuz ile alakalı boyutları ele alırsak, bilgiyi üretmek için elimizde olması gereken veridir (datadır). Veri olmadan bilgi üretilemez. Eğer bilgi en kıymetli şeyse, bilgiye ulaşma da en kıymetli şey veridir. Dolayısıyla Endüstri 4.0 ile birlikte şirketlerin elindeki en önemli değer veri (data) olacaktır. Bu verilerin kullanılabilir hale gelmesi, ekonomik değere dönüşmesine büyük veri analitiği denilmektedir. Büyük veri analitiği için farklı veri kaynakları bulunmaktadır. Bunlardan ilki bildiğimiz ve giriş yaptığımız verilerdir.

İkinci olarak internetten gelen (sosyal ağlarda paylaşılan) fotoğraf ve ses vb. insanların ürettiği verilerdir. Son olarak ise sensorlerden gelen verilerdir. Bu üç veri türü entegre ediliyor, entegre edildikten sonra depolanıyor, sonra da kullanılabilir hale getiriliyor. Bu büyük verinin toplanmasını, bir araya getirilmesini ekonomik değere dönüşmesini sağlayan sisteme de büyük veri analitiği deniliyor. Büyük veri analitiği şirketlerin çok büyük ölçüde ayrışmasını sağlayacaktır. Bu kadar büyük veriye sahip olabilen, bunu ekonomik değere dönüştürebilen şirketler, dönüştüremeyen şirketlerle aralarını ciddi anlamda açacaktır. Bunu dünyanın üretimde birinci nokta ele alırsak, ikinci nokta ise büyük veri analitiği şirketlerin son derece esnek ve müşteriye uygun üretim yapmasını sağlayacaktır.

İkinci sanayi devrimi ile birlikte bilinen şekliyle Ford'un ürettiği siyah arabalar gibi üretim standarttı. Günümüze gelindiğinde standart üretim değil de üretilen mal ve hizmetlerin kişiye ve müşteriye özgü hale getirilmeye çalışıldığı görülmektedir. Kişiye ve müşteriye özgü hale getirilmesiyle birlikte başka bir teknoloji olan 3D yazıcılar da işin içine girmiş durumda. Bu bağlamda firmalar üretimlerini bir yerde yapıp dünyanın dört bir tarafına göndermek yerine çok daha küçük üretim merkezlerinde, müşteriye yakın ve müşteri ihtiyacına uygun üretim yapmaya başlayacaklar. Bu durum, dünya üzerindeki ticaretin hacminin azalmasına neden olacaktır. Bu gelişmeyle geleceğin fabrikaları hem daha küçük hem de daha esnek olacaktır.

Ticaret savaşlarını etkileyecek ikinci büyük değişim üretimde ihtiyaç duyulan çalışanlar ile ilgilidir. Geçtiğimiz yıllarda üretim yapan şirketler, üretimlerini işçiliğin daha ucuz olduğu ülkelere kaydırmaya başladılar. İstanbul Ticaret Odası başkanlığı görevini üstlendiğim zamanda büyük bir tartışma konusu olan, ülkemizin tekstil üreticilerinin üretimlerini Mısır'a kaydırmaya çalışmaları buna örnektir. Bununla birlikte Çin ve Bangladeş'te yatırım yapan Türk şirketleri de var. Ama Endüstri 4.0, büyük veri teknolojisi, robotik teknoloji ve yapay zekâ teknolojisi gibi etkenler üretimin tekrar gelişmiş ülkelere kaymasına neden olacaktır. Üretimin gelişmiş ülkelere kaymasında etkili olan durum insan gücüne olan ihtiyacın fazla bir öneminin kalmayacak olmasıdır. 2017 yılında yayınlanan bir Mc Kinsey raporunda yer alan iddiaya göre 2030 yılına kadar robotların dünyadaki üretimin üçte birini devre dışı bırakacağı yönündedir. Geri kalan iş gücünün de çok önemli bir kısmı bu karmaşık makineleri kullanabilmek için çok daha bilgili, yetenekli ve eğitilmiş olmak zorundadır. Üretimin gittiği bu iki noktada uluslararası ticareti de etkileyecektir.

Bir de işin öbür ayağı var, o da ülkeler, şirketler üstünlük sağlamak istiyorlarsa veriye, bilgiye, yeniliğe sahip olmak zorundadır. Dolayısıyla bu iki durum terazinin iki ucu konumundadır. Ülkeler hem veriyi, bilgiyi, yeniliği elinde tutmak istiyor, öte yandan da büyük bir serbest ticaret bölgesi oluşturmak istiyorlar. Bu durum dünya üzerindeki ekonomik bloklaşmadır. Bir tanesi NAFTA, Asya'da ASEAN, Avrupa'da Avrupa Birliği; dolayısıyla birbirine benzeyen ülkeler kendi aralarında bloklaşarak, hem kendi aralarındaki ticareti artırmayı, hem de kendileri gibi olmayan ülkeleri dışarıda bırakarak sahip oldukları enformasyon ve bilgi ile daha fazla ticari üstünlük sağlamayı amaçlamaktadırlar. Bu durumu tanımlamak için bir akademik yayında yer alan bir akademisyene ait olan "Elitler Globalizasyonu" tabiri çok yerindedir.

Dünya globalizasyona gidiyor ama bu sadece elitler için globalizasyon şeklinde. Yani standardizasyon ve uyumlaştırma elitlerin kendi arasında var ama dışarıyla olan farkı açacak

nitelikte. Peki bu durum ne gibi sonuçlara sebep olabilir? Bloklar arasındaki ticaret savaşlarına sebep olacak ve bloklar arasındaki korumacılık ile korumacılığa bağlı olan ticaret savaşları dünyadaki gelir dağılımını, uçurumunu daha da fazla derinleştirecektir. Her gelen sanayi devrimi gelir dağılımındaki farkı artırmıştır.

Son olarak, eğer biz teknolojik gelişmelerin, dünyadaki gelir farkını artıracığını (ki bu fikir bana aittir) düşünüyorsak, Türkiye olarak bu yeni teknolojilere yatırım yapmazsak ve bu elitlerin globalizasyonunda doğru şekilde safımızı seçmezsek, başlamış olan ve devam edecek olan ticaret savaşlarından galip ayrılmamız çok zor olacaktır.

3.5.Naci YILMAZ

Bizim konu başlığımız Çin ihracatını etkileyen değişkenler nelerdir; bununla ilgili ekonometrik bir analiz yaptık Özlem hocamla, modeli hocamız anlatacak ben giriş bölümünde Çin, Amerika ikili ilişkileriyle ilgili bazı şeyler söyleyeceğim. Öncelikle şunu söylemek gerek; Çin'in başarı hikâyesi söz konusu ve bu hikâye 1978 yılındaki devrimle başlıyor ve Çin'de önce tarımda başlayan bir reform hareketi var ve daha sonra bu hareket yüzlerce hatta milyonlarca insanın köyden kentlere göç etmesiyle, özel serbest bölgelerde imalat sanayinin gelişmesiyle devam ediyor. Dolayısıyla Çin'in başarısının arkasında büyük kitlelerin özel sanayi bölgelerine hareketini görüyoruz. Tabi, burada en önemli kırılmalardan biri Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne 13 yıl bekletildikten sonra üye olarak kabul edildiği 2001 yılından sonra başlıyor ve Çin bu üyelikten sonra küreselleşmenin kurallarından, nimetlerinden faydalanıyor.

Çin'in önemli bir özelliği şu; karma ekonominin olduğu, yani hem devletin hem de özel şirketlerin beraberce üretim yaptığı bir ülke olması ama geri planda aslında devletin pek çok makro kararları alması söz konusu. Burada tabi Çin'in ihracatında özellikle imalat sanayindeki hızlı çıkışı doğal olarak Amerika'yı rahatsız ediyor. Amerika hegemon güç olmayı Çin'e bırakmak istemiyor ve Dünya Ticaret Örgütü'nde Çin aleyhine açılan davaların pek çoğunda konu edilen şey, Çin'in kamusal açıdan şirketleri sübvanses etmesi, ucuz kredi vermesi; bunlar daha çok dava konusu oluyor ve bu şekilde ticaret savaşlarının başlamasına tanık oluyoruz. Tabi burada ticaret savaşlarıyla ilgili olarak Amerika'nın da 2017'de aldığı bir karar var. Amerika yönetimi diyor ki; benim ticaret politikam ulusal güvenliğimin bir parçasıdır. Dolayısıyla Çin ile olan ticari rekabet Amerika'nın ulusal güvenliğini tehdit eder olarak görünüyor ve bu fikri Amerikan halkının da büyük bir kısmı destekliyor. Dolayısıyla yapılan birkaç ciddi kamuoyu yoklamasında Amerikan

halkının Çin'in işlerini ellerinden aldığı ve işsizliği artırdığı yönünde, ekonomik ve hatta siyasi bir tehdit olarak algılandığına dair sonuçlar ortaya çıkıyor.

Dolayısıyla Trump'ın başa gelmesiyle bu tansiyon, gerilim savaşa dönüşüyor ama arka planında bunun halkta da bir karşılığının olduğunu söylemek gerekir. Özellikle üzerinde durmak istediğim bir konu da Amerikalıların özellikle karşı çıktıkları zorunlu teknoloji transferi konusu. Çin'deki özellikle Amerika merkezli çok uluslu şirketlerin "joint venture" olarak orada yavru şirket oluşturmaları esnasında Çinliler şöyle akıllıca bir politika izliyorlar, diyorlar ki; burada sadece ucuz işgücünü kullanmak için gelmeyeceksiniz aynı zamanda Ar-Ge çalışmalarınızı da burada yapacaksınız. O sözleşmelere o "joint venture"lar –çünkü lokal bir partner de olması gerekiyor bu şirketlerde- bu tür bir madde koyduruyorlar. Dolayısıyla teknoloji transferini de sağlıyorlar. Ticaret savaşlarının aslında altında yatan şey, ticaretten ziyade teknolojik üstünlük savaşı ve bu giderek savaşı tırmandırıyor. Amerika ve Çin arasındaki ticari ilişkilerin rakamsal boyutlarıyla ilgili özetle şunu söyleyeyim, (Çin sermayesinin Amerika'daki etkisi ile ilgili olarak) Amerika devletinin, Çinli vatandaşlara ve Çin şirketlerine olan borçluluğu çok artmış durumda, bu da Amerika'yı rahatsız ediyor. Dolayısıyla aslında döngü çok basit; Çin, ihracat daha doğrusu ticaret fazlası veriyor, daha fazla ihracat yapıyor Amerika'dan.

O topladığı fonları da Amerika'ya doğrudan yatırım ya da portföy yatırımı olarak tekrar aktarıyor ve tabii Amerikan devlet kağıtlarını da satın alıyor. Böylece Amerika'nın ulusal alacaklısı haline geliyor Çin devleti ve şirketleri. Amerika'yı en çok rahatsız eden konulardan biri de bu. Sonuç olarak, Çin'den gelecek bir 300 milyar dolarlık mal grubuyla ilgili vergi konulmamış durumda ama bunun da yani son partiye de %25'lik vergi konulacağı yönünde Amerika'dan gelen tehditler var. Dolayısıyla Amerika, nihai olarak Çin'den gelen bütün malları, ithalatı vergilemeye tabi tutacak Çin de buna karşı misillemede bulunuyor. Ama tabii Çin'in yaptığı ithalat, Amerika'dan yaptığı ithalat, bu kadar fazla olmadığı için Çin şu ana kadar yanılmıyorsa 110 milyar dolarlık bir Amerikan malına karşı vergi koyuyor. Sözü hocamıza bırakıyorum hocamız ekonomik modeli anlatacak.

3.6.Özlem TAŞSEVEN

Daha önce çalışmamızda da bahsettiğimiz; dış ticaret savaşının etkileri, olası sonuçları ve belirsizlik konusunu çalışmamızın ilk bölümünde tartışmaya çalıştık ve literatürde de bu çalışmalara atıfta bulunduk. Ekonometrik model çerçevesinde ne yaptığımızı anlatmak istiyorum. Burada bir fonksiyonel ilişki kuralım dedik, bu ilişkide bağımlı değişkenimiz Çin'in Amerika'ya

yaptığı ihracatının büyümesi olarak ele aldık. Bunu açıklayıcı değişkenler olarak Çin'in Gayri Safi Milli hasılasının büyümesi, Amerikan Gayri Safi Yurtiçi hasılasının büyümesi ve reel döviz kuru (Dolar-Yuan arasındaki reel döviz kuru) gibi basit bir modeli aldık. Aslında bu daha fazla değişken alınarak ilerleyen zamanlarda genişletilebilir.

Birinci analiz kısmımız bunu oluşturuyor. Analizimizin ikinci bölümünde bu değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki var mı, beraber ortaklaşa hareket ediyorlar mı, uzun dönemli denge sonucunda en çok bağımlı değişkeni etkileyen değişkenler nedir, bunları analiz edelim dedik. Eğer uygun şartlar sağlanıyorsa Johansen koentegrasyon testini uygulayalım diye düşündük. Daha sonra değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü ve gücünü gösteren korelasyon katsayıları analizine baktık. Orada nedensellik ilişkisi gözüküyordu. Nedenselliğin yönünü tespit etmek amacıyla Granger nedensellik testine tabii tuttuk. Tek yönlü nedensellik mi var değişkenler arasında çift yönlü mü ya da hiç yok mu bunun analizine baktık. Son olarak etki-tepki analizini inceledik, burada da toplulaştırılmış etki-tepki analizine baktık.

Ele aldığımız dönem, Bloomberg veri tabanından elde ettiğimiz 2001-2018 yılları arasında kapsayan bir dönemden oluşmaktadır. Koentegrasyon ilişkisini analiz etmeyi hedeflediğimiz için (hatırlamak gerekirse koentegrasyon ilişkisi, uzun dönemli ele aldığımız değişkenler arasında bir denge ilişkisi olup olmadığı ve kaç tane vektör elde ettiğimiz tespiti idi) ilk önce literatürdeki klasik yöntemi uygulayarak değişkenler durağan mı değil mi diye tespit ettik. (Hatırlamak gerekirse değişkenin durağan olması demek verdiğimiz bir şokun etkisinin geçici olması, durağan değilse de verilen şokun etkisi kalıcı oluyor)

Burada Çin'in ihracatının ve reel kur değişkenlerinin farklı anlamlılık düzeylerinde durağan çıktığını, birinci dereceden farkını aldığımızda ise her birinin birinci dereceden entegre olduğunu gördük. Bu koşullarda Johansen testi yapılabilir. Literatürde her bir değişken birinci dereceden entegre ise koentegrasyon testi için yeterli koşul oluşuyor. Burada yine test sonucuna göre sıfır koentegrasyon ilişkisinin olduğunu söyleyen boş hipotez reddedildiği için bir tane koentegrasyon ilişkisi bulundu. Bunu da bağımlı değişken Çin'in Amerika'ya olan ihracatının büyümesi olarak alalım dedik. Onun için buna göre normalize ettiğimizde diğer değişkenlerin katsayılarını uzun dönemdeki etkilerini görmek açısından hesapladık. En çok etkileyen faktör Amerikan Gayri Safi Yurtiçi hasılasının büyümesi çıktı ve istatistiksel olarak anlamlı bulundu. Burada şöyle yorumladık; Amerikan Gayri Safi Milli hasılasına verilecek bir şok yaklaşık 4 kat kadar pozitif bir etki yaratıyor Çin'in Amerika'ya olan ihracatı üzerinde.

O zaman Çin'in ihracatının en önemli belirleyenlerinin yine Amerikan hanehalkı tüketim harcamaları olduğunu söyleyebiliriz. Bir diğer istatistiksel olarak anlamlı olan değişken Çin'in Gayri Safi Milli hasılasının büyümesi bulundu. Onun katsayısı 0.522. Diğeri kadar yüksek değil ama istatistiksel olarak anlamlı. Burada bizi şaşırtan bir sonuç ise reel kur değişkeninin hem istatistiksel olarak anlamlı bulunmaması hem de katsayısının çok küçük olması; 0.006 yok varsayabileceğimiz kadar düşük. O zaman burada, Amerika'nın Çin'in parasını devalüe etme çabalarının çok da uygun bir politika olmadığını söyleyebiliriz.

Granger nedensellik testi sonuçlarına bakabiliriz. Burada, Çin'in GDP'sindeki büyüme Amerikan GDP'sinin büyümesinin sebebidir sonucunu bulduk. Bu nedensellik bulgusunu şöyle açıklayabiliriz; daha önceki dönemde Çin, Amerika'ya düşük teknoloji ürünler ithalatında bulunuyordu. Sonraki yıllarda ise yüksek teknoloji ürünleri ithal ediyor. Bu sebeple Çin'in Gayri Safi Milli hasılasındaki büyüme de Amerikan Gayri Safi Milli hasılasının büyümesi üzerinde etkindir diye bir sonuca vardık. Etki-tepki analizinde de yine toplulaştırılmış etki-tepki analizi yaptık, burada ise uzun dönemli toplam etkisine bakmak istedik. Çin'in ihracatındaki 1 birimlik şokun Çin Gayri Safi Milli hasılası üzerindeki etkisinin yaklaşık %30'luk bir artışa sebep olduğunu 10 yıl boyunca görüyoruz. Özellikle 2008 global krizine kadar Çin'in yüksek oranda büyümesinin Çin'in ihracatındaki artışa bağlı olduğunu görüyoruz. Ayrıca, Çin'in ihracatında yapılan 1 birimlik şokun Amerikan Gayri Safi Milli hâsıla büyümesinde ilk 5 yıllık periyotta %2 kadar bir artış, daha sonra ise giderek azalan ve sifıra yakın sayan yok olan bir etkiye sahip olduğunu görüyoruz. Yani kısa ve orta vadede bir etkisi olabiliyor bu ihracat artışının ama uzun dönemde 10 yıl içerisinde bu etki yok oluyor diyebiliriz.

Son olarak da yine Çin'in ihracatındaki bir artışın reel kur üstündeki etkisine bakıyoruz. Burada da 0 ile 1 arasında çok küçük bir etki olduğunu görüyoruz. O zaman Çin'in ihracatındaki 1 birimlik şok, Çin'in parasının değerlenmesini çok da değiştirmiyor. Bunun şöyle açıklaması olabilir; Çin'in ihracatçıları yine mallarının rekabetçiliğini artırmak için parasını değersiz tutuyor bir de kontrollü ekonomi olduğu için Yuan'ın değersiz tutulmasına çalışılıyor. Burada sonuç olarak özellikle Granger nedensellik ve koentegrasyon test sonuçlarına göre bu iki ülke arasında karşılıklı etkileşim olduğunu görüyoruz. Onun için bir tanesinin büyümesi diğerinin büyümesi ile ilintili ve karşılıklı bir ilişki var. Günümüzde 2008 küresel krizinin etkileri devam etmekte halen. Şimdi çok farklı şekilde işleyen küresel ekonomi koşullarında "forecasting" yani geleceği tahmin etmek çok zorlaşıyor. Bunun dışında "nowcasting" dediğimiz hali hazırdaki durumu tespit etmek bile zorlaşıyor. Çünkü çoğu veri gerçekleşmesinden sonra açıklanıyor. O zaman da

doğru bir durum tespiti yapmak çok zorlaşıyor ve geleceğe yönelik tahmin yapmak da daha zor oluyor diyebiliriz. Her iki ülkenin de işbirliği yapması hem kendi lehlerine hem de tüm dünya ticaretinin ve küresel ticaretin azalmaması için beklenen bir durum.

3.7.Öner GÜNÇAVDI

Erdoğan Taşkın: Zirveydi ama kongreye dönüştürdüler. Kendilerine akademik olarak da teşekkür ediyoruz. Sayın Profesör Doktor Öner Günçavdı. Kendisi İstanbul Teknik Üniversitesi işletme mühendisliği bölümünde başladığı akademik kariyerine, farklı üniversitelerde lisans, yüksek lisans ve doktora için gittiği Nottingham Üniversitesi'nden sonra hala farklı görevlerle işletme mühendisliği bölümünde Profesör Doktor olarak görev yapmaktadır İstanbul Teknik Üniversitesi'nde. Hocam hoş geldiniz. Son konuşma sizin olduğu için eğitim zayıtımız oluyor. 50 kişi başladı 45 kişiye düştü 1 kişi geldi. 3 kişi daha geldi. Tamam eğitim zayıtayı iki kişi. Hocam buyurun.

Öner Günçavdı: Derslerden daha iyi.

Erdoğan Taşkın: Doğru.

Öner Günçavdı: Derslerin başı ve sonu genellikle az öğrenci ile başlarız, az öğrenci bile biter. Ortası biraz şişer derslerin onun gibi. Çok teşekkür ediyorum bu davet için. Bir kere benim için güzel bir fırsat oldu, bazı düşüncelerimi sizlerle paylaşmak için.

Bu Ticaret Savaşı meselesi de beraberinde benden bir kaç ay önce değil mi herhalde görüştük değil mi? Benden bir başlık istenmişti. Ben son zamanlarda üzerinde çalıştığımız bir grup akademisyenle birlikte üzerinde çalıştığımız bir konuyu gündeme getirdim. Ekim ayında bir toplantımız var. O toplantıda da zaten bunun biraz daha akademik tarafı ampirik tarafı geniş bir şekilde sunmayı düşünüyoruz. Bizim Sagalosos toplantılarımız da. Benim çalışmamın ya da konuşmanın başlığı yeni popülizm, popülizm değil. Yeni Popülizm ve Ticaret Savaşları diye geçiyor temaya uygun diye Ticaret Savaşları ismini koyduk başlığın. Ancak anlatmaya çalışacağım sizlerle paylaşmak istediğim düşünceler bunun ötesinde şeyler yani Ticaret Savaşı sanırım şu anda karşı karşıya kaldığımız problemleri birazcık daha önemsenmemesine veya dar kapsamıyla ele alınmasına neden oluyor. Aslında Dünya ekonomisi sistemler gelişmiş piyasa ekonomileri ülkeler gelişmekte olan ekonomiler veya gelişmiş piyasa ekonomi Amerika ve Avrupa Birliği gibi ülkeler birtakım ekonomik problemlerle karşı karşıya ve maalesef şu anda

elimizde olan araçlar makro iktisadi araçlar bu problemlerle tırnak içerisinde baş edilmesine çok da imkân vermiyor.

Yeni dinamikler var. Kurumsal yapılar sürekli değişiyor ve o kurumsal yapıların ihtiyaçları değişiyor. Tercihler değişiyor ama uluslararası sistemde tık yok ve herhangi bir değişim dolayısı ile bu iktisadi olaylardaki işlem maliyetlerinin artmasına dolayısıyla “transaction costlarının” artmasına neden oluyor. Bu da işte bir görev zayıfatı gibi, işlem maliyeti gibi bir şey Ticaret Savaşı da Trump ile birlikte ortaya çıkan ama olayın temelinde derininde çok daha farklı konular yatmakta.

Ben bu konuşma da bu kısa girişten sonra birkaç tane temel başlık altında toplamak istiyorum. Öncelikle şu andaki krize giren sistem hakkında tarihsel bilgi vermek istiyorum. Sonra karşılaştığımız problemlerle, problemlerin ne olduğunu sizlerle paylaşmak istiyorum. Hatta başlangıçta bunu yapayım. Hani, Ticaret Savaşı falan diyoruz ya, aslında Ticaret Savaşı falan değil problem. Ülkelerin karşı karşıya kaldığı problem, büyüme ve istihdam problemi ve giderek bunları çok daha fazla bir şekilde ileride hissedeceğiz. Ülkeler, Türkiye değil sadece diğer ülkelerde büyümede sıkıntı çekiyorlar.

Alternatif büyüme mekanizmaları yaratmak zorunda kalıyorlar ve onlarla birlikte de tabi ki istihdam problemleri çekiyorlar değişen iktisadi realitelere uygun istihdam politikaları eğitim politikaları sosyal politikaları geliştirmekte yavaş kalıyorlar. Bu yavaşlığın sebebi de işte mevcut iktisadi düzen veya ikinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya konulan yapı diyebiliriz. Ne konmuştu İkinci Dünya Savaşı sonrasında, savaş arkasından hemen malum, IMF ve Dünya Bankası temelli uluslararası bir sistem ortaya konuldu ve bu sistem genellikle dolar hâkimiyeti üzerine White Planı üzerinde inşa edilen doların uluslararası rezerv para olması ile başlayan bir sistem; ama sadece bu değil çok sadece doların uluslararası rezerv para olması kadar basit bir olay değil bu. Bu aynı zamanda Amerika Birleşik Devletleri'nin Dünya üzerindeki ticari ve siyasi olarak da bir hâkimiyetini beraberinde getiriyor; çünkü uluslararası likidite olmak ciddi bir senyoraj geliri de Amerika Birleşik Devletleri'ne yaratıyor. Bunun bir problemi yoktu o dönemde çünkü savaşa girmemiş, büyük bir sanayisi olan güçlü bir sanayisi olan arz kapasitesi yüksek bir ekonomiden bahsediyoruz.

Dünya arz açığı var Dünya'nın diğer kesimlerinde. Dolayısıyla zaten bütün altınlarda oraya gitmiş savaş sonrasında güvenli liman diye bunu gerçekleştirebilecek imkânlara sahipti Amerika Birleşik Devletleri; ama uluslararası likidite olmasının şöyle bir koşulu vardır. Bu, bugün Türkiye'de de çok tartışılıyor yerli yersiz aslında, bir paranın uluslararası likidite olması için

ulusal özelliklerde olması için o paranın menşei olan ülkenin cari açık verebilme kapasitesi olması lazım.

Amerika Birleşik Devletleri'nin en büyük özelliği ya da doların en büyük özelliği Amerika Birleşik Devletlerinin cari açık verebilen bir ekonomik olmasıdır. Yani ben düşünemiyorum. Amerika Birleşik Devletleri Türkiye'nin bugünkü koşullarını düşünün. Cari fazla veriyor böyle bir şey söz konusu bile olamaz. Özellikle, konjektörel olarak belki mümkün ama uzun süreli mümkün olabilecek bir durum değil çünkü uluslararası likiditeyi cari fazla demek uluslararası likiditenin Amerika Birleşik Devletleri'nde yoğunlaşması anlamına gelir. O zaman başka alternatif likiditeler devreye girer birinci özelliği bu Amerika cari açık verecek.

İkinci özelliği, cari açık verilecek ama Amerika o zaman güçlü bir ekonomiye sahip olduğu için kendi iktisadi sistemi özellikle sanayiye dayalı bir iktisadi sistem var İkinci Dünya Savaşı sonrasında arz açığından dolayı bu malları ihraç ettiği ülkeler de Amerika Birleşik Devletleri'ne bir ödeme yapacak, işte bu üretici güçlü üretici, tek üretici kendi üretimi kendi tekelinde bu sattığı malların kredilendirme işini de dolarla yapacak dolayısıyla. Amerika Birleşik Devleti'nin gücünün arkasında üretim gücü ile birlikte doların uluslararası rezerv para olarak kabul edilmesinin arkasında yatan bir başka nedene buradan geliyoruz. Aslında bakarsanız Dünya Savaşı sonrasında dolar bir kredi mekanizması aynı zamanda Amerika'nın Dünya'ya açtığı krediler işte Türkiye'yi askeri yardımlar şunlar bunlar falan da geliyor. Bunu üretici olması sebebiyle bunda herhangi bir beiste görülemiyor.

Üçüncü bir unsur daha var. İkinci Dünya Savaşı bu liberal bu sistematığın içerisinde kurumsal düzenlemeyi de ihraç ediyor Amerika Birleşik Devletleri ve imalat sektörü temelinde liberal demokrasinin yükselişi başlıyor. İkinci Dünya Savaşı sonrasında liberal demokrasi ve şu anda sorunlu olduğunu düşündüğümüz ve liberal demokrasinin geleceği konusunda endişe yani geleceği konusunda kafa yoğurduğumuz konu İkinci Dünya Savaşı'nın olayıdır ve sanayinin gelişmesi ile birlikte Amerikan sisteminin ki Amerika'da orta sınıfın, orta sınıfın gelişmesi ile ilgili bir sistemdir.

Kalkınma sorunu, kalkınma sorunu olarak ihraç edilmiş ve bu kalkınma sorununun üstyapı kurumu olarak da liberal demokrasi Dünya sistemine entegre edilmiş ve kalkınma sorunu da kalkınma iktisatçıları o dönemde Amerikan modeline esas alarak Amerikan menşeli ya da merkezde onları düşünen, kabul eden bir sistem olarak inşa ediyorlar ve teorilerini geliştiriyorlar ve bu özellikle IMF, Dünya Bankası gibi kurumlarında temelde yapmaya çalıştığı şeyler bu kurumsal düzenlemeye Dünya çapında yaygınlık kazandırabilmek.

Ülkelerdeki kurumsal bu düzenlemeler ne kadar aynı olursa, aynılaşırsa ülkeler arasındaki fraksiyonlarda ya da işlem maliyetleri de o derecede kolaylaşacak azalacak ve kolaylaşacak deniyor. Liberal demokrasi de demokratik değerler falan yükselen değer olmaya başlıyor.

Yalnız bu sistemin ilk testi 1970'lerin başında gerçekleşiyor. Bu bugün için bugüne çok güzel bir referans olan yıllardır Amerika Birleşik Devletleri'nin, Vietnam Savaşı ve özellikle bu uluslararası likidite meselesini likidite gücünü kötüye kullanması ve açıklarının finansmanı için likiditeyi kullanması, yarı altına dayalı bir sistem olduğu için altın karşılık sisteminin terk edilmesi spekülasyon ataklara falan neden olduğu için terk edip serbest dalgalanmaya geçilip, paraların geçildi bir yıl, bir dönem olarak kayda geçiyor. Sistemin ilk önemli sınavı bu.

Sebepler tekrarlamak gerekirse, benim metodolojimde içerisinde uluslararası sistemden izole olmuş uluslararası sistemin menfaatleri dışında Amerika'ya yönelik Amerika'nın iç siyasetine ve iç ihtiyaçlarına yönelik harcamaların finansmanında dengeyi kaçırmaması Amerika Birleşik Devletlerinin bu krize sebep oluyor ve altın sisteminin ya da doların altın karşılığı ortadan kaldırılıyor ve serbest dalgalanmaya geçiriliyor.

Tabii bu serbest dalgalanma meselesi, serbest kur rejimi o kadar idare etmesi kolay bir rejim değil. Biz çok kolay eleştiriyoruz bunları iktisatçı olarak Türkiye'de de bu böyle dünyada da böyle ama kolay resimler değil. O dönemde özellikle yeni karşılaşılan bir kavramdır. Türkiye bunu gerçekleştirmedi biliyorsunuz. 1983 - 86 hatta yıllarına kadar ciddi anlamda bu sisteme geçemedi. Seksenler boyunca da entelektüel olarak olsun, politika itibarıyla olsun, bir ekonomik liberalleşme dönemine giriyoruz.

Finansal ve ticari manada da dışarı açılma ulusların birbirleri ile entegrasyonu giderek önem kazanmaya başladı; ama bu süreç içerisinde üretim yapıları değişiyor. Dünya içinde üzerinde ve Amerika üretim ve teknolojiye birtakım üstünlüklerini kaybetmeye başlıyor. Amerikan sisteminde eğer siz açık verdiğiniz zaman birisi mal aldığı zaman veya Amerika'ya mal sattığı zaman para kazanacak Amerika'dan; ama sonuçta Amerika'dan mal alacağı için o para yine Amerika Birleşik Devletleri'ne dönebilecek. Ama bu paranın yoğunlaşacağı birden fazla gideceği birden fazla gideceği birden fazla merkez olduğu olmaya başlayınca bu sistemde bir takım problemler ortaya çıkmaya başlıyor.

Özellikle serbestleşmenin finansal manada serbestleşme Amerika'nın Merkez Bankası olarak da likidite yaratmakta problem yaşamasına neden oluyor. Bu sefer bu özerkliği özelliği serbest piyasaya vermiş oluyorsun ve serbest piyasa kredi mekanizmasıyla bütün Dünya'ya bu

kaynakları dağıtabiliyor daha dikkat edersiniz. Dikkat ederseniz eski teorilerde falan sermayenin kıtlığından bahsedilir. Gelişmekte olan ülkelerde şimdi hiç kimse öyle bir şey demiyor. Erdoğan Taşkın: Toparlayalım, gelecekte ne olacak?

Öner Günçavdı: Vallahi bilmiyorum gelecekte ne olacak. Onu siz yazdığım zaman okursunuz. Yani 3 dakika, kusura bakmayın biraz çok uzun bir konu olduğu için aslına bakarsanız... Bu içinde bulunduğumuz dönemde içinde bulunduğumuz dönemde Çin ile olan kavgası Amerika Birleşik Devletleri'nde büyüme potansiyeline azaltıcı bir etki olarak Çin'in devreye girmesi istihdamın tehlikeye girmesi ve içeride Amerikan ekonomisinin bu ihtiyaçlara karşılık verememesi yatmaktadır. İstihdam zaten Trump'ın çelik ile ilgili bütün argümanı çelik üreticileri ile veya çalışanlarla ilgili onlara vermiş olduğu seçim vaatleri ile ilgili. Bu sorunları sadece Amerika Birleşik Devletleri yaşamıyor. Amerika Birleşik Devletlerinin yaşamasının sebebi biraz önce arkadaşımızın da söylediği gibi Çin'in elinde ciddi bir sermayenin birikiyor olması ve o sermaye nedense Amerika Birleşik Devletleri'nde bir türlü geri dönmüyor. Neden? Çünkü, Japonya ile böyle bir Ticaret Savaşı yaşadı 1980'lerde Amerika Birleşik Devletleri ama böyle bir problem olmadı. Neden çünkü sonuçta Japonya ile uzlaştı ve Kodak gitti, Toyota gitti, Amerika'da fabrika açtı ve o tatlıya bağlandı ama Çin böyle yapmıyor. Çin bugüne kadar ne Sovyetler Birliği'nin yaptığını ne de Japonya yaptığını yapıyor tamamı ile ters bir şekilde kendi değer zinciri de her şeyden önce oluşturuyor.

Değer zincirini ikincisi tedarik zincirini oluşturuyor; ama ikinci Dünya Savaşı sonrasında oluşturulan bütün değer sistemi merkezdeki ülkeye doğru ya pazar olarak ya da girdi tedarikçisi olarak sizi onun etrafında organize ediyordu; ama Çin buna alternatif bir tedarik zinciri oluşturuyor ve dünyada bunu başka ülke yapabilmiş değil. Rusya bu kabiliyette olamadığı için bunu yapamıyor. Çünkü üretiminde zaafılar var. Avrupa Birliği bunu kısmen yapıyor ama Avrupa Birliği'nin de Amerika'nın gölgesinde bunu yapabilme kabiliyeti var. Çin elde ettiği kaynaklarla, likidite ile Amerika'dan elde ettiği dolarlarla, dolar kredisi açarak kendi tedarik zincirine yatırım yapıyor. Asıl problem o, bugüne kadar Dünyada olmayan yeni bir tedarik zinciri ve gelecekte karşı daha da şiddetli bir şekilde karşı karşıya gelecek, iki tedarik zinciri, iki farklı pazar ve çok ciddi bir rekabet düzene ortaya çıkacak. Asıl işte bu ekonomik problemin temelinde bu yatıyor. Amerika Birleşik Devletleri bugüne kadar tekel konumunda olduğu pazar kullanabilme tedarik pazarlarını kullanabilme veya mamul pazarlarını kullanabilme tekeli kaybetmek üzere.

Onun dışında hani yok teknoloji ürünleri yok “Made in China 2025” falan onlar teferruat kısımları. Hani mikro düzeyde o tip detaylarla uğraşmak mümkün. Gelecek ne olacak, Hocam soruyor. Ben sadece fragman olarak geçeyim

Erdoğan Taşkın: İyi olur, daha sorulara geçeceğiz çünkü...

Öner Günçavdı: Sorular da bana sorun ben oradan da bir 20 dakikalık alayım ..Tedarik...Bu aslında kurumsal sistemle ilgili bir şey. Biraz önce bahsettim ya liberal demokrasi, bu ikinci Dünya Savaşı'nın temel argümanlarından biri ve şimdi otoriter rejimleri falan tartışmaya başlıyoruz. Bunun içerisinde Türkiye'de dâhil ediliyor. Bunlar tesadüfi şeyler değil. Dünya bunları tartışıyor ve Dünya'daki gidişte aslına bakarsanız biraz bu yönde. Dolayısıyla meşhur Dani Rodrik'in 3'lü şeyi vardır, “impossible trinity” imkânsız üçlüsü vardır.

Globalleşme, Ulus devlet ve demokrasi üçü bir arada olmaz da bunlardan 2 tanesi seçeceksin birisinden fedakârlık yapacaksın der. Globalleşmek istiyorsan Ulus devleti globalleşen dünyada kullanmak mümkün değil. Eğer yapmak istiyorsan o zaman demokrasiyi bırakacaksın der. Ulus devlet demokratik olacaksın, o zaman globalleşmeyi bırakacaksın der. Böyle ikili kombinasyonlar yapıyor Dani Rodrik ya da öneriyor. Hala daha bu görüşler de benim anladığım kadarıyla. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde birazcık bu liberal demokrasinin de geleceği Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri açısından yapılacak bu tercih belirleyecek. Bu tercihe bağlı olarak da gidişat değişecek.

Sorularınızı bekliyorum.

Teşekkür ederim.

3.8.Sofeng HOUNG

Günaydın. Türkçe konuşursam herhalde daha hızlı bir şekilde bitirebilirim çünkü bugün tercümanımız da yok. Özellikle Üniversitenizin misafiri olarak davet edildiğim için ve bu kadar değerli isimlerle bir arada Çin- Türkiye ile ilgili konuşmaktan onur duyarım, şeref verdiğiniz için teşekkür ediyorum.

Son bir sene boyunca Çin ile Amerika aralarında birçok kelime kullandı, en çok “ticaret savaşı” ifadesine şahit oluyorsunuz. Ama onun dışında “anlaşmazlık”, “oyun”, “mücadele” gibi kelimeler de kullanılıyor. Peki, bunlardan hangisi doğru hangisi yanlış? Bunu ben de düşünüyorum. Hepsi doğru ve hepsi yanlış diyebiliriz. Çünkü benim kişisel anlayışımla bu bir

savaş değil, bir mücadele değil, bir oyun da değil. Bu bir büyük ülke ve diğer büyük ülkenin halklarının daha iyi hayat yaşayabilmeleri üzerine, yani halkın menfaati ile ilgili bir rekabet. Şöyle ki, herhalde sizler de farkındasınız, ben burada eleştiride bulunmaktan ziyade, genel bir durum değerlendiriyorum: Tarihe baktığımızda Amerika'nın tüm ülkelerin "Amerikan Style" olmasını istemek gibi bir alışkanlığı olduğu görülüyor. Yani "bizim sistemimizde çalışmanız lazım" diye düşünüyor. Bu istek de sadece sistemi benzetmekle ilgili yani sistemimizde çalışın fakat bizim kadar zengin olmanızı ve halkımızla aynı standartta yaşamınızı istemiyoruz şeklinde bir beklentisi var.

Hatta bir dönemin Amerikan cumhurbaşkanı, ismini hatırlayamıyorum ama şunu diyor: Tam cümle aynısı değil ama bu anlamda: "Bizim nüfusumuz üç yüz milyon civarı eğer Çin'deki 1,3 milyar 1,4 milyar nüfus da bizimle aynı standartta yaşarsa bu dünyadaki kaynak yetersiz olacak ve bu dünya için bir facia olacak". Yani benim anlayabildiğim kadarıyla onlar bizden hukuk anlamında, seçim anlamında, sosyal sistem anlamında her sistemimizin Amerikan stili olmasını istiyor ama bir tek hayat seviyesi olarak Amerika ile aynı seviyede olmamızı istemiyorlar ve de bu sadece Çin için geçerli değil.

Tarihe baktığımızda Amerika'nın kurulu bulunduğu yaklaşık 250 sene boyunca, ekonomik anlamda ve ülke gücü anlamında hep dünyanın birinci sırasında yer aldığı görülüyor. Hep birincilikte, hiçbir zaman ikinciliğe, üçüncülüğe düşmediği için herhangi bir dönemde herhangi bir ülke büyüdüğü ve onlara yaklaştığı zaman hemen onların düşmanı oluyor. Yani benim demek istediğim şey şu: Ben inanıyorum ki Amerika Çin'i isteyerek düşman olarak görmüyor ama şu an Çin'in onlara en yakın ülke olmasını istemiyor. Tarihte de Çin dışında birçok başka ülkeyi böyle bir konuma getirdi. Japonya hatta İngiltere gibi...

Bu pozisyona giren ülkelere hep böyle bir düşmanlık veya bir karşıtlık gösteriyor ki bir şekilde onların zayıflamasını istiyor. Rusya öncesinde Sovyetler birliği... O yüzden birinci nokta şu: Buradaki ticaret savaşlarının asıl anlamı mutlu bir rekabettir. Ama ben bir Çinli olarak bunu biliyorum ki aslında Çin için birinci olmak veya ikinci olmak önemli değil. Yani dünyanın birinci büyük, ikinci büyük ülkesi olmak bizim için fark etmiyor. Ama en son bizim yaptığımız önemli bir kongre oldu devletin geleceğine dair. Burada Çin'in şuan en ciddi problemi şu şekilde vurgulandı: "Halkımızın hayatını nasıl daha iyi bir seviyeye getirebiliriz". Yani dışardaki ticaret savaşı ya da başka herhangi bir şey de önemli fakat en ciddi problemimiz zengin olmak istiyoruz. Ki bizim halkımızın da Amerikan halkı kadar olmasa bile onun %70, %80'i kadar mutlu olabilecek bir hale gelmesi bizim için dünyada birinci olmak, ikinci olmak ya da üçüncü olmaktan

daha önemlidir. Dolayısıyla bence biz bu konuda Amerika'yla bir şekilde anlaşabiliriz. Yani siz birinci olun ama biz mutlu olmak istiyoruz.

Az önce iki arkadaşımızın daha doğrusu hocamızın da anlattığı gibi bu günkü dünyanın temel yapısı, buradaki oyunun kurallarının hepsi Amerika tarafından oluşturuldu, onlar ana rol oynayarak tasarımı yaptılar. Ama bir gün baktı ki artık bu oyunun kuralları kendisine çok faydalı olmuyor. Onu değiştirmek istiyor. Ama dünyada o kadar çok ülke var ki... Herkes alıştı. Sen kurucusu olarak değiştirmek istedin fakat herkese sorman lazım. Diğerleri kabul etmezse nasıl olacak? Bu da şu anda karşılaştığımız bir sorun. Ama tabii Çin beş bin yıllık bir tarihe sahiptir. Yazılı olarak şuanda inceleyebildiğimiz tarihi tecrübe en azından iki bin beş yüz yıllıktır, yani Amerika'nın on katı. Bu konuda yine de onlara bir şey demiyorum. Sadece şöyle... Samimiyetle bu şekilde göstermek istiyoruz ki iki bin beş yüz sene boyunca çoğu zamanda biz dünya birinciliğindeydik. Bir tek son bir, iki yüzyılda biraz geride kaldık ki bin sene önce Çin'in son hanedanı döneminde, dünyanın en zengin (kültürel olarak, ekonomik olarak ve birçok konuda) ve dünya birincisi olan bir hanedanı nasıl oldu da bu birincilikten düştü? Sebebi şu ki bir gün biz yeterince güçlüyüz artık kimse ile işbirliği yapmayacağız demeye başladık.

Biz kendi kendimize her şeyi yapabiliriz dedik. Hatta düşman bile yok çünkü kimse bizim karşımıza çıkamıyor. Gümrüğü kapattık. Dünyayla iletişimi kapattık. Tüm iyilik bizde, kimse bizim kadar iyi değil, bizim başka yerleri işgal etmemize bile gerek yok çünkü her konuda biz en iyiyiz düşüncesine kapıldık. Böyle düşündüğümüz zaman bir korumacılık havası yarattık ve bu korumacılık yüz sene boyunca ülkemize teknolojik açıdan, özellikle de düşünce açısından büyük bir zarar verdi ki biz şimdi bu değerli tecrübemizi Türkiye'deki arkadaşlarımızla paylaşıyoruz, varsa Amerikalı arkadaşlarımızla da paylaşmak istiyoruz. Evet, şu an Amerika dünyanın birincisi ama Çin'in bu tarihi tecrübesini dinlemek istiyorsa onların da buna açık olması lazım, kendilerini kapatmaması lazım, kendilerine düşman yaratmaması lazım. Dünya bir birlik olunca daha güzel olacaktır. Bu da benim anlatmaya çalıştığım ikinci nokta. Bu noktaya ilave etmek istediğim Cumhurbaşkanımız Xi Jinping'in bir lafı var: "Dünyada tüm insanoğlu, tüm halklar bir birlik olalım ki, kazanç olduğu zaman birlikte kazanalım". Bu da bizim iki bin beş yüz hatta beş bin yıllık tarihten çıkardığımız tek çözüm yani Çin çözümü diyelim. Bu kadar savaş oldu, güçlü olduk, zayıf olduk, işgal edildik, tüm bu tarihi geçmişten sonra bulduğumuz bir çözüm.

Dünyaya sunduğumuz bir çözüm. İnsan olarak beraber çalışacağız, ülke olarak değil. Aslında şu anda fark edersiniz Çin de WTO (World Trade Organisation)'da Amerikalıların yaptığı sistem içinde diğer ülkelerle çalışıyor. Şu an çoğu ülke mevcut sisteme alışmış ve bu şekilde beraber

çalışmak istiyor. Yani herkese yeni bir sistem tanıtmak, getirmek yerine mevcut herkesin kabul ettiği bir sistemle, onun üzerinde bazı iyileştirme çalışmaları yaparak daha iyi bir hale getirebileceksek en mantıklı olan bu yola devam etmemiz olur. Yani her şeyi sıfıra getirip yeniden bir şey yapmanın çok masraflı olduğunu düşünüyoruz.

Şimdi de biraz Çin Türkiye arasındaki ilişkiyle ilgili konuşmak istiyorum. Nasıl başlayalım? Takip ediyorsunuzdur, son bir ay içinde Türkiye Cumhuriyeti cumhurbaşkanı ile Çin'in devlet başkanı iki sefer görüştü. İki liderin bu kadar sıklıkla görüşmesi benim neredeyse on senelik diplomasi hayatımda bir ilktir. Demek ki Çin ile Türkiye arasındaki tarihe baktığımızda, mevcut durumlara baktığımızda, gelecek için hedefimize baktığımızda hep böyle bir benzerlik ve ortak hedef görmekteyiz. Ben inanıyorum ki, Çin ile Türkiye ilişkileri gelecekte daha da yakın olacak, daha da ciddi olacak. Ama burada yine de küçük bir tavsiyede bulunmak istiyorum: Çin dış ilişkiler açısından çok değişken bir ülke değildir. Bazı ülkelerin stili biraz değişken olabiliyor. Yani bir gün onunla arkadaş olalım öbür gün düşman olalım şeklinde davranabiliyorlar. Yüz seksen derece değişiklik yapabiliyorlar. Ama Çinliler buna alışmıyorlar. Çünkü bizim kafamız biraz yavaş çalışıyor. O kadar akıllı değiliz. O yüzden biz sadakate çok büyük değer veriyoruz. Sadık dostluk bizim için çok önemlidir.

Baktığımızda Kuzey Kore, Pakistan, bunlar dünyada ne durumda olursa olsun bizi hep dost olarak gören ülkeler olmuştur. Bizi dost gören ülkelere biz de ekstra destek veriyoruz. Bu bir gerçektir. Çinliler sadık dostluğa çok büyük önem vermektedir. Konu Çin-Türkiye arasına gelince ne yapabiliriz? Öncelikle ben bir şeyi düzeltmek istiyorum. Sizlerin kafasında da olan bir şeyi belki... : “İthalat kötü bir şey midir?” Amerikalılar...

Yani ekonomistler öyle demiyor fakat Trump, “İthalat kötü bir şeydir, biz çok para harcıyoruz.” diyor. Bilmiyorum Türkiye’de insanlar nasıl düşünüyor ama uzun zamandır bize gelen heyetler, Türkiye’de bizimle konuşan memurlar, “Size çok az satıyoruz, fakat sizden çok fazla alıyoruz” diye şikâyette bulunuyorlar. Şu kavramı burada bir netleştirelim: “İthalat kötü bir şey mi?” Ben de Kore’de okudum, biliyorsunuzdur. Batılı ekonomi sistemini okudum. Hala da günümüzde bu bilimin bitmediğine inanıyorum. Gerçi bunu ilk bize getiren ülke olarak Amerika olsa da şu an Trump diyor ki: “Vergi güzel bir şeydir, ben çok vergi topluyorum.” Ama ekonomide hiçbir zaman bize bunu söylemiyor, “vergi kötüdür, vergi gereksiz yere zarar getirir” diyor. Dolayısıyla bence ithalat kötü bir şey değildir, çünkü herkesin kendisi için daha maliyetli üretimi yapmak yerine bu işi daha az maliyetle yapan ülkelere alması ve kendisinin de daha avantajlı olduğu ürünü satması doğal bir şey. Yani burada sizin ülkenize zarar getirecek bir durum yok.

Dikkat ederseniz Çin'de son günlerde birçok yeni politika yayınlandı. Bunlara göre tüm dünyadan çok daha fazla ithalat çok daha fazla alım yapacağız. Çünkü Çin açısından bile her şeyi kendi kendine, kendi fabrikalarında yapmak mümkün değil. Maliyeti çok yüksek olur. Bizim iyi olmadığımız sektörler olabilir. Bu anlamda öncelikle ben sizinle aynı fikirde olmak istiyorum ki Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalatın bir kısmı Türkiye'nin ihracatı olarak başka ülkelere gider, bir kısmı da Türkiye'de gelir seviyesi o kadar yüksek olmayan bazı kişilerce alınabilir. Onlar Zorlu Center'a, İstinye Park'a gidip oradan çok pahalı bir şey alamayınca Çin ürünlerini seçme ihtimalleri oluyor. Tabii istemiyorsanız yine de başka ülkelerden alabilirsiniz bu tarz ürünleri zorunlu değilsiniz Çin'den almaya. O yüzden kimin kazanıp kimin kaybettiğini anlamak için o ticaretin hacmine değil halkın ne kazandığı ve ne kaybettiğine bakmak gerekir. Çin geçen Kasım ayında Şangay'da benim de bulunduğum bir ithalat fuarı gerçekleştirdi. Türkiye geçen sene bu fuara katıldı, bu sene daha büyük bir katılım sağlayacak. Bu fuar dünyada bir ilktir, nasıl ilk?

Diğer ülkeler bir fuar yapıp kendi ürünlerini başkalarına tanıtmayı amaçlıyorlar. Bizde ise tüm ülkelerden satıcılar katılıyor, ne satabileceklerini soruyoruz. Örneğin, Türkiye'nin de balı, Pakistan'ın da balı sergileniyor. Hangisi daha iyiyse Çinliler ve diğer ülkelerden buraya gelen alıcılar onu alacaklar. Dolayısıyla Kasım ayındaki fuara katılmanızı da tavsiye ediyorum. Görünce anlayacaksınız ki, Çin ithalatı büyümeyi ne kadar ciddi şekilde istemektedir. Halkımız Türkiye'den kiraz istiyor. Ama eskiden hep Amerika'dan almak zorundaydık. Şili'den almak istiyorduk, zorunda kalıyorduk, neden? Çünkü onlar daha ucuzdu.

Şimdi Trump'ın vergi yükseltmesi sonucu kirazı Türkiye'den almaya başladık. Çin ile Amerika arasındaki ticaret hacminde %1 bir düşüş olduğu zaman eğer bu %1 Çin ile Türkiye'ye kayıyorsa, Çin ile Türkiye arasındaki ticaret hacminde %30'luk bir gelişme sağlayacak, ihracatçılar çok mutlu olacaktır. Öyle değil mi?

Ben Amerika uzmanı değilim dolayısıyla, Türkiye'den bahsetmek istiyorum. Çin'de bakanlıkta Türkiye'yle ilgili çalıştım, hem de burada Ankara'da, İstanbul'da çalıştım. Gördüğüm Çin'de bazı başarılı örnekler var mesela Burger King. Çin'de %99 kişiye sorduğunuzda "Burger King hangi ülkenin" diye, Amerika diyorlar ama aslında bu bir Türkiye markasıdır. Türkiye'de Ata Holding'in kontrolü altındaki bir zincirdir. Çin'de kaç tane var? Binlerce dükkân var. Peki, bunların geliri yansıtıyor mu Çin ile Türkiye arasındaki hacmi? Maalesef, yansıtıyor. Ama Türkiye bu konudan para kazandı. Biz buradan yatırım yaptık, ICBC yaptık, yaptık, yani liman olarak yaptık, başka aldık, Trendyol aldık, başka... Evet, maden aldık, ondan sonra...

Daha çok var. Aklıma gelen My Cargo ve My Technic var. Çin markası Huawei'in dünyada en büyük ikinci ARGE merkezi İstanbul'da. Bunu siz biliyor muydunuz? Yani bu kadar yatırım ticaret hacmimizi yansıtıyor mu? Hayır yansıtıyor. Ama Türkiye faydalandı mı? Faydalandı. Şu an Türkiye'ye Çin'den daha neler getirebiliriz? Bir örnek vermek istiyorum, mobil ödeme sistemi. Biliyorsunuz biz Çin'de kredi kartı taşımıyoruz, nakit para taşımıyoruz. Gittiğimiz her yere sadece bir cep telefonu... Dolayısıyla şarj bittiğinde çok sıkıntılı oluyor. Taksi yok. Biz de bisiklet var. Her tarafta, caddelerin her tarafında serbest kullanabileceğiniz bisikletler var ama bunun için de yine mobil telefonla ödeme yapmanız gerekir. Bu (mobil telefon) olmadığı zaman sadece yürüyebiliriz. Bu sistemi getirebiliriz Türkiye'ye. Türkiye'nin lojistiği genel anlamda çok iyi ama mahalleden mahalleye yani son bir, iki kilometrelik alanda Çin'e göre daha zayıf. Çin'de yemek veya herhangi bir ürün almak istediğinizde, dışarıya gitmek istemiyorsanız hemen bulunduğunuz yerden birkaç tıklamayla bir iki saat içinde ürününüz kapınıza teslim ediliyor. Bu bir lojistik sistemidir. E-ticaretin dayanabileceği en önemli unsur aynı günde teslim edilme ihtimalini sağlayacak lojistik imkânlardır.

Çin ile Türkiye arasındaki en ciddi problem nedir? Kesinlikle ticaret dengesizliği değildir. Halk arasında yeterince anlaşılabilir olabilir. Biz uzmanız. Beyefendi uzman, Profesör uzman, sayın başkan da uzman dolayısıyla biz birbirimizi karşılıklı anlama konusunda herhangi bir problem yaşamıyoruz. Ama Çin'de 1,4 milyar nüfusumuz var. Sizin ülkenizde de çok sayıda Türk vatandaşımız var.

Önemli olan sadece bizim anlamamız değil, onların da olanları anlayabilmesi önemli. Mesela Hong Kong'da bir şey oldu. Dünya Gazetesi benim gördüğüm kadarıyla en açık görüşlü gazete Türkiye'de. Fakat öyle olsa bile Batılı CNN, BBC gibi kanalların haberlerini Türkçeye çevirerek direk veriyor. Dolayısıyla Çin Hükümeti Hong Kong'da bir baskı yaratıyor gibi bir şey... Yani Hong Kong'da da çok Türk işadamı var, çok gazetecimiz var neden onlardan birinci el rapor almadan, sadece üçüncü tarafın...

Çin'de Türkiye'yle ilgili çok daha büyük bir problem var. Ben Türkiye'deyken bazen beni Çin'den akrabalarım arıyor. "Kendinize dikkat edin" diyorlar. "Orada bazen patlama oluyor, bazen daha kötü şeyler oluyor" diyorlar. Yani burada maalesef gazetecinin alışkanlığına biraz bakmak zorundayız. Onlar ses getiren, dikkat çeken olaylardan daha fazla hoşlanıyorlar. Bugün Türkiye de iyi, Çin de iyi gibi bir haber verildiğinde kimse okumuyor. Sorun da bu. Bizim için Çin'de Türkiye iyi diyen haberler, Türkiye'de de Çin iyi diyen gazetelere ihtiyaç var. Tabii ki bu hikâyeleri biz yaratmadık, gerçeği yansıtıyor. Hepimiz bu konuda beraber çalışacağız. Biz bu

konuda gazetelerle rekabet için bizim konsolosluğumuzla bir Instagram hesabı açtık, isterseniz biraz araştırma yapabilirsiniz. Ben bugün size QR getirmedim. Oradan Çin ile ilgili birçok gerçek hikâyeyi görebilirsiniz.

Bu konuşmanın en son kısmında biraz metin okuyacağım. Bizim cumhurbaşkanımız, bizim devlet başkanımız Xi Jinping'in önemli cümlesini sizinle paylaşmak istiyorum: "Bizim taşlı bir evimiz var. Dışarda fırtına ve rüzgâr var. Büyük yağmurlar var. Pencereyi açtığımızda, kapıyı açtığımızda dışardan rüzgâr girecek, yağmur girecek diye korktuğumuz için artık pencereleri de kapıları da kapatacağız. Fakat bunu yapmamalıyız, bunu yaparsak o durumda biz asla o yağmur ve fırtına sonrasında dışardaki manzaranın ne kadar güzel olduğunu göremeyeceğiz.

3.9.Tevfik ALTINOK

Geçmişten günümüze bu işin nasıl geliştiğini nasıl geldiğini gözden geçirecek olursak sadece bugün Amerika ile Çin arasında savaş varmış gibi ticarete böyle bir zihniyet böyle bir yaklaşım tarzı bana göre çok noksan olacaktır. Bugünü anlamak açısından da kavramak açısından da işimizi zorlaştıracaktır diye düşünüyorum. Bu sebeple de ben mümkün olduğunca savaş dediğimiz zaman bunu sakın kendi sınırlarımızın dışında bir başka yerlerdeki savaş şeklinde algılamamanızı da tavsiye ediyorum. Çünkü unutmayalım ki, savaşı ne şekilde tanımladığımızı bağlıdır bu iş. Eğer o savaş bir mücadeleyse belirli bir amaca ulaşma çabasıysa unutmayalım ki kendi ülkemizin içinde de bazı konular savaş noktasına gelecek tarzda gelişmelere konu olacaktır.

Hepimizin ekonomiden hatırladığı monopollerini tekelleri oligopol piyasaları vesaireleri sadece hatırlamanız için ben şu aşamada bir iki söz etmiş olayım. Ama benim kafamda ticaret savaşı dediğiniz olay dünyanın kurulduğu demeyelim ama insanlığın var olduğu süreçten bugüne ihtiyaçların onu karşılamanın yol ve yöntemlerinin ortaya konulduğu günlerden günümüze gelmiş olan bir olay. Belki bugün Çin ile Amerika arasındaki savaş çok dikkatimizi çektiği için ve güncel olduğu için fazla üzerinde durur gibi oluyoruz ama biraz konunun detayına girmekte konunun ne olduğu konusunda bazı başlıkları ifadede çekinmemiz gerektiği inancındayım.

Bu sebeple de ben diyorum ki, önce ticaret nedir acaba diye bir hatırlamak gerekirse neleri aklımızda tutmamız lazım konusunda benim yaklaşımım demeyeceğim çünkü sözlüğü açtığımız zaman benim tabirimde de "Google" amcaya sorduğunuz zaman bir de bakıyorsunuz ki karşınıza her şeyden önce bir kâr lafının, bir kazancın, bu işin sonunda elde edilecek menfaatin varlığından söz ediyoruz. Ondan sonra dönüp bakıyoruz ki, mal ve hizmet üretilen birer nesne olduğuna göre

ve hatta bunun bir adım ötesine gidip kıymetli madenlerin ya da parayla ifade edilen değerlerin alım satımının söz konusu olduğu sahalarda bu işin mevcudiyetine tanık oluyoruz.

Ticaret dediğimiz zaman dolayısıyla bu işin mutlaka ve mutlaka bir alım satımın söz konusu olması buna konu teşkil edecek olan mal, hizmet, para her neyse biraz önce de ifade edildi kur dediğiniz sayın hocamızın ifade ettiği gibi karşınıza unutmayalım ki bir değer söz konusu olarak gelecektir. Bunun alım satımının sonucunda da tarafları olacaktır. Üretenlerle tüketicilerin mutlaka bir araya gelmesi onların bir araya gelemediği yerde onları bir araya getirecek araçların mevcudiyeti ve bu işin de eğer bir piyasa kuralı içinde günümüz şartlarında demeyelim ama en azından 20. Yüzyılın başından itibaren bakıldığında bunların kurallarının belirlenmesine neden olacak olan düzenleyici ve denetleyicilerin olması şart. Bunlar olmadığı sürece ticaretten de söz etmek pek mümkün olamayacaktır.

Zirvenin konusunu teşkil eden sözlerden biri ticaretse diğeri de savaş ise o zaman savaş nedir sorusu da önemli. Biz tabi savaşı hep algıladığımızda bakıyoruz ki, iki ordunun birbiri ile harp etmesi. Hayır, günümüze geldikçe bunun bir mücadelenin bir menfaatin paylaşılmasının bu menfaat paylaşımında da tarafların birbirleriyle olan mücadelesinin söz konusu olduğu ortamdayız veya dünyadayız. Nasıl adlandırırırsanız adlandırın pek çok akademik yönden değerlendirme yaptığımızda bunların var olduğunu görüyoruz. Bununla birlikte ben o ticareti yaparken neticede bir menfaat elde etme çabasıdaysam bir kârın peşindeysem kavgayı kızıştıran taraflar olarak neler yapıldığı konusunda sonucun nereye gittiğini bilemiyorsam o mücadeleyi nasıl yapmam gerektiği konusunda hatta bu menfaati temin etmek için zora dahi başvuracak şekilde bir mücadelenin içine giriyorsam buna savaş diyoruz.

Ticaret savaşı dediğiniz anda da bu isterse benim sınırlarım içinde olsun isterse ülkeler arasındaki problemler halinde karşıma çıksın her seferinde beni bir savaşın bir mücadelenin bir menfaatin bir çıkarın peşinden koşar hale getireceğini unutmayalım. İnsanın yaratılışında var olan hususlardan bir tanesi menfaatleri ön planda tutmak olduğuna göre acaba bunu ne şekilde ve nasıl yapması gerektiği konusunda hiç unutmayalım ki bu işin nerede yapıldığını düşündüğünüzde piyasa tanımlaması hepimiz biliyoruz iktisattan arz ve talebin bulunduğu yer. Tabi ki arzla talep kolayca bir araya gelebiliyor mu günümüzde? Ya da geldiğini ve burayı bir piyasa olarak addedersek ben de para piyasasında faaliyet gösteren biri olsam, 1 milyon liram var alan var mı?

Ne veriyorsunuz diye çıksam hepimiz bana gülersiniz. Piyasa dediğiniz bu değil, domates satmıyorsun sen dersiniz. Domatesi bile burada satamayacağımı bilmem lazım. O zaman bu işin kuralları içince oynan bir oyun olduğunu kabul edecek isek piyasa dediğimiz o piyasaya girmek

zorundayız. Hangi piyasalar var dediğimizde maldan tutun hizmete, hizmetten tutun para piyasasına ya da mali piyasaya ya da onun bir adım ötesine gittiğiniz zaman da sadece kendi ülkende mi bu sınırların dışındaki piyasalar yok mu sorusunu soracak durumunu yaratıyorsunuz.

O zaman da biz bu mücadeleyi bu piyasalarda yapacaksak bu piyasalar kuralları içinde kurulmuş çalışan herkesin uyması gereken bir sisteme mi oturturulmuş olmalıyım? Düşünün ABD II. Dünya savaşından sonra kalkmış demiş ki ticaret kurallarıyla oynanacak, uluslararası bir kuruluş kurulması lazım. GATT dediğimiz kurulu kurmuşuz ama bakmışız ki sonra günün şartları bunu bir adım öteye götürmüş, bugünkü dünya ticaret örgütü dediğimiz WTO diye adlandırdığımız kuruluşu kurmuşuz. Bütün bunların varlığı uluslararası hukuk açısından baktığınız zaman tek başına bir anlam ifade etmiyor. Çünkü hangi uluslararası kuruluşun aldığı karar bugün bizim Türkiye'miz açısından ABD açısından ya da Çin açısından geçerli?

O hudutlar içinde o egemenlik sınırları içinde bunun yürürlüğe konulabilmesi için o ülkenin var olan anayasası hükümleri çerçevesinde mutlaka yasal prosedürden ya da hukuki statülerinin oluşmasından sonra mümkün. Böyle olunca da o zaman bu piyasalarda buluşmalardan tutun birbirleriyle kavgadan tutun o ticaretin varlığının benim menfaatime nasıl döneceğine ilişkin çabalarından tutun her yönüyle baktığımızda apayrı bir dünyayı gündeme getiriyor. O zaman da dönüp diyorsunuz ki bu sadece bundan mı ibaret? O nedenle de ben izniniz olursa bir iki küçük rakamı sadece hatırlatmak babında sizlerle paylaşmak istiyorum.

Biliyorsunuz iki kuruluş dünyadaki ülkelerin sayılarını kaç kabul ederseniz "Google" amcaya sorarsanız 234 diyor. IMF'ye sorarsanız benim 186, 187 tane üyem var diyor. BM'ye gittiğinizde 193 tane diyor. Devlet sayısında bile kimse anlaşıyor. Dünyadaki devlet sayısı bellidir diyorduk ama burada ben size cari fiyatlarla bu rakamları ortaya koyan dünya bankasının rakamlarıyla GSYH toplamı olarak 2017, 2016 ve 2015 yıllarının rakamlarını vermeye çalıştım. Çünkü henüz kesinleşen rakamlar bunlar ve burada karşımıza çıkan rakam gördüğünüz gibi bütün dünyadaki Dünya Bankası'na üye olan ülkelerin cari fiyatlarla satın alma gücü paritesi dediğimiz rakamlarla 127 trilyon dolarlık bir yıllık üretimleri söz konusu. Bunların içerisinde Türkiye 13. sırada 2,2 trilyon dolarlık bir rakama sahip.

Eskiden ABD 1. sırada yer alırken şimdi 2. sıraya inmiş Çin en tepeye yerleşmiş vaziyette. Burada sadece bir oransal rakamlar ve eski yıllarla da mukayese edilmesi açısından ben vermeye çalıştım. 2007 yılında %7'lik paya sahip olan Çin, bugün %18'lik bir paya sahip. ABD de %29'dan bugün %15'e gerilemiş durumda. Bu sadece kafanızda bir rakam oluşması bir büyüklük oluşması için verilmiştir. Geliyoruz 2018'den 2023 yılına kadar tahminler IMF tarafından ki

onlar biliyorsunuz farklı bir yöntemle GSYH'leri hesaplıyorlar. Onlarda sabit fiyat esas 2000'den başlamak suretiyle hangisi doğrudur? Ben Tevfik Altınok olarak hep bugünü yaşadığıma göre cari fiyatı esas alırım. Oradan hareket ederim diye cevaplandıracağım kendi açımdan baktığımdan dolayı. Ticaret hacimlerini de biraz sonra vereceğim ama geleceğe dönük rakamları da dikkate aldığımızda ki bunu Pricewaterhouse (PwC) Dünya Bankası'nın da telkiniyle hazırladığından dolayı 2050 yılında bu rakamlar nereye gidecek dediğiniz zaman da rakamların öyle hiç yerinde durmadığını, değişen dünyanın şartları içinde baktığımız zaman da hakikaten 1800'lü yılları düşünün hatta sonunu düşünün 1900'lü yılların başlangıcını, 2000'li yılları ele alın her şeyin değişmekte olduğunu görüyorsunuz. Sonra ben kendi kafamda bu neden böyle geliyor dediğim zaman İngiltere 1800'lü yıllarda hâkim, 1900'lü yıllarda ABD hâkim öyle görünüyor ki 21. yüzyıldan itibaren de Çin hâkim.

Bazen çocuklara söylüyorum bırakın İngilizce öğrenmeyi Çince öğrenin diyorum. Ticaret ataşemiz de buradayken belki benim ilk Çin'e gidişim Türk-Çin karma komisyonu başkanı olarak 1991 yılına denk geliyor. O günle bugün arasında bırakın ben en son 2004 yılında gitmişim. O tarihler arasında ne kadar değişiklik olduğunu görenlerden biriyim. Bugün gidenler çok daha farklı bir Çin'in olduğunu söylüyorlar. Dolayısıyla bunu kafamızın bir tarafında tutmamızda yarar var. Bir diğer perdeyi açıyoruz ki bu sefer mali piyasalar.

Sayın Yalçıntaş rica etmişti benden orada olduğum sırada bir küresel mali piyasalar diye bir kitapçık yazmıştık. Orada gördüğümüz gerçekler bizim kafamızı altüst etmişti. Evet milli gelir 120 trilyon ama öbür taraf 1 kat trilyon dolara doğru gidiyor veya buradaki rakamlarla ki bunlar eski rakamlar çünkü artık yayınlamaz oldu bu FSB dediğimiz Financial Stability Board. Eskiden bunları yayınlıyordu fakat şimdi vermiyor bu rakamları aynı bazlı olmadığı için de ben almıyorum.

O tarihten bugüne bu rakamlarda gördüğünüz gibi 765 trilyon dolarlık bir büyüklükten söz ediyor. Şimdi bu kadar büyük rakamın içerisinde ticaret ne halde dediğiniz zaman tabi her ülke kendi ticaretini hesaplarken hem ithalatını hem ihracatını alt alta koyarak ama dünyanınkini hesaplarken birinin ihracatı öbürünün ithalatı oluyor. Dolayısıyla ticaret dediğiniz zaman tek rakam alınıyor ve burada da gördüğümüz 2018 yılının 20 trilyon dolara yaklaşan bir rakam ya da büyüklük olduğu dikkatimizi çekiyor. Sizin dikkatinize getirmek istediğim 3 rakam var. Biz hangi menfaatin nerede olduğunun peşindeyse unutmayalım ki bir taraftan ticarete 20 trilyon dolardan söz ediyoruz.

Dünyada GSYH'ler itibariyle bakıldığında 127-130 civarında bir rakamdan söz ediyoruz ama mali piyasalara geldiğimiz zaman da bugünkü değerlerle 1 katrilyon dolardan söz ediyoruz. Burada menfaat söz konusuysa birbirine düşmeyecek insan yoktur desem yanlış söylememiş olurum diye içimden geçiyor. Hele bunun içine yurtiçini dâhil ettiğimiz zaman bu ticareti düzene sokmanın şart olduğu görülür. Kendi anayasamıza baktığımız zaman da zaten bunu görüyorsunuz. 167. ve 169. maddelerde bu piyasaların düzenlenmesinde TBMM'ye belirli görevler verilmiş. Anayasamız buna amir. Kanun dışında iş yapma söz konusu değil. Bununla ilgili bir Ticaret Bakanlığımız var. Hem yurtiçi hem yurtdışı açısından baktığımızda hem de gümrükler açısından baktığımızda yeni yapı içerisinde cumhurbaşkanlığında bu bakanlığın belirli işlerle ve görevlerle görevlendirildiğini biliyoruz.

O zaman buradaki düzen sadece ticarete olmadığına göre çalışanların hizmet sunumlarının da söz konusu olduğuna göre ve bir adım öteye gittiğinizde de bu sefer parayla ilgili ya da kıymetli madenlerle ilgili mali piyasaları dikkate aldığınız zaman işin içinde zannettiğimizden çok daha geniş bir düzenleme ekibinin var olması bunları denetleyecek ekibin mevcut olması şart. Bunlar yoksa zaten kaosu yaşıyoruz demektir.

Yurtiçinde böyleyse yurtdışına çıktığım zaman ne oluyor diye baktığımızda burada da biraz önce uluslararası sözleşmelerden söz etmişim ve uluslararası hukukta da her ülke kendi sınırları içerisinde egemenliğinin gerektirdiği şekilde hareket etmek zorunda. Herkes buna uymak zorunda. Ben kalkıp da Fransa'da, Çin'de, ABD'de Türk işadamı olarak oraya gideceksem veya bir yatırımcı olarak orada bulunacaksam o ülkenin kurallarına uymak zorundayım. Bunu kim hazırlayacak? Buradaki birliği kim temin edecek? İşte o zaman uluslararası kuruluşlar I. Dünya harbinden sonra BM, arkasından II. Dünya harbinden sonra IMF kurum ve kuruluşları ortaya çıkartmışız.

Ticarette de bununla ilgili olarak mevcut olan bugünkü varlığı içerisinde dış ticaret örgütü eskisi GATT diye adlandırdığımız kuruluş, gümrük birliği. Bunların hepsi birer uluslararası anlaşma ama benim buna uymam Türkiye olarak sadece kendi anayasa hükümlerim, egemenlik şartlarım içerisinde bu anlaşmayı kabul edip yasalaştırdığım takdirde benim için geçerliliği var olan bir düzenleme. Olay buysa ben bunu kendi hukukum açısından kaldırdım dediğim zaman buyurun size savaşı başlattım mı başlatmadım mı sorusunu yaratıyor diye düşünüyorum. Eskiden beri bunun var olduğunu, insanlığın var olduğu ticaretin var olduğu günden itibaren iki kişinin dahi birbiriyle kavga ettiğini, mücadele ettiğini, menfaatini korumak istediğini biliyoruz. Bunlar da ticaret yollarında, korsanlarda, sömürü düzeninde tarihten hatırlarsanız hep karşınızda olan

olaylar. II. Dünya harbinden sonra kurallı ticaret olsun denilmiş, ABD getirmiş ama ilk bozan yine kendisi.

Burada gümrük vergileri, kotalar, bildiğimiz olaylar ve arkasından da hem ABD'nin hem AB'nin de ona uyararak ülke çıkarlarında artık beni tatmin etmiyor savıyla ortaya çıkardığı sıkıntılar ve bunun peşinden de karşımıza gelen korumacı politikalar. Boykottan tutun ambargoya, arkasından şimdi çıkan yaptırımlara, bunların hepsi sanıyorum arkadaşlarım tarafından anlatılacağı için sadece adını zikretmekle geçeceğim bir husus. Etkiler mutlaka olacak.

Zannetmeyin ki sadece iki ülke kavga ediyor diye ben o filler hikâyesinde olduğu gibi bundan hiç zarar görmeyeceğim. Çimensem bana da bir şeyler olacak. Bu mücadelenin bu savaşın içinde olanlar kimler? Bizim başımıza bu işi açanlar ya da sonucunu karşımızda değerlendirip bizim başımıza çorap örecekler kimler dediğiniz zaman benim aklıma 3 h geliyor. Bunların birincisi hariciye ikincisi hazine üçüncüsü ise harbiye olacaktır.

3.10.Emin AKÇAOĞLU

2007 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayan ve ardından hızla önde gelen sanayileşmiş ülke ekonomilerine yayılan finansal kriz, dünya ekonomisinde İkinci Dünya Savaşı sonrasında küresel ölçekte eşi görülmemiş bir ekonomik krize evrildi. Küresel kriz hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin gayri safi milli hasıllarında önemli düşüslere neden oldu. Buna bağlı olarak, uluslararası ticaret hacmi 1970'lerde yaşanan petrol krizi dönemindeki hacmin de altına geriledi (Baldwin, 2009).

Uluslararası ticaret hacmindeki daralmanın en önemli nedeni, küresel talepteki daralmaydı. Bu durum, efektif talebin alım gücüne dayandığı gerçeğini ve uluslararası ticarete, alım gücü yaratmayı hedefleyen ticaret finansmanı konusunu yeniden gündeme taşıdı. Kriz aynı zamanda güven kaybına da neden oldu. Güven kaybındaki hızlanma, bankaların ve diğer finansal kurumların iflasının devam ettiği dönemle açıkça örtüşüyordu.

Böyle bir mali krizde, uluslararası ticaretin finansmanında kullanılacak kaynaklar çok kısıtlı hâle gelir. Dünya Bankası tarafından çeşitli ülkelerdeki bankalar ve firmalar arasında yapılan bir araştırma, işletme sermayesinin finansmanı ve sevkiyat öncesi ihracat finansmanının kriz öncesi döneme kıyasla önemli ölçüde daraldığını göstermektedir. Kriz sonrasında özellikle küçük ve

orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) karşılaştıkları zorluklar ciddiydi (Chauffour ve Farole, 2009). Dünya Ticaret Örgütü tarafından yapılan değerlendirmeler de bu yöndeydi (DTÖ, 2008).

Başka bir deyişle, finansal kriz zamanlarında, uluslararası ticaretin finansmanı zorlaşır. Bunun en önemli nedeni krizin kredi riskindeki artış algısını güçlendirmesi ve taraflar arasında güven ilişkisinin kurulmasını veya sürdürülmesini zorlaştırmasıdır. Bu bağlamda, ticari işlemlerin finansmanı güçleşmekte ve ayrıca artan risk primi nedeniyle finansman maliyeti önemli ölçüde yükselmektedir. Bu, ekonomik faaliyetlerin tüm taraflarında temerrüt riskinin artacağına dair algı değişikliğine dayanmaktadır. Ayrıca, bu dönemlerde, borçlanma süreçlerinde teminat unsuru olarak kullanılabilir varlık fiyatlarında önemli düşüşler yaşanmakta; dolayısıyla bankaların ve diğer finansal kurumların finansman maliyetlerinin artması sistemdeki tüm ekonomik tarafları tedricen etkilemektedir.

Ayrıca, anılan kriz esnasında ABD'de ve AB ülkelerinde hükümetlerin, banka ve finansal kurumların iflaslarını durdurmak ve toparlanma sürecini desteklemek için çok büyük tutarlarda kamu kaynağı kullanmaları; likidite daralmasına + finansman kaynaklarında azalışa faiz oranlarında artışa +uluslararası ticaret finansmanında kullanılan kaynakların daralmasına ve finansman maliyetlerinde artışa yol açtı.

Bu tür dönemlerde bankaların risk algısının kötüleşmesi, reel sektör firmalarına kredi verirken “sadece en iyileri seçme” (İngilizce'deki tabirle “cherry picking”) yaklaşımını benimsemelerine sebep olur. Böylece, güven kaybı sadece finansal kurumlar arasında değil, aynı zamanda, ürünlerini kredi ile satan ticari sektör şirketleri arasında da yaygınlaşır. Sonuçta, açık hesap vb. ile karşılaştırıldığında çok daha maliyetli olan peşin ödeme veya akreditif gibi finansman yöntemlerinin kullanımı artar. Bu ise uluslararası ticarete dâhil olan firmaları faaliyetlerini daraltmaya zorlayan ve kendi kendini besleyen döngüsel bir süreci yaratır. Kısacası, kriz dönemlerinde dünya ticaretinde ortaya çıkan daralma şaşırtıcı değildir. Bu durumun en önemli nedenlerinden biri doğrudan doğruya uluslararası ticaretin finansmanındaki daralmadır.

Ayrıca, uluslararası tedarik zincirleri geçmişe kıyasla günümüzde çok daha büyük önem kazanmıştır ki bu da hem uluslararası ticaretin ve dolayısıyla hem de dış ticaret finansmanının önemini büyük ölçüde artırmıştır. Modern üretim sistemlerinde, her büyüklükteki şirket, ihracatçı veya ithalatçı olarak küresel değer zincirleriyle bütünleşmek zorundadır. Bu, ciddi kaynak kısıtları bulunan KOBİ'ler için özellikle geçerlidir. Firma ölçeğinin küçük oluşu normal dönemlerde esneklik, risk alma ve yenilikçilik gibi avantajlar sağlasa da, ekonomik durgunluk ya da kriz dönemlerinde hayati kırılganlıklar yaratabilir.

KOBİ'lerin Uluslararasılaşmasının Önemi:

KOBİ'ler, özellikle istihdam yaratma potansiyeli nedeniyle tüm ekonomilerde çok önemlidir. Bununla birlikte, bu şirketler kaynak kıtlığı nedeniyle – yukarıda da belirtildiği gibi - ekonomilerin en savunmasız kesimini oluşturmaktadır. KOBİ'lerin uluslararasılaşması 2000'lerin Küresel Mali Krizinden sonra, durgunluk ve işsizlik içinde kıvranan ekonomiler için potansiyel bir tedavi beklentisi ile hükümetler ve AB gibi uluslararası kuruluşlar arasında çok popüler bir konu haline gelmiştir. Daha önce de vurgulandığı gibi, son küresel mali krizin sonuçları, ani bir güven kaybının en büyük bankalar ve şirketler arasında bile ticari işlemleri durdurabildiğini çok iyi göstermektedir. Bu dönemlerde güvensizlik hissi ve artan faiz oranları, şirketlerin uluslararası ticarete kredi koşullarında satış konusunda daha temkinli olmasına neden olmaktadır.

Bu dönemlerde, KOBİ'ler ticaret finansmanına ulaşmak için çok daha zorlu bir mücadeleye girmektedir. Buna ek olarak, böyle dönemlerde, ölçek büyüklüğünden bağımsız, genellikle tüm firmaların 'doğrudan dış yatırım' (foreign direct investment / FDI) girişimleri büyük ölçüde yavaşlamaktadır. KOBİ'ler söz konusu olduğunda ise, bu tür firmaların normal koşullarda bile doğrudan dış yatırımların getirdiği risklerle başa çıkmaları hayli güç olduğu dikkate alındığında; kriz dönemlerindeki durum daha kolay anlaşılabilir. Fakat öte yandan, yukarıda da işaret edildiği gibi ekonomik daralma dönemlerinde, özellikle istihdam kaybıyla KOBİ'lere duyulan ihtiyaç sıra dışı bir nitelik kazanmaktadır. Bu nedenle, KOBİ'lerin ihracatçı ve hatta doğrudan dış yatırımcı kimliğiyle uluslararası pazarlara erişebilmeleri hükümetlerce çok önemsenmektedir.

Tabii ki 'uluslararasılaşma' tek başına bile bu tür zorluklar ve riskler için bir tedavi mekanizması olarak düşünülebilir. Görece küçük işletmeler olgunlaştıklarında çok daha istikrarlı bir yaşam evresine geçerler. Büyüyen bir çocuğun bir ebeveynin koruması ya da bakımı altında oluşuna benzer şekilde, küçük işletmelerin dış pazarlarda kendi başlarına rekabet edebilecekleri ve maruz kaldıkları risklerle baş edebilecekleri bir yapı inşa edene kadar, en azından 'belirli alanlarda' desteklenmeleri faydalı olacaktır.

Devletin ekonomiye müdahalesine dair notlar:

Son küresel kriz esnasında; ekonomik istikrar, ekonomik büyüme, finansmana erişim, devletin piyasalara ve ekonomiye müdahalesinin önemiyle ve ilintili alanlarda ekonomik politika ihtiyaçları ve araçlarıyla ilgili bir dizi konuda zihinler netleşmiş olmalıdır.

Örneğin, ABD ve AB'nin büyük krizinden altı yedi yıl kadar önce 2000'li yılların başında Türkiye'yi vuran finansal krizin ilk dalgası – hatırlanacaktır – bazı bankaların çöküşüyle

başlamıştı. Bu dönem, Türkiye’de bankacılık sektörünün köklü biçimde yeniden yapılandığı dönemin de başlangıcıydı. Daha sonra çok sayıda yabancı banka, yerli bankaları kısmen ya da tamamen satın alarak Türkiye’ye girdi. Bu sürecin Türkiye’nin lehine ya da aleyhine olduğu tartışması bir yana, o dönemde yaşanan olayların bugünle kıyaslanması gereken bazı yönleri bulunuyor.

Bu süreçte IMF’nin oynadığı rol de düşündürücüdür. O dönemde hem IMF temsilcileri hem de IMF’ye yön veren ülkelerin yöneticileri, devletin ekonomiye müdahalesinde sınırlı ölçüler içinde kalınması gerektiğine; daha da ötesi, örneğin bankaların kamu kaynaklarıyla kurtarılmasının doğru olmayacağına dair keskin görüşlere sahiplerdi. Türkiye’de Demirbank’ın iflasıyla başlayan süreç böyleyken; IMF tahminlerine göre sadece 2007-2010 arasında Avrupa bankalarının 1 trilyon Euro tutarındaki zararı karşısında Avrupa Birliği’ne üye ülkelerin hükümetleri, Ekim 2008 ve Aralık 2012 arasında sermayelerinin güçlendirilmesi amacıyla bankalara 1,6 trilyon Euro tutarında devlet yardımı sağladı.

ABD’de ise finansal krizin etkilerini hafifletmek üzere çok büyük tutarda kamu kaynağı kullanıldı. Örneğin, ABD hükümeti sadece 245 milyar doları doğrudan bankalara, 27 milyar doları kredi imkânlarının genişletilmesine, 80 milyar doları Amerikan otomobil endüstrisinin kurtarılmasına, 68 milyar doları AIG adlı sigorta şirketinin kurtarılmasına, 46 milyar doları da vatandaşların ipotekli mülklerinin ellerinde kalmasına yönelik olarak kullandı (Akçaoğlu, 2015).

Günümüzün ‘Ticaret Savaşları’ sürecinde de farklı devletlerin, kendi ülkelerinde karşı karşıya kalınan ekonomik büyüme ve istihdam sorunlarının aşılmasında her türlü ekonomik politika aracını gerektiğinde kamu kaynaklarıyla birlikte geniş ölçüde kullandıkları görülmektedir.

Bu bakış açısıyla değerlendirildiğinde, dış ticaret ve doğrudan dış yatırım alanlarında ihracat kredi kurumlarının kendi ülkeleri için, özellikle ekonomilerin daha savunmasız kesimlerinin desteklenmesi bakımından özel roller üstlenebilecekleri ve hatta üstlenmeleri gerektiği anlaşılmaktadır. Hiç şüphesiz KOBİ’ler bu tartışmanın tam ortasındadır; öyle de olmalıdır.

İhracat kredi kurumları ve işlevleri:

İhracat kredi kurumları (Export Credit Agencies / ECAs) ilk kez Birinci Dünya Savaşı’ndan sonraki ekonomik bunalım döneminde Avrupa ülkelerinde dünyada ortaya çıktı. Dünyadaki ilk ihracat kredisi kurumu 1919 yılında İngiltere’de kurulan İhracat Kredisi Garanti Departmanı (ECGD) oldu. Bu kurumların temel amacı, kendi ülkelerinin firmalarının ihracatlarını veya

doğrudan dış yatırımlarını desteklemektir. Böylelikle bu kurumlar ülkelerinin dış ticaret ve cari işlemler dengelerine katkıda bulunurlar.

İhracat kredi kurumları esasen kendi faaliyet alanlarındaki piyasa başarısızlıklarını ya da yetersizliklerini gidermeyi hedeflemektedirler. 'Piyasa başarısızlığı' kavramıyla genellikle yüksek seviyedeki kredi riski ya da kredi riskiyle ilişkilendirilebilecek başka risklerin özel sigorta sistemleri (piyasa sistemleri) altında yönetilemeyeceğine işaret edilmektedir. Bu tür işlemlerin normal piyasa koşullarında yapılamaması sebebiyle, resmi ihracat kredi kurumları kurulmuştur. Başka bir ifadeyle ihracat kredi kurumları kuruluşlarından bu yana, özel sermayeli muadillerine rakip değil, tamamlayıcı bir rol üstlenmişlerdir.

Dolayısıyla, bu kurumların amacı normal koşullarda özel sektörün üstlenemeyeceği ya da üstlenmeyeceği düzeyde riskli ticari işlemlerin yapılabilmesini sağlayarak kendi ülkelerinin ihracatını ve doğrudan dış yatırımlarını desteklemek; böylelikle de kendi ülkelerinin dış ticaret ve ödemelerinin dengesine katkıda bulunmaktır (Stephens, 1999; Gianturco, 2001; Stephens ve Smallridge, 2002).

İhracat kredi kurumları, kendi ülkelerinde yerleşik firmalar kredi, garanti ve sigorta imkânları sunarak ülkelerinin ihracat ve doğrudan dış yatırımlarını desteklemektedir. Bu kurumların bazıları sadece sigorta ve garanti gibi gayri nakdi finansman araçlarına odaklanırken, bazıları genellikle Eximbank adıyla bilinen ihracat-ithalat bankaları formunda organize edilir ve nakdi ya da gayri nakdi finansman araçlarının tümünü kullanır. Finansal işlemlerde kullanılan kaynaklar hem kamu kaynaklarından hem de piyasa koşullarında yerli veya yabancı kreditorlerden borçlanarak elde edilir.

Bununla birlikte, bu kurumların en önemli işlevlerinden bir başkası ise ihracatçılara, doğrudan dış yatırım yapan firmalara ve bankalara bilgi ve teknik destek sağlamalarıdır. Bu kurumlar tüm bu işlevleri üzerinden kendi ülkelerinde yerleşik firmaların ürettikleri mal ya da hizmetlerin alımı için dış pazarlarda satın alma gücü ve efektif talep yaratırlar. Bu doğrultuda, ihracatçılar veya bankaları tarafından üstlenilen risklerin sigortalıması veya kredilendirilmesi ya da garanti mekanizmaları yoluyla başka bankalarca sunulabilecek finansman faaliyetlerinin kolaylaştırılması amaçlanır.

Tabii ki, bu işlemler karşılığında yararlanıcılardan faiz, garanti komisyonu veya sigorta primi şeklinde bedeller tahsil edilir. Dolayısıyla, ihracat kredi kurumları, kamu kurumu statüsünde

örgütlenseler dahi genellikle devletin bütçe imkânlarına sadece sınırlı ölçülerde başvurmaları önerilir (Stephens, 1999; Gianturco, 2001; Stephens ve Smallridge, 2002).

İhracat kredi kurumları çoğunlukla kamu kurumu statüsüne sahiplerdir. Fakat, özel sermayeli şirket formunda kurulduklarında dahi bazı özel alanlardaki faaliyetleri için kamu misyonu üstlenerek ticari faaliyetlerin yanı sıra kamusal faaliyetler de yürütürler. Bu tür kamusal amaçlar ve faaliyetler genellikle ‘ulusal hesaplar’ (national accounts) üzerinden yürütülür ve devletler bu tür özel faaliyet alanlarında üstlenilen risklerin garantörü konumunda olur. İhracat kredi kurumlarının özel şirketlerin üstlenmek istemediği riskleri üstlenebilmesinin temel nedeni işte budur.

İhracat kredi kurumlarının artan önemi:

Günümüzde her ne kadar daha önce resmi destekli ihracat kredi kurumları tarafından üstlenilen bazı riskleri, dış ticareti finanse eden özel sermayeli şirketler (örneğin sigorta şirketleri) üstlenmeye başlamışlarsa da, devlet destekli ihracat kredi kurumlarının önemi azalmamakta, tersine gittikçe artmaktadır. Belirtildiği gibi bu, devletlerin nihai reasürör rolünü üstlenmesine dayanmaktadır. Devam eden ekonomik kriz, çok sayıda özel sermayeli şirketin iflası veya zayıflaması ve ülkeler, hatta ekonomik bloklar arasındaki ‘ticaret savaşları’ bu tür kurumlara olan ihtiyacı büyük ölçüde artırmıştır. Ayrıca, kriz zamanlarındaki talep daralmasının yarattığı baskının hafifletilmesi, devlet veya devlet destekli kurumların da güçlendirilmesine ihtiyacı artırmıştır.

Farklı ülkelerdeki resmi destekli ihracat kredi kurumları uzun süredir bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Bu süreç, zaman içerisinde ekonomik koşullardaki değişim nedeniyle bu tür kurumların yeniden yapılandırılmasını kaçınılmaz kılmaktadır (Ascari, 2007). Örneğin, gelişmekte olan ülkeler kaynaklı doğrudan dış yatırımların önemi gün geçtikçe artmakta ve bu ülkelerin ihracat kredi kurumları da bu yönde kullanılan çeşitli araçlar vasıtasıyla kendi ülkelerinin doğrudan dış yatırımlarını desteklemektedir.

Sonuç:

KOBİ'ler özellikle istihdam yaratma potansiyeli nedeniyle gelişmiş ya da gelişmekte olan ülke kategorilerinde olduğu düşünülen tüm ekonomilerde çok önemlidir. Ancak, genellikle kaynaklarının sınırlı olması sebebiyle bu ölçekteki işletmeler ekonomilerin en savunmasız kesimini de oluşturmaktadır. 2000'lerin küresel mali krizinden sonraki yıllarda, durgunluk ve işsizlik için potansiyel çare olması beklentisiyle, KOBİ'lerin uluslararasılaşması hükümetler ve

AB gibi uluslararası kuruluşlar nezdinde ilgi gören bir konu haline gelmiştir. Bilindiği gibi, finansal krizler en büyük bankalar ve şirketler arasında bile bir güven krizi yaratır. Bu dönemlerde genel güvensizliğin ve faiz oranlarındaki artışın ivmelenmesi, şirketlerin uluslararası ticarete kredili satış konusunda daha temkinli davranmasına sebep olmaktadır. Bir başka ifadeyle, kriz dönemlerinde güven kaybı sadece finansal kurumlar ve bankalar arasında değil, aynı zamanda kredili satış yapan reel sektör şirketleri arasında da yaygınlaşır. Dolayısıyla, bu dönemlerde KOBİ'ler ticaret finansmanına ulaşmak için çok daha zor bir durumda mücadele etmek zorunda kalırlar. Buna ek olarak, ekonomik kriz ya da durgunluk dönemlerinde, doğrudan dış yatırım girişimleri de büyük ölçüde zorlaşmakta ve yavaşlamaktadır. Bu durum özellikle KOBİ'ler için çok daha zor olmakta; kaynak sınırlılığı çoğu durumda doğrudan dış yatırımların yarattığı risklerin yönetimini engellemektedir. Dünya ekonomisinde hâlen yaşanan önemli siyasi ve ekonomik gelişmelerin, ABD ve Çin gibi büyük ülkeler ve AB gibi bölgesel ekonomik bloklar arasında 'yeni' bir 'ticaret savaşı' sürecine yol açtığını da hatırla tutarak, istihdam yaratma kapasitesi bakımından hayati konumdaki KOBİ'lerin uluslararasılaşmasının resmi destekli ihracat kredi kurumları tarafından desteklenmesi gerekmektedir.

3.11.Evren BOLGÜN

Şimdi öncelikle gündemdeki bir konuyla ilgili olarak bu konferansa beni davet ettiği için değerli hocama teşekkür ederim. Değerli bölüm başkanına, bölüm hocalarıma ve sevgili öğrencilere sevgi ve selamlarımı sunarak sunumuma başlamak istiyorum. Sevgili rektör Murat Ferman Hoca'dan sonra konuşmak oldukça zor zira hocamızın belagat sanatı müthiş, uzun yıllardır kendisini tanıyorum, her zaman keyifle dinlemek müthiş bir zevktir. Şimdi şöyle başlıkta ufak bir değişiklik yaptık, o da şu, yani elinizdeki sunum içerisindeki konferans ile buradaki farklı. Özgür Hoca sağ olsun acilen hocam bir başlık verirseniz 2 ay önce tabi aşağı-yukarı, tamam dedim, ertesi gün bir şey göndereceğim dedim ve gönderdim, biraz ironi yapalım dedik, hep savaş konuşuyoruz, hani savaştan barışa doğru diye. Sonradan baktım 2 ay içerisinde anlaşmalar vs.ler, ticaret birliktelikleri falan imzalanacağına dair açıklamalar gelmeye başladı, o yüzden başlıktaki ile farklı, ufak bir değişiklik var, mazur görürseniz, izninizle başlayalım.

Tarihi ticaret yolları tabii ki, Çin ve Afrika bölgelerinden başlayarak Avrupa ve Kuzey Amerika ve Latin Amerika bölgelerinden daha ziyade aslında ihtiyaç duyulan o zamanki temel maddeler işte gıda maddeleri; domates, kakao ve işte içki anlamında viski ya da işte pamuk, çay gibi ürünler üzerinden, yıllarca öncesinde gerçekleşen bir yapıda olmuş ve önemli. Biz de İpekyolu

vasıtasıyla buna iştirak etmişiz biliyorsunuz o güzergâh içerisindeyiz. Şimdi bugüne gelelim, hızlıca Ticaret Savaşı bir kere Trump'la mı başladı diye bir soru sormak lazım bence. Şimdi şöyle bir şey, yani bu tabii yine benim kişisel fikrim, iki taraflı olması lazım savaşın olması için, bu doğal yani, bunu biliyoruz ama Ticaret Savaşı'nın sebeplerinin içerisinde bence yani son yıllarda artan ölçüde ve Çin'in de uygulamakta olduğu ekonomi politikası var yani Çin'in para politikası başta olmak üzere ve maliye politikası da aslında etkiliyor Çin ekonomisini. Burada neler yapıyor, ona bakmak lazım. Bir kere öncelikli sektörler sübvansiyon uyguluyor. Ekonomik olmayan çok büyük ölçüde yüksek miktarda yatırımlar yapıyor, yani kamu teşvikiyle çok ciddi miktarda, ne oluyor?

Kapasite fazlası ortaya çıkıyor, yani bugüne geldiğinizde, bu yapılan tercihler neticesinde, ihracatı arttırmak baskısı var çünkü Çin için ihracat elzem bir konu, öncelikli olarak, ve bir de ne yapıyor buna mukabil olarak, damping yapıyor. Şimdi bunları yaparken tabii bir gerçeği kabul etmek lazım, ya ben Çin'i görmedim yani çok da istiyorum ama kısmet olmadı inşallah gideriz ilerde ama büyük ölçüde takip etmeye çalışıyorum dış basından ya da yerel basının İngilizce versiyon haber ajansları üzerinden ama şöyle bir şey var, 20 yıla yakın bir süre, çift haneli, yüksek yani %10'nun üzerinde aşağı yukarı %11-12-13'lerde falan yıllık büyüme oranı sağlayan bir ülkeden bahsediyoruz, işte 1.5 milyar insana yakın, dolayısıyla ciddi anlamda düşük gelirli bir kesimi orta gelirli hane diyebileceğimiz dünya standartlarında bir seviyeye çıkardılar.

Tabii ki yine çok ciddi yoksulluk standardında yaşayan insanlar var ama ortada bir ekonomik başarının bugün için söylemiyorum 1980'li, 1990'lı yıllar ve 2000'li yılların başlarına kadar olan kısımda, yani 1985-2005 kabaca ya da 2008'e kadar olan Avrupa-Amerika Krizine kadar olan dönem. Şimdi şöyle bir gerçek var, bir kere Asya Bölgesi yükseliyor yani bu kavga neden çıkıyor? İşte bunu az önce söylediğim temel sebep yani gelişmekte olan Asya ülkeleri bunun içerisinde tabii Çin başta olmak üzere global üretim miktarından daha fazla pay alıyorlar yani buradaki grafik yukarıda yani 2000'li yıllardan başlayıp 2024 yılına kadar beklentileri gösteriyor IMF ve Dünya Ekonomik raporu içerisinde çıkan bir grafik.

Bu bize neyi gösteriyor, hakikaten Avrupa Birliği ekonomisi büyük ölçüde geriliyor, Avrupa Birliğine sahip ülke ekonomileri büyük ölçüde geriliyor zaten bu Avrupa krizinden sonra Güney Avrupa'da şiddetli miktarda yaşandı biliyorsunuz yani Yunanistan işte Portekiz, İtalya hala resesyonda falan, dolayısıyla ama burada bir gerçek de var. Amerika'nın da payı azalıyor yani dünyada şu anki gayri safi milli hâsıla üretim büyüklüğünün dolar bazındaki karşılığı 80 trilyon

dolar civarında, yani bunun büyük kısmı şu anda şeyden Asya Bölgeleri içerisinde gerçekleşmekte.

Yani Çin, dünyaya karşı global olarak bir üstünlük elde etmekte yani buradaki üretim payında yani ihracat payında daha büyük bir pay imkânına sahip olmakta son yıllarda yani 2010'dan sonra yaşadığı transformasyondan bahsediyorum. Şimdi burada neyi kullanıyoruz? Ya neyi biz değil tabi onlar neyi kullanıyorlar? Büyük ölçüde kuru kullanıyorlar gerçekten yani bugün baktığımızda döviz kurunda son yıllarda bir kere burada biz de varız yani Türk Lirası en ucuz döviz para birimi, döviz kurları içerisinde para birimi olarak yerini almış durumda, sağ tarafta görüyorsunuz ama şeyin karşısında TL'yi bir tarafta koyarsak yani Çin para birimi de yuan, Amerika'nın yaptığı politikalar çerçevesinde de, aldığı kararlar çerçevesinde de, kendini korumaya almaya çalışıyor, özellikle ihracat tarafındaki avantajlarını kaybetmemek için.

Şimdi baskı altında dediğimiz nokta nedir? O da bugünkü kur seviyesinde vurursak temel olarak, 7 seviyesi aslında dikkat edin, bu son 3-4 senelik, yani 2014 sonrası bir dolar-yuan paritesidir, yine 7 seviyesine yaklaştı, geldi dayandı yani oraya bir şey veriyorlar, teknik analizcilerin tabiriyle direnç oradan sonrasını da yeni bir faza geçilecek, bu faza geçilmesi istenmiyor falan, otoriteler tarafından, Çin tarafı için konuşuyorum dolayısıyla bu gelgitler yani bu zikzaklar aslında son dönemde ciddi dünyada ve gelişmekte olan para birimlerinde de baskı yaratıyor.

Şimdi yine bu benim metaforum yani kapitalizm 5.0 benim bir iddiam, çok büyük bir iddia olarak el almayın, aslında sabah Murat Yalçıntaş'ın endüstri sanayi devriminden aldığı şeyi ben biraz kapitalizme yuvarlayarak onu 5.0 yaptım ileriye yönelik yani onu 1. sanayi devrimi, 2. sanayi devrimi işte 3. 4. Şu an ki blockchain'ler, big data, filan konusu ya da makinelerin birbirleriyle konuşması konusunu kapitalizme uyarladım.

Yani ne yapıyorlar şu anda dünyada iki şey temel grup yani Amerika ile Çin, bir anlaşmaya doğru da aslında 1991'den sonra bugün itibarıyla gidilecek gibi gözüküyor, bir yerde anlaşılacak diye düşünüyorum burada ama şu anda anlaşmazlığı yaşıyoruz. Şimdi 1991'den bugüne baktığımızda dünya tarihinde önemli değişimler nelerdir?

Hatırlayalım isterseniz son 20-30 yılı şimdi dünyanın ekonomik merkezi, grafiği koydum az önce, Asya oturmuş durumda, Avrupa falan değil yani neticede, Amerika'da da küresel krizden sonra her ne kadar çok toparlandı gözüküyor ama eski gücünde değil Amerika'da. ABD'nin tek egemen güç olma çabası var, bir taraftan bu yadsınamaz bir gerçek, bir de BRIC ülkeleri var, o da son yıllarda kendi politik varlığını ortaya koymaya çalışıyor, şimdi 1995 yılında Çin'in dünya

ticaretinden aldığı pay %3. 22 yıl sonra bu pay %12.5 'a yaklaşık yükseliyor. Henüz 2010'a gelindiğinde BRIC de kendi payını artırmaya doğru gidiyor. Daha sonra bildiğiniz ABD 2008-2009 Leeman Brothers Krizi geliyor. Bir de 2009-2013 Avrupa Krizi geliyor. Şimdi ne oldu, geldiğimiz bugünkü nokta da, dünya faizleri şu anda dünyada eksi olarak işlem gören yani yabancıların dediği trade eden, piyasadaki tahvillerin miktarı 13,5 trilyon dolar, eksi, Japonyalaşma dediğimiz bir eğilim var yani Japonyalaşmadan kastettiğimiz aslında biz stagflasyon dediğimiz iktisatçıların da söylediği, yani bir 20 yıl falan aslında bir kuşak gidiyor baktığımızda, yani borsalar çöküyor bir reel getiri yok. Faizler, tüketim yok falan, çok sıkıntılı bir durum. Dolayısıyla Trump, Amerika ile hegemonyasını pekiştirmek istiyor bir taraftan, peki çok güzel, bu güçlenen yani Trump'ın güçlenen ve gelişen ülkeler için örselenen Amerika çıkarlarını korumak için bulduğu çözüm ne?

“Korumacılık ve Ticaret Savaşları”. Böylece kendilerinin kurmuş olduğu 2. Dünya Savaşı sonrasındaki kurumsal çatıyı yıkıp yenisini kurmayı hayal ediyorlar aslında ana hedef benim gördüğüm en azından bu şekilde. Bunlar olurken de Çin'in tökezlemesini sağlamaya çalışıyor. Peki Amerika ne yapıyor bu arada?

Yapay zeka geliyor büyük bir ölçüde, 5G şimdi Çin'de Huawei ile arasındaki çatışma aslında teknolojik verilerin kimde toplanacağı yani ben öyle görüyorum yani en azından, data veri tabanı Apple da mı toplanacak yoksa Huawei üzerinden Çin de mi toplanacak? Asıl kavga bence o ve endüstriyel üretim ve makineleşme gücünü ele geçirmek. Peki, Amerikan ajandasına karşı dünyanın cevabı ne?

Daha fazla globalleşme ve daha fazla ticaret. Peki, serbest ticaret anlaşmaları her gün yani geçtiğimiz aylarda, yeni bölgeler arası anlaşmalara imza noktasına doğru gelmiş durumda. İşte dünya savaşı sonrasında başlayan bu değişiklik neticesinde birkaç akademisyenin de yaptığı çalışma çerçevesinde, ticaret anlaşmalarının sayısının artmaya ve daha da artacağına yönelik beklentiler var. Peki, ticaret anlaşmaları ülke regülasyonlarını uyumlandırarak ticaretin yürüyeceği platformları rahatlatırken, bir taraftan da tarifeleri indirerek rekabetin önünü açıyor. Bu da bilinen bir konu.

Dolayısıyla aynı malın daha fazla pazara gitmesinin önü açılıyor. Şimdi son çok yakın dönem yani 1 ay kabaca diyebileceğimiz bir dönem içinde bulunduğumuz günlerde 3 antlaşma devreye girdi. Bunlardan biri Afrika'nın kendi içinde yıllardır bitirmeye çalıştığı Afrika kıtası serbest ticaret anlaşması, 22 ülke tarafından onaylanan ve yürürlüğe giren anlaşma 55 üyeli en noktasına tırmandı, 1.2 milyar insanı etkileyen, 2,5 milyon dolarlık bir milli hasılayı kapsıyor olması

beklenen bir anlaşma. Anlaşma ile 3 yıl içerisinde Afrika'nın kendi içerisindeki ticaretinin % 52 artması hedefleniyor.

Bir diğer konu aslında çok yeni Avrupa Birliği ile MERCOSUR Anlaşması. Bu da Avrupa Birliği bölgesindeki ülkelerle Arjantin, Brezilya, Uruguay, Paraguay, yani Latin Amerika ülkelerinin birlikteliğini sağlamak ürün ticareti açısından, burada da tabii Avrupa Birliği kendi, bölgede ticaretin artmasını istiyor. Bir de Avrupa Birliği ve Vietnam arasında yapılan serbest ticaret Anlaşması var. Bunlar en azından son 1 ayı toparlaması ve nereye doğru gittiğimizi göstermek için. McKinsey'in güzel bir raporu var, raporu en sonunda nereden aldığımızı göstereceğim dolayısıyla sıkıntı değil, yani globalizasyon değişiyor. Globalizasyon konusuna Murat Hoca çok güzel değindi.

Emek yoğun üretim prosesinde artık teknoloji yoğun öyle bir emek yoğunluğunun olması gerekmiyor aslında bugünkü dünyada üretim içerisinde tamamen teknoloji ne kadar etkili ve o insanlar bu teknolojiye ne kadar uyum sağlayabilecek eğitim kalitesine sahip olduğundan bahsetmemiz gerekiyor. Ve bir taraftan da eskiden baktığımız yani mal ticareti dünyada azalıyor artık hizmet ticareti yani bu rakamlar büyük ölçüde onu gösteriyor. Malların ticaretinin sayısı oldukça azalmakta.

Araştırma ve geliştirme, şirketlerin müthiş yatırım yaptığı alanlar olmaya başladı son yıllarda yani bütün bu teknoloji şirketleri zaten Amerika'da bir en büyük 5 falan diye bilinen yani Amazon, Microsoft, Google, Yahoo vs. buradan başlayarak üretim prosesini hizmet sektörü içerisinde de çok ciddi farklılaştırmaya doğru gittiler. Şimdi büyük bir sıkıntı da, ticaretin azalıyor olması. Küresel Ticaretin grafikteki görüntüsü, o çeyreklik ya da yıllık lacivert yıldan yıla, çeyreklik yani silik olanda çeyreklik bazda her çeyrekliğin değişimini gösteriyor.

Yani global ticaretteki büyüme ivmesinin ne kadar aşağı doğru inmekte olduğunu görüyoruz son yıllarda. Şimdi bir diğer önemli konu da bu büyüme sadece daralmıyor yani ticaret hacmi, dünyada uzun vadeli yani 5 yıllık büyüme ortalamalarına baktığımızda, global ticaret ile büyüme arasında bir yakınsama var birbirinden uzakta, daha fazla yani neredeyse iki mislinden fazla bir büyüme gerçekleşiyordu 2000'li yılların içerisinde 2009-2010'a kadar. Aslında klasik görüntü bence 2008-Amerika Krizi ve 2009-Avrupa Krizi yaşanan kırılmadır.

Esasında oradaki çöküş birbirine doğru yakınsamanın başladığı Kırılma Noktası budur, bence o finansal krizin getirdiği bir etkidir. Bir başka sonuç, borç biraz daha borç daha çok borç diye

aslında ifade edebileceğim yani 1999 yılındaki geldiğimiz miktar yani brüt borç miktarı gayri safi milli hasılaya olan oranını gösteriyor yüzdesel olarak. Kamu tarafı ciddi anlamda gaza basmış durumdadır. Yani kamu borçları önemli ölçüde hane halkı en altta, onun üstünde finansal olmayan şirketler ve onun üstünde mavi ile gösterilen de finansal şirketler kırmızı da hükümetlerin borç yükünü gösteriyor. Dolayısıyla daha ciddi anlamda bir borçlanma söz konusu. İmalat Sanayi, en yeni aslında diyebileceğimiz veri noktasındadır. Yani piyasacıların söylediği PMI (Satın alma yöneticileri endeksi) verisi kötü geldi, kısa vadede piyasalar yine kırmızı oldu işte vs. Yani o görüntünün benzeri aşağıdaki ilk dip 2009'dur.

Şu anda da aşağı doğru iniş var bütün ülkelerin PMI'larının ortalamasıdır bu arada tek bir ülke değil global imalat sanayi tarafında ciddi bir problem var. Dolayısıyla dünya genelinde yatırım ve ithalat eğilimi de zayıf aslında bütün görüntü şu anda bizim için aslında bu sıkıntılı bir durum yani Türkiye'nin resesyon ortamından rahatlıkla çıkabilmesi için geçtiğimiz yıl yaşadığı problemleri dönemlerden farklı bir durum içerisindeyiz.

Büyüme beklentileri de kötü açıkçası, sürekli aşağı revize ediliyor. Daha da ilginç olan bir nokta ise, şu bence, Amerika'nın finansal piyasa açısından baktığımızda, şu an için Amerika'da resesyonu fiyatlıyor. doğru ya da yanlış yani ben bunu sadece fiyatlama açısından getiriyorum, 10 yıllık hazine Amerikan hazine tahvilleri daha kısa vadeli tahvil arasındaki fark çok büyük ölçüde sifira yakınsadığı için gibi başlayan söylemlerle işte böyle konteyner taşımacılık hacmindeki azalışla diyerek gibi bir sürü maddeler de eklemek mümkün ama neticede piyasada ABD'de önümüzdeki yıllara ilişkin olarak bir resesyon fiyatlama var. Bir diğer konu da Twitter yani malum Trump'ın attığı tweet'ler, her an ne olacağı belli olmayan, nereden neyin geleceği çok da kestirilemeyen bir durum. Ama bu durum da ticaret savaşına da damgayı vuruyor bence.

Amerika ile Çin arasındaki dış ticaret açığı da kabaca 400 milyar dolarlara yaklaşmış ama aslında orada da bir stabilite noktası var uzun vadeli baktığımızda karşılıklı, Trump tabii bu farkın daraltılmasını istiyor yani doğal olarak yani kendisine menfaat olarak düşündüğünü unutmamak lazım.

Çin ihracatını yani sadece bundan kaçınmak için ülke üzerinden yapmak zorunda değil zaten geçmişte de yapmıyordu daha önce Dünya Ticaret örgütüne girmeden önce 2001'den önce ihracatını Hong Kong üzerinden zaten Hong Kong'un ana amacı da oydu o bölgede şimdi mesela %10-15'ler filan, Çin'in toplam ihracatındaki payı tamamen bambaşka bir noktaya geldi dolayısıyla ihracatı tekrar başka bölge ülkeleri üzerinden yani Çin menşeli üretim olmasına rağmen çıkış noktasının Çin olmaması gibi bir şey de uygulamada olabilir ki artık ürünün de

nerede üretildiğinin çok bir önem de kalmıyor, biliyorsunuz yani Apple bile paraları İrlanda'ya sokuyor, emeği Çin'den ve telefonların likit ekran kristalini Tayvan'dan, farklı farklı üretim noktalarından tedarik etme gibi bir durumu var.

Amerika ile Çin arasındaki gümrük vergisi savaşının yaratacağı etki ölçülüyor aslında yani biz nereye doğru gidiyoruz derken, bunu ekonomistler yaptığında en azından, yurtdışında baktığımız parite üzerinde yuan dolar paritesi üzerinde etki yani Trump'ın her koyduğu veya koyacağı ekstra vergi şu anda 250-300 milyar dolarlar diyelim artabilir de bu en sonunda zaten dış ticaret açığındaki rakama kadar vurabilir ne kadar Çin'den mal alıyor ne kadar mal gönderiyor, dış ticaret hacmi toplamı belli yani o miktara kadar eğer gidecek olursa da dolar-yuan paritesini etkiliyor tabii yine Çin'in rekabet gücü açısından ama iki tarafta etkilenecek yani o onda hemfikiriz hepimiz bence dünyada etkilenecek ama başta dış ticaret açığı açısından baktığımızda ve buradaki konulmakta olan tarifelerin etki gücü açısından baktığımızda Çin'in büyümesini bunlar yine yurtdışındaki Oxford Economics'in yaptığı bir araştırmadan alıntılıdığım bir grafik, %1'e yakın 2020 yılında Çin'in büyümesini aşağıya, Amerikan'ın da % 3'e yakın ortalama büyümesinin de aşağıya %1 gelmesi bekleniyor.

Tabii buradan diğer ülkelerde yani bunlarla ticaret yapan diğer ülkelerde daha az miktarda olmak kaydıyla etkilenecektir. Bu trend içerisinden kaçış yok. Son olarak şunları söylemek isterim. Ticaret politikası savunma araçları diye bir konu var. Dünya Ticaret Örgütü'nün misyonu bu. Dünya ticaretini liberalleştirmek ve refahı arttırmak için yaptığı müzakere platformları dünyada kuruluyor. Uluslararası ticaretin prensipleri ve kurallarını belirleyen devletlerarası anlaşmalar yapılabiliyor. Anlaşmazlıkların çözülmesi için mahkeme tahsis edilebiliyor. En temel Dünya Ticaret Örgütü prensibi de üyelerle diğer üyeler arasında eşit davranmak mütekabiliyet esası çerçevesinde dolayısıyla üyeler her bir mal için diğer üyeleri aynı yani Most Favored Nation dediğimiz Gümrük Vergisi Oranını kullanmak zorunda.

Ayrıca üyeler her bir mal için uygulayacakları maksimum gümrük vergisi oranlarında taahhüt ediyorlar. Eşitliğin istisnaları da kurallara bağlanmış durumda bu şekilde serbest ticaret haksız ticarete karşı ticaret politikası savunma araçları, anti damping önlemleri, telafi edici vergiler, korunma önlemleri gibi kurallara istisnalar da bağlanabiliyor. Dolayısıyla hani burada neyin ne kadar devreye gireceğini hep birlikte göreceğiz. En son söz, kendimize de bir şey söylemek açısından yani, şimdi korumacılığa karşı Ticaret Anlaşmaları şeklinde bir cevap bence veriliyor.

Şu anda yani dünyada benim gördüğüm en azından sanırım asıl tartışma bu anlaşmaların gerçekten serbest ticaret üretip üretmeyeceği olacak çok sayıda kural ve düzenleme demektir

malum. Bu da ticaret adacıklarının dünyada oluşması anlamına gelecek başka bir niyet bu değil herhalde bu noktaya gidilirken olması gerekir yani sonuç olarak ticaret anlaşmalarının dışında kalarak yani bu şekilde hareket etmek mantıklı bir davranış şekli olmayacaktır.

Ancak uzun vadede bol anlaşma daha fazla ve daha serbest ticaret mi getirecek yoksa küreselleşme ile birlikte bölgeler arası selektif ve daralan bir ticarete mi doğru gideceğiz bunu hep birlikte göreceğiz. Türkiye açısından baktığımızda bence öncelikle ve ivedilikle bu Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği çerçevesinde tekrardan bir güncellememizin elzem olduğunu düşünüyorum. Ondan sonra, 3. ülkelerle en doğru şartlarda ticarete başlayabileceğiz ve dev anlaşmalar çağında geride kalmamak için dev adımlar atabileceğiz.

Son olarak konu ile ilgili olarak hatırlatmak istediğim birkaç yabancı kaynak var. İsterseniz o üç dört tanesini size söyleyeyim. “McKinsey firmasının bir raporu, “Globalization in Transition The Future of Trade and Value Chains” başlıklı yani gelecekteki ticaret ve değer zincirlerinin küreselleşme ile değişimini inceleyen raporu var. Son 1 yılda çıkmış.

Bunlar internette ücretsiz yani üyelik gerektirmeyecek McKinsey gerektiriyor olabilir. Yine “Global Economics Prospect” başlıklı bir rapor var. “High Tension Attention in Investment” diye bir başka yine rapor var ve Dünya Ticaret Örgütü'nün bir diğer raporu var. Bir de mayıs itibarıyla çıkmış “The Clash of Economic Systems Threatening Global Prosperity”, başlıklı bir rapor ve son olarak da bir Political World'un “2019 Global Risks and Opportunities” raporlarının özetinden alıntılar yaparak hazırladığım sunumum haricinde yukarıdaki temel raporlar epeyce kapsamlı çalışmalardır.

Ben bizim Tepav'ı araştırma kurumunu çok iyi takip eden birisiyim. Tepav'ın Demir Çelik alüminyum sektörü için hazırlamış olduğu raporu da sektör için oldukça faydalıdır.

Çok teşekkür ederim dinlediğiniz için umarım sıkmadım.

3.12.Özge BULUT MARAŞLI

Özge Hanım: Teşekkür ederim Ayfer hocamdan sonra benim Amerika için verilecek iyi bir haberim var. Çünkü Amerika zannediyorum sanayide kaybettiği pek çok şeyi dijital gelişim ve de özellikle eğlence sektörü adına ciddi anlamda geri alıyor. Biraz da ben bu açıdan olayı size aktarmak isterim. Benim anlatacağım bu bölümde asıl işaret etmek istediğim konu Ticaret Savaşları kadar dünyada dijitalleşmenin değer zincirine etkileri. Bunun da ilk etkileri dijitalde medya ve eğlence sektöründe yaşandı. İlk karşımıza çıkan gazetelerin dijital ortama kaymasıydı.

Arkasından pek çok içeriği biz gittikçe dijitalde görüntülemeye, videoları dijitalde takip etmeye ve hatta televizyon içeriklerini yine dijital veri tabanları üzerinde görmeye başladık.

İlk anlattığım bölümü dünya, eğlence ve medya alanında dönüşüm 1.0 diye düşünüyordu. İkinci anlattığım bölüm yani içeriklerin dijital videolar halinde izlenmesine dönüşüm 2 dediler. Üçüncü dönem ise çok şaşırtıcı geldi ama hepimiz şu anda bunu yaşıyoruz elimizdeki cep telefonlarından içeriğe erişim söz konusu oldu. Peki bu içerik dediğimiz dünyanın büyüklüğü nedir diye sorarsanız, dünyada şu anda Pricewaterhousecoopers (PwC) her yıl oluşan gelir büyüklüğüne bakıyor. Gelir büyüklüğü dünyada 2 trilyon dolar gibi bir rakamdır. 2 trilyon doların içerisinde Amerika'nın payı şu anda 700 milyar dolar, Türkiye'nin bu büyüklük içerisindeki payı 11 milyar dolar. Türkiye ekonomisinde Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYİH) 800 milyar dolar olduğunu da bu vesile hatırlatmak isterim.

Bu bölümde dünyada 2.2 trilyon büyüklüğünde bir pazarın değişim hikâyesini size aktarma arzusundayım. Ticaret Savaşı adı altında değerlendirebileceğimiz değişen değer zincirinin kural koyucusu Amerika'daki büyük şirketler oldu ve Amerika'daki bu büyük şirketler bugün tüm dünyaya zamanında hızlı tüketim malzemeleri üreten gıda şirketleri ve temizlik ürünleri üreten şirketler gibi çok uluslu hale geldiler. Fakat çok uluslu bu yapıyı dijitalleşme çatısı altında Amerika'da buldukları yerden, Amerika'nın Batı yakasından yönetiyorlar.

Az önce size vermiş olduğum büyüklüğün içerisinde şunu söylemeliyim: 700 milyar Amerika'nın medya ve eğlence sektörü büyüklüğünden bahsettim. Bu medya ve eğlence sektörünün 700 milyarın yaklaşık yarısı olan 350 milyarlık kısmı Google tarafından üretiliyor. Biliyorsunuz Google şu anda dünyanın Market Cap (piyasa değeri) açısından en büyük şirketleri arasında yer alıyor ve Google'ın çatısı altında YouTube'da bulunuyor. Aynı şekilde Facebook, Twitter ve WhatsApp'ın bir arada bulunduğu bir üçlü var.

Bu üçlünün yaratmış olduğu ekonomide medya endüstrisinin içerisine girdi. Ancak şimdi tek tek slaytların üzerinden geçerken onu daha net olarak göreceksiniz bütün bu pazarı büyüten aslında mobil dünya oldu ve telekom şirketleri mobil kullanımının artması için içerik şirketlerini de satın alarak, 'acaba biz buradaki bir değer zinciri bütünleşmesinden yepyeni bir ekonomi yaratabilir miyiz?' bunun çalışmasını yapıyor. Bunların da şirketlere olumlu yönde yansıdığını ortaya koydular. Dünya buna uyum sağlayabiliyor mu? Dünya buna zamanındaki bu hızlı tüketim-üretim şirketlerinin ki mesela P&G bunun en önde gelenlerindedir. Hala P&G'nin ülkemizde rakibi olan veya Hindistan'da rakibi olan bir o büyüklükte daha şirket maalesef oluşmadı.

Aynı şekilde baktığımız zaman Altria grubunun altında Kraft Foods International vardı, şimdi dünyada İngiltere'nin doğusuna gittiğinizde bu grup Mondeléz oldu ama çok büyük bir rakamla dünyanın gıdasını yönetiyor. Danone'nin de aynı pozisyonda olduğunu bilin, Amerikalıların yine satın aldığı bir gıda şirketi haline geldi Fransız Danone. Bu şekilde aynı yöntemle aslında eğlence ve mobil dünyaya hâkimiyet gelişti.

Peki ben şu ana kadar sizi anlattıklarım ile neyi söylemiş oldum. İlk bu slayttan başlamak isterim. Dönüşüm 3.0'da hayatımız şu şekilde gelişti: Tüketiciler yani sizler içeriklerinizi tüketirken elinizdeki Instagram, Facebook, YouTube, Google belki takip etmekte olduğunuz maçları seyretmek için kullandığımız başka vericiler, Turkcell, Vodafone bunların vermiş oldukları içerikler üzerinden tercihlerinizi yapıyorsunuz ve kesinlikle içeriklere erişimimiz yani bir filme, bir maça veya bir spor faaliyetine erişimimiz elimizdeki makineler üzerinden olmaya başladı. İkincisi birazdan göstereceğim bizlerin alışık olduğu yani içerik üreticilerinin alışık olduğu gelir modelindeki değer zinciri fevkalâde değişti fakat bu konuda dünya tuhaf bir yere geldi.

Zannediyorum bir vadede de buna bir çare üretilmesi gerekecek. Dijital dünya ilk defa 90'lı yıllarda Amerika'ya geldiği zaman dijital reklamların fiyatlandırması her zaman konvansiyonel reklam fiyatlarının gerisinde yer aldı ve üzerine katma değer (hep enflasyon oranında veya ihtiyaç oranında) geldi. Dijital, hiçbir zaman bir konvansiyonel mecra'nın yaratmış olduğu değeri yaratamaz durumda kaldı. Dolayısıyla geliri çoklu mecra'dan topluyoruz fakat çoklu mecra'dan toplarken dünyada büyüme hızı düştü. Az önce size vermiş olduğum 2 trilyon büyüklüğünde medya ve eğlence sektörü dünya pazarını yıllık ortalama bileşik büyüme oranını yüzde dörtler seviyesine getirdi.

Oysaki biz 2000 yılına kadar %10'lar seviyesinde büyümeler görüyorduk ve medya dünyanın en gelişmekte olan pazarı olarak adlandırılıyordu ve bahsedilen bu büyüme hızı düştü. Peki dijital medyanın büyüme hızı yükseldi mi? Evet, mecra kayışından dolayı da dijital mecra'nın büyüme hızı %30'larda oldu. Yani toplamı %4 büyürken dijitalin büyümesi %30 oldu. Burada platforms trader publications dedikleri konuda ise yaratılan platformlar ön plana çıktı.

Aslında bizim platform diye adlandırdığımız mecralar Facebook, Twitter ve Instagram bunların her biri ayrı bir medya markası haline geldi. Her kullanıcı kendi medyasını yönetebilir hale gelince bu sefer bu mecralar reklam geliri, zaten medya ve eğlence sektöründe 2 çeşit gelir var: ya reklam geliri alıyorsunuz ya da üyelik geliri yaratılıyor. Ücretsiz girdiğiniz bütün mecralar reklam geliri ile büyüyor. Dolayısıyla bu mecralar kendi reklamlarını yaratır hale geldiler. Bir diğer konu da data analytics ve teknoloji: 2015'e kadar data analytics ve teknoloji aslında bu big

data dediğimiz büyük veri tabanı hepimize büyük vaatlerde bulundu. Tüketici alışkanlıklarını takip eder hale geldik fakat öyle bir hal aldı ki aslında her bireyin bütün özel bilgileri, bütün hareket alanları ve aslında zihinsel olarak bütün aktivitelerimiz dünyanın veri tabanının içerisinde girmiş oldu.

2015'ten sonra çok ciddi çalışmalar yapıldı, şu an verilerin kişilere özel kalması hususunda da dünyada bir görüş birliği oluşturuldu. Dolayısıyla bir veri tabanı var, genel veriler var, genel verilerin olması daha doğru yönlendirme ve sektörün gelişmesine katkı sağlıyor ama geçmişteki kadar etkin olarak bu katkıyı sağlayamaz durumda. Buradan da görüleceği üzere yıllar itibarıyla televizyon ve internet büyümesinin yani internet reklamlarının büyümesinin ortalamalarının ne kadar ayrıştığını, geleceğin dijitalde yattığını gösteren bir tablo.

Ben biraz daha özel inmek istiyorum. Eskiden bir sinema filmi veya bir televizyon dizisi veya bir televizyon formatı yayınlandığı zaman önce 2000'li yıllara kadar ücretsiz olarak faydalanabildiğiniz ana akım kanallarında serbestçe gösterilirdi ve onların arasındaki reklam gelirleri ile bu maliyet karşılanırdı. Daha sonra alırdınız o ürünü satardınız, sattıktan sonra başka ülkelerde de o sizin yarattığınız diziler, formatlar seyredilir hale gelir. Onun arkasına da pay tv platformlarında yani parayla almış olduğunuz platformlarda gösterilirdi. En son kez ikinci ekran dediğimiz ikincil yaratılmış ana akım kanalları olmayan başka kanallarda gösterilir, en son kez de DVD'lere akar giderdi.

Benim bulunduğum jenerasyon şimdi yaş guruplarına da burada bakıyorum tahminimce hepimiz bir Petrocelli seyretmişizdir. Arkasına 1990'lı yıllarda her birimiz Aşk-ı Memnuyu da seyretmişizdir, Dallas'ı da seyrettik. 2000li yıllardan sonra Türk dizilerinin dünyada müthiş bir çıkışı oldu. Tevfik Hocam da burada, Tevfik Hocamın yeğeni yapımcıdır ve Netflix'e de ilk Türk dizisini yapan bir yapımcıdır.

Türkiye'de de en yüksek bölüm başına fiyatla yurtdışına sattığımız dizininde yapımcısıydı. Gerçekten Amerika'daki dizilerin bölüm başı fiyatı 1 milyon dolarken biz 800 bin dolarları bulduk Türkiye'de, müthiş bir içerik satışı söz konusu oldu. Böyle bir yoldan bugün geldiğimiz ikinci değer zinciri hemen alttaki tablodur. Altteki tabloya baktığınızda hayat çok değişti. Bir diziyi yapıyorsunuz veya bir formatı Ben Bilmem Eşim Bilir'i Amerika şu anda lifetime kanalı Amerikalılar tarafından haklarını verdiğimiz için o formatı üretiyor ve yayınlıyor. Dolayısıyla sadece bunu diziler olarak düşünmeyin lütfen.

Önce ana akım kanallarına vermeyi bırakmıyoruz. Çünkü şöhreti ve sesi aslında oradan geliyor. Arkasına bunların catch-up'ları yayınlanmaya başlıyor. Hiç kimse eskisi gibi televizyon ekranının başında bir dizinin gelmesinin saatlerini beklemiyor. Herkesin elinde ya iPad'i var ya bilgisayar var, Türkiye'de bilgisayarların hanelere giriş oranı %85'lerde hatta her geçen gün tekrar veritabanında bakacak olsak çok daha fazla olduğunu görürüz. Herkes bilgisayarıyla seyrediyor ve müsait olduğu saatte seyrediyor. Demek ki catch-up arşivlerine de giriyor. Catch-up arşivi de yine reklam geliriyle yaşıyor.

Uluslararası satış zincirine giriyor ve başlıyorsunuz alt kanallara vermeye. Alt kanallardan dijital platformlara vermeye ve TV'lere vermeye. Bu zincir bu şekilde uzayıp gidiyor. Fakat bu uzarken ne oluyor? Her birisi için bir kriter var, siz ne kadar yüksek reyting alırsanız üstteki 2000'li yıllara kadar olan düzen içerisinde erişim çok da kolay olmadığı için, bir catch-up imkanı olmadığı için, satacak bir platform olmadığı için, doğal olarak karşınıza şöyle bir tablo çıkıyor. Daha yüksek reyting alıyor, reklamdaki daha çok payı alıyor. Bugün sizin yarattığımız bu dünya içerisinde yani karşımıza şöyle bir tablo çıkıyor. Evet, dijitalde biz bunu yayınlıyoruz ama dijitalde eskisi gibi yüksek bir fiyattan sattığımız bir ürün yok, kaldı ki başka alanlarda bulunduğu için eski reytinglerde yok.

Bugün herhangi bir dizi gelip de 15 veya 20 reyting almıyor, 20 reyting almayan dizinin de reklam fiyatları aynı hızda artmıyor. Dolayısıyla burada dijitalleşme hayatımıza tüketici adına bir zenginlik getirmekle birlikte medya sektöründe ve eğlence sektöründe değer zinciri adına sadece mecralar arasında bir kayış getiriyor. Bu da az önce sizlere sözünü etmiş olduğum yıllık ortalama büyümenin %4'lerle sınırlı kalması anlamına geliyor.

Ben burada IP hakları yani yarattığımız içeriğin aslında mülki haklarının çok özel bir ihtimam görmesi gerekiyor. Birazdan bahsedeceğim ticaretin farklılaşması ve merkezileşmesi neticesinde siz gerçek kazancınızı ancak bu hakların yönetimi ile alabiliyorsunuz. Bu hakların yönetimi içinde az önce göstermiş olduğum değer zinciri halkası içerisinde çok iyi tanımlanmış olması gereken fiyatlandırmalar ve hangi mecra da ne kadar kullanılabilmesinin tanımlarının yapılması gerekiyor. Şu anda biz bunu yapabiliyor muyuz? Evet, yapıyoruz.

Bu sektörde yaptığımızla istediğimiz geliri alabiliyor muyuz? Alamıyoruz, peki kim geliri en çok kazanıyor? Değer zincirinde dikey entegrasyon yapabilmiş kuruluşlar kazanabiliyor. Artık sadece televizyon kanalı olarak hayatımızı sürdürmek değil televizyon kanalımız, dijital mecra ve aynı şekilde üyelik sistemi ile yaşayan bir başka platformumuz olması gerekiyor ki bu dikey entegrasyonda yaşayabilme kabiliyetiniz olsun. Ancak karşımıza başka bir durum çıkıyor. O da

dünyada yaygınlaşan platformların oluşması, sınır tanımayan platformların oluşması. Medyada bunu çok daha ciddi görüyorsunuz. Evet, Çin ile Amerika birbirlerine çeşitli yaptırımlar koyabiliyorlar, Ticaret Savaşları açabiliyorlar, fakat medya ve eğlence sektörü o kadar sınır tanımayan ve doğası gereği de o sınırlarla niteliğini yitiren bir platform ki... Kimse diyemiyor ki, 'evet biz bugün Facebook'u kapattık artık Facebook yok hayatınızda, hiç kimse diyemiyor ki Netflix Türkiye'ye giremez' böyle bir şey olamaz. Dolayısıyla karşınızda böyle bir durum var, kimse demiyor ki 'Google hiçbir yere yüklenmeyecek'.

Bu sınırsızlık rekabeti ve Ticaret Savaşını bambaşka bir yere taşıyor. Bu tabloda şunu göstermeye çalıştım, bu İngiltere'nin 2018 verisidir, tablo bize şunu söylüyor. Artık radyo bile dijitalden dinleniyor, Spotify dediğimiz bir mecra var, yine sınırsız bir mecra Türklere ait değil. Bu sınırsız mecra herkesin hayatına girmiş durumda ve her yaş grubuna özellikle mobil kullanımlar açısından hayatımızın bir parçası olmuş durumda.

YouTube çok yakında premium bir hizmet vermeye başlayacak, verdiği premium hizmetle aslında görüntülü Spotify olacak. Görmek istediğimiz, izlemek istediğimiz internet ihtiyacımız olmadan download edebileceğimiz videoları biz çok düşük bir fiyata premium üye olduğumuz zaman seyredebilir hale geleceğiz. Yapılabilir bir şey var mı? Yapılacak şey Türkiye'deki mecraları da hiç azımsamamak. Netflix seyrederken blutv diye bir başka platform olduğunu bilmek, ona da sahip çıkmak ve yaşatmak en önemli konu. Çin bunu yaptı mı? Yaptı, Çin Tik Tok diye yarattıkları dijital platform adeta ulusal bir nitelik kazandı. Yeter ki bu Amerikalıların hükmettiği bu tabloya yeterince alan vermesinler.

Peki ne demiş oldum, demek istediğim şey şu. 5G'den sonra tüm dünya elindeki aletlerden seyredecek. Ben evimizdeki televizyonları atalım demiyorum, zaten evimizdeki televizyonlar da akıllandı. Elimizdeki makinadan daha büyük bir ekrana yansıtma istediğimizde Bluetooth'la ona bağlanabiliyoruz ve oradan da seyredebiliyoruz. Yani artık bilgisayarları açalım, oradan istediğimiz diziyi bugün seyredelim değil. Elimizdeki telefonda televizyonumuza bağlanalım ve o koca ekranda istediğim zaman istediğim şeyi seyredeyim diyorum. Kablolar artık yok, kablolu TV'ler yok, Satellite televizyonlar yok. Ben iş hayatına başladığım zaman kılçık anten vardı kılçık anten yok. İçerikte kişiselleştirme var, reklam hala varlığını sürdürüp mecra değiştiriyor. Kişisel verilerimiz özelliğini koruyor.

Son kez size 10 tanesini anlatmayacağım ama ilk 5 Amerikan şirketini anlatmak istiyorum ve bu ilk 5 Amerikan şirketi aslında toplam ilk 10'u az önce size söylemiş olduğum 700 milyar dolarlık ciroyu üreten şirket. Fakat daha doğrusu 350 milyar çünkü diğer 350 milyar dijital taraftan hangi

geliyor; Google'dan, YouTube'dan, Facebook'tan, Instagram'dan. Bunlar da geriye kalan 350 milyarı üreten şirketler. Değişimi daha kalbi hissetmek için bu beş şirketi anlatarak konuşmama son vermek istiyorum.

Dünyadaki en büyük medya şirketi kim dersanız, AT&T. AT&T'yi biz yıllarca Telekom şirketi olarak gördük, AT&T dünya devi Time Warner'ı satın aldı. Time Warner'ı satın almak demek; kanallarını almak demek, bugün seyrettiğiniz CNN, TNT, TBS, Cartoon Network ve HBO'yu satın almak demek. Dolayısıyla bugün dünyanın en büyük şirketi AT&T ve biliyorsunuz dünyada en büyük üretimi yapan stüdyo Warner Bros.'un da sahibi oldu.

Seyrettiğiniz bütün Warner Bros. Filmlerinin gelirleri AT&T'ye gidiyor. Bu da az önce anlatmış olduğum dikey entegrasyon modeline uyuyor. Mobil şirket, televizyon, yapım şirketi şeklinde aşağıya doğru kayıyor. Bu dikey entegrasyon nasıl sonuçlanıyor? Wall Street'te işlem gören AT&T'nin piyasa değerini 222 milyar dolara getiriyor. Bugün elinde olan varlıklar 531 milyar dolar, üretmiş olduğu gelir 170.7 milyar dolar ve kendi bünyesinde çalıştırdığı personel sayısı 273 bin. Bu 273 binin sadece 70 bini dışarıda çalışıyor, ABD 200 bin insana AT&T üzerinden istihdam sağlıyor. 70 bin de çeşitli ülkelerde var olan ofislerde çalışıyor.

İkinci büyük şirket Walt Disney, marka değeri 221 milyar dolar, varlık büyüklüğü 98.6 milyar dolar (bu biraz daha yukarıya çıktı). Biliyorsunuz Disney, Fox 21. Century stüdyolarını, dünyadaki Fox kanallarını satın aldı. Dolayısıyla müthiş bir büyüklüğe erişti. Bugün Disney play diye ABD'de çok büyük bir reklam tabanlı dijital merkezleri var. Bizim Türkiye'de netd bunun bir örneğidir. Aynı sistemi yaşıyor.

Bugün Türkiye'deki Fox da Disney'e bağlandı. Onlar da Disney Play'i Fox Play ile birlikte getirecekler. Bu da pek yakında karşımıza muhtemelen çıkacak. Ama daha da önemli bir gelişme oldu. ABD'de Netflix'in gelişimi karşısında dehşete düştü ve içlerinde büyük bir korku gelişti. Mecra kayıyor ve Netflix oyunu değiştiren bir yapının içerisine girdi. O zaman bu ezber bozan yapıyla şu şekilde mücadele edelim dediler. Büyükler olarak bir araya gelelim ve ortak bir yapı kuralım ve adını da HULU diye bir şirket yapalım. HULU piyasaya girdi fakat Disney ve Fox'un hisse oranları %25 - %25 idi.

Şimdi Disney tarafından Fox satın alınca bu sefer ana hissedar Walt Disney Company oldu. Böyle bir gerçeklikle HULU çok daha güçlendi Disney kendi stüdyolarında üretilen bütün içeriği Netflix'in içinden çekti, hepsini HULU'nun içine koydu ve şu an HULU ile büyük bir rekabete

girişmiş durumda. Disney'in bir Telekom şirketi ayağı eksik. Ama Disney AT&T'nin en büyük rakipleri ile işbirliği anlaşması yapmış durumda ve oradan endi varlığını götürüyor.

5'ten 3 yapıyorum çünkü zamanımız çok daraldı. 3. Büyük şirket Comcast 196,5 milyar dolar büyüklüğünde, 252 milyar dolar kadar varlığı var. Bu tabloya bakacak olursanız uluslararası bir yayılım gösterdiğini fark edersiniz. Comcast aslında bir dağıtıcı şirketti ama dağıtıcı şirketten televizyon kanalları yapımcılık (Universal Pictures, Dream Works Animation gibi firmalar bunun çatısı altında) vizyonuna geçti.

Dayanamayıp oyunbozan Netflix olunca konuşmamı onunla bitireyim. Netflix 165.8 milyar dolarlık bir şirket ve 25.9 milyar dolarlık varlık toplamı var. Yaklaşık 7100 insanla bu işi yapıyor ve yaratmış olduğu ciroya baktığımızda 15.8 milyar dolarlık bir ciro yaratıyor. Belki çoğunuz biliyordur Netflix aslında deminki gösterdiğim değer zincirinde videokasetleri yapan ve bunları dağıtan bir şirketti. Fakat zaman içerisinde herhangi bir satın alma olmaksızın kendini sürekli yeniledi.

Kurucuları hala ana hissedarlarıdır. Kendini yenileyerek böyle bir modele getirdi. Netflix ilk kafasını kaldırdığında 2006-2007 yıllarında açıkçası bu kadar büyüyebileceklerini düşünmediler ve çok para da kazanınca biz bunu nereye koyalım dediler ve sonunda yapımcı olmaya karar verdiler. Dünyada çok farklı ülkelerden pek çok projeyi değerlendiriyorlar ve değerlendirdikleri projeleri o ülkelerdeki yapımcılarla yapıyorlar fakat bütün IP haklarını, bütün mülkiyetlerini kendi üzerlerine alıyorlar. Ben iş hayatıma Kraft'ta başladım, 10 yıl kadar burada çalıştım.

Aynı yayılım politikasını Netflix'te görüyorum. Yani aynı şeyi yapıyorlar. Bugün her markete gittiğinizde aldığınız Milka çikolata, Jacobs Kahve'den farkı yok. Bütün ülkelere bu şekilde ve yapımlarını yapıp seyrettiriyorlar. İyi haber şu; dünyada da Iflix gibi Blutv gibi karşısında kafasını kaldıran yerel oyuncular var ve bu yerel oyuncular da aynı kalitede mücadelesini veriyor. Bu da dijitalin ülkeler arası değil ama ticaret zinciri açısından verdiği farklı bir model.

Bana bu imkânı tanıdığınız için teşekkür ederim.

3.13.Uğur ULUDAĞ

Ticaret savaşlarının Türkiye ve diğer ülkeler açısından etkileri neler olmuştur?

ABD'nin benzer ticari hamleleri yıkıcı bir şekilde İran, Türkiye ve Venezuela'ya da uyguladığı bilinmektedir. İran bağlamında nükleer silah geliştirme, Türkiye bağlamında Pastör Brunson'un

tutukluluk hâli, ve Venezuela bağlamında ise insan hakları bahane edilerek ticari ve ekonomik kısıtlar ABD tarafından uygulanmıştır. Türkiye özelindeki etki bir kur şoku düzeyinde kalmasına ve bertaraf edilmesine rağmen izleri hala ekonomimiz üzerinde görülmektedir.

Ticaret savaşları ABD çerçevesinde değerlendirildiğinde bu tip savaşların ABD ekonomisine yarardan çok zarar verdiği görülmektedir. Gümrük vergilerinin aşırı bir biçimde yükseltilmesi tüketicilerin ithal ürünlere daha yüksek fiyatlardan sahip olmasına neden olmaktadır. Böylece tüketici ucuz ithal mallarıyla giderebileceği ihtiyaçlarını görece daha pahalı olan yerli malları ile gidermeye çalışmakta ve tüketici refahının bir kısmından feragat etmektedir.

Bu durum karşısında yerli ve milli kullanım arttı yorumu yapılabilir ancak bu ikameyi karşılamak kapasiteleri arttırmakla mümkündür ki bu hemen olabilecek bir süreç değildir ve bu sürecin tamamlanması yılları alacaktır. Ayrıca ABD’de iş gücünün daha pahalı olması ilerleyen zaman içinde pahalılığın artmasına sebep olacak ve böylece iç piyasanın fazlası ihracat edilmek istendiğinde pahalılıktan dolayı ihracat edilemez olacaktır.

ABD-Çin düzleminde yaşanan bu savaş ABD-AB düzlemine de yansımış, böylece diğer ülkeleri de tedirgin etmeye başlamıştır. Küresel anlamda gözlenen ekonomik yavaşlama irili ufaklı tüm ülkeleri kısılcasına almaya başlamaktadır. Özellikle ham madde satan ülkeler bu durumdan oldukça fazla etkilenmektedir.

Nitekim petrol fiyatları OPEC tarafından yapılan onca kesintiye rağmen 60 dolar seviyelerine düşmüş ve ekonomileri petrol ve doğalgaza bağlı Suudi Arabistan ve Rusya gibi ülkeleri zor durumda bırakmaya başlamıştır. Ticaret savaşları küresel ekonomiyi soğutarak ülkeleri yeniden para politikalarını gevşetmeye itecek bir duruma dönüştürmektedir. Bu işten sınırlı da olsa kazançlı çıkan ülkeler de yok değildir.

Özellikle ABD ekonomisine yüksek düzeyde ham madde sağlayan Kanada, şimdilerde kargaşanın hüküm sürdüğü enerji ve tabii kaynakların bol olduğu Latin Amerika günün sonunda kazançlı çıkacak ülkeler gibi görülebilir. Zaten detaylı bir şekilde düşünülürse dünyanın sayılı petrol ve altın rezervlerini bulunduran Venezuela üzerinde oynanan oyunlar ABD'nin çok kutuplu dünyaya geçişi engellemek için kurguladığı küresel stratejinin bir parçasıdır. Çünkü küresel üretimi ele alacak bir ABD ucuz ve kısmen de olsa kendi kontrolü altındaki kaynaklara muhtaç olacaktır.

ABD-Çin düzlemi dışında değerlendirildiğinde bu savaşın esas kaybedeni Doğu Asya ülkeleri ve Avustralya'dır. Bu ülkeler hem global değer zincirinde önemli bir yer tutmakta hem de Çin

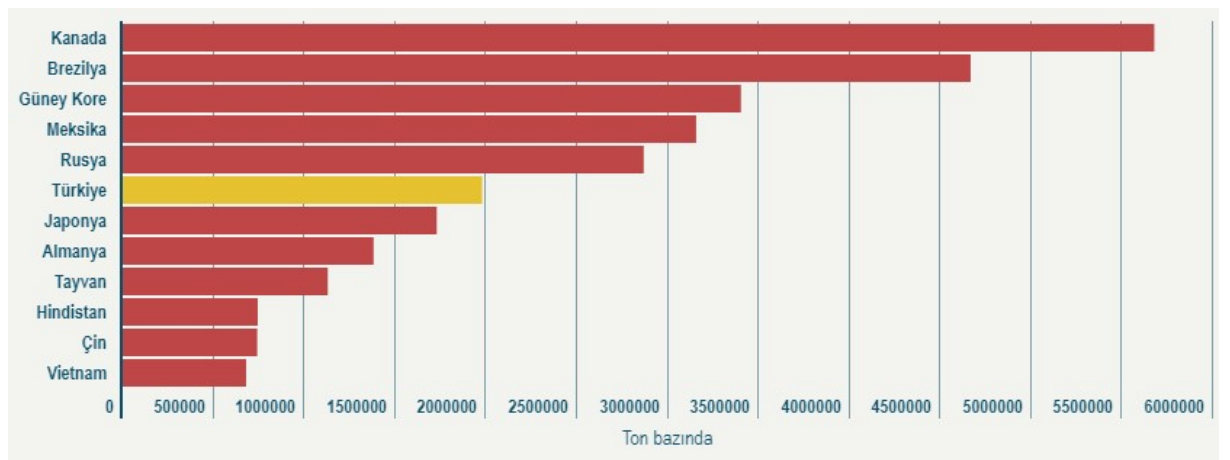
ekonomisine ham madde ve ara malı tedarik etmektedirler. Özellikle, Avustralya ham madde kaynakları bakımından zengin ve Çin'e yakın olması açısından en büyük zararı görecektir. Güney Kore, Vietnam, Malezya gibi ülkeler ise adeta Çin için ara malı üreten küresel merkezler olarak çalışmaktadırlar. Çin'deki ara malı talebinde bir azalma bu ekonomileri vuracak ve bu ekonomiler küresel durgunluktan paylarını ekonomik olarak oldukça yavaşlamış bir şekilde çıkararak alacaklardır. Ayrıca, Singapur gibi mal taşımacılığında önde gelen ve ekonomisi ticarete bağlı olan ülkeler de küresel arz zincirinde aktarım merkezleri oldukları için ticaret savaşlarının negatif etkilerini olabildiğince hissedeceklerdir.

Ticaret savaşlarının sektörünüz açısından olumlu ve olumsuz etkileri neler olmuştur? ABD'ye olan ihracat azaldı mı? Ne kadar azaldı?

13 Ağustos 2018'de ABD yönetimi tarafından sadece ülkemiz aleyhine hızlıca alınan bir karar ile ABD pazarı sektörümüze kapatılmıştı. Bu süre zarfında koruma duvarlarından faydalanan ABD çelik sektörü yüzde 10 kapasite artışı sağlayabildi. ABD'nin yerel çelik sektörü, uluslararası rekabetin olmadığı bir ortamda pazar payını bizlerin aleyhine artırma imkânına kavuşmuş oldu. Bu nedenle ABD'nin çelik ithalatı yüzde 48 düştü.

2017 yılında Türkiye'nin çelik ihracatının toplam değeri 9,5 milyar Dolar seviyesindeydi. Yaklaşık 1 milyar dolarlık çelik ihracatı ise ABD'ye yapılmıştı, böylelikle Türkiye ABD'ye en çok çelik ithal eden 6'ncı ülke olmuştu. Yeni ek vergilerle birlikte Türkiye'nin ABD'ye çelik ihracatında yüzde 48 düşüş oldu.

Tablo 1: Ülke Bazında Çelik Rezerv Sıralaması



ABD nin aldığı korumacılık kararlarının temel nedenleri sizce nedir? (Politik, ekonomik vb..)

Korumacılık eskilerde kullanılan bir kavram olmaktan çıkarak günümüzde yeni bir yüzü kavuşmuştur. Yoğun olarak bir savaş unsuru olarak kullanılmaya başlamıştır. Bu durum Trump'ın ABD başkanı seçilmesiyle Amerikan ticaret politikalarında en belirgin haliyle gözlenmektedir. ABD Başkanı Trump başkan seçilmeden önceki seçim çalışmalarında "Amerika'yı yeniden büyük yapalım" sloganı altında oy verenleri buluşturmuştur. Trump'ın amacı dünya tüketiminin çoğunu yapan ABD'nin dünya üretimindeki ve ekonomisindeki yerini Çin gibi güçlü rakiplere kaptırmamaktır. Özellikle İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden (AB) çıkış sürecinde (Brexit),ABD yönetiminin ticareti bir argüman olarak önceleri Kanada ve Meksika'ya, sonrasında ise AB ve Çin'e karşı kullanması ekonomik dengeleri alt üst etmiştir.

Ticaret savaşlarında Türkiye'nin avantajlı hale gelmesi için hangi mikro ve makro bazlı politikalar belirlenebilir?

Türkiye bağlamına ticaret savaşlarının etkileri ilk bakışta dengeli görülmesine rağmen, uzun vadeli bir perspektifte etkinin negatif tarafı ihmal edilemeyecek derecede ağır basmaktadır. Özellikle, ABD'nin para birimini düşük tutmaya çalışarak Çin'in yapacağı bir kur hamlesini etkisizleştirmek istemesi Türkiye gibi küresel arz zincirinin bir parçası olmayan ülkelere tekrardan yabancı para girişini arttıracaktır. Fakat parasal olarak gözlenecek bu durum reel sektör açısından tahrip edici sonuçlar doğurabilme potansiyeline sahiptir.

Küresel ölçekteki bol para akışı eğer yerinde ve zamanında yapılacak sterilizasyon politikalarıyla (bu koşulda ülkeye giren aşırı dövizin merkez bankası tarafından emilmesine dair politikalar) dengelenmezse ülkeleri üreten ülke olmaktan çok tüketen ülke olmaya doğru sürüklemektedir. Ayrıca, özellikle AB küresel ticaret savaşlarına karşı üçüncü ülkelerle antlaşmalar yapmakta ve ülkemiz de gümrük birliği antlaşmasına binaen sınırlarını üçüncü ülkelerin mallarına açmaktadır. Fakat bu ülkelerle ülkemiz ayrı bir antlaşma imzalamadığı takdirde üçüncü ülkelerin AB'ye tanıdığı haklar bizim için geçerli olmamaktadır.

Ülkemiz ikili ticaret antlaşmalarıyla ve ihracat yapılan bölgelerin çeşitlendirilmesiyle bu durumun üstesinden gelecek kapasiteye sahiptir. Fakat stratejik konumumuz sebebiyle küresel

ticaret savaşlarının merkezine çekilmemiz de olasıdır. Bu yüzden dış politikada taviz vermeden adım atarken, ekonomik menfaatlerimizi de sonuna kadar gözetmemiz gerekme

Firma olarak sizin aldığınız stratejiler, yönetsel kararlar nelerdir? Endüstrideki diğer firmalarla birlikte aldığınız önlemler, kararlar var mı?

Firmamız ihracat pazarlarındaki aşırı tutucu tavırlar nedeniyle özellikle ABD ve AB pazarından bekleme kararı almış ve iç piyasaya ağırlık vermiştir. Ayrıca, ilave gümrük vergisi olmayan pazarlarda da yeni iletişim kaynakları araştırmalarımız devam etmekte ve yurt içinde faaliyet gösteren serbest bölge firmalarıyla ticaret yapacak ortak zemin araştırması yapılmaktadır.

Ticaret savaşlarının sonucu ve bölgesel etkileri sizce neler olur?

Ticaret savaşları zamanla küresel büyümede daha da çok hissedilir bir biçimde yavaşlamaya yol açacaktır. Bu durumdan en çok Çin ve sonrasında ise ABD etkilenecek olmasına rağmen, uzun vadede ABD'nin süreçten istediği tavizleri kopararak karlı çıkması olasıdır. Fakat küresel arz zincirinde önemli yer iştilgal eden Doğu Asya ülkeleri ve Avustralya bu savaşlara müdahil olmasalar dahi büyük ölçüde zarar görecektir diğer belli başlı ülkeler arasında olacaktır. Bu ülkelere ham madde ve enerji ihraç eden ülkeler de eklenebilir. Türkiye ise dolaylı da olsa zarar görecektir ülkeler arasındadır.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz? Sektörde gelecekte hangi oyuncular, neden öne çıkacaktır? Gelecekte Türkiye'nin ve şirketinizin bu sektördeki yerinin nerede olacağını öngörüyorsunuz?

Türkiye çelik konusunda ciddi yatırımlar yapan bir ülke seviyesine gelmiştir. Ülkemizde 3 adet tam entegre (Erdemir, İsdemir ve Kardemir) ve 20 tane Elektrikli ark ocağında üretim yapan tesisin yanında hadde tesisleriyle 50 milyon tona yakın üretim gerçekleşmektedir. Ülkemiz jeopolitik konumu ve işletme maliyetlerinin birçok ülkeye göre düşük olması sebebiyle her ne kadar korumacı bir tutum uygulanmış olsa da çalışılması gereken bir ülkedir. Ülkemizde hem yassı hem uzun mamul üretimi yüksek kalitelere yapılmaktadır.

Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri tüketilen çelik miktarı ile orantılıdır. Her geçen gün artan yüksek mukavemetli çelik talebi yeni ürünler geliştirmeye doğru tüm tesisleri zorlamaktadır. Bu dönem Ar-Ge'ye yatırım yapan ve yüksek teknolojik çelik üreten tesisler ayakta kalacak ve gelecekteki yerlerini sağlamlaştıracaktır.

Türkiye'nin bu sektördeki gelişimi açısından neler yapılabilir?

Türkiye çelik haritasının yeniden çizilmesi gerekmektedir. Devletin uygulayacağı teşviklerle özellikle savunma sanayi için özel çeliklerin üretimlerinin önünün açılması sağlanmalıdır. Hatta özel çeliklerin üretilmesi hususunda baskıcı ve dayatmacı bir tutum ele alınmalıdır. Ülke olarak ara kademe mallarında ithalatçı ülke durumunda olduğumuzdan korumacı bir tutum içine girmemiz pek mümkün değildir. Yeni pazarlar bularak ürünlerimizi dünya çapında pazarlamalı ve özel çeliklerin üretilmesinde de elimizi çabuk tutarak yeni yatırımlar yapılmalıdır.

Şekil 1: Türkiye Çelik Haritası, 2016

GRAFİK-1: TÜRKİYE ÇELİK HARİTASI, 2016



4. SONUÇ ve ÖNERİLER

Zirve hedeflediği şekilde bilgilendirmelerini sunumlar ile tamamlanmıştır. Araştırmacıların sunumları onayları dâhilinde bu bildiri kitabı kapsamında yayınlanmaktadır.



BEYKENT ÜNİVERSİTESİ

Ayazağa - Maslak Yerleşkesi

Ayazağa - Sarıyer / İST. **Faks:** 0212 289 64 90

Beylikdüzü Yerleşkesi




Beykent - Büyükçekmece / İST. **Faks:** 0212 872 28 30

Hadımköy Yerleşkesi

Akçaburgaz Mevkii - Esenyurt / İST

Taksim Yerleşkesi

Sıraselviler - Beyoğlu / İST. **Faks:** 0212 243 02 78

 /BeykentUnv  /BeykentUnv  /BeykentUnv

Beykent Üniversitesi Çağrı Merkezi

beykent.edu.tr - info@beykent.edu.tr

444 1997