

DÜNYAYI İNŞA EDENLER III

2010

24 Mayıs 2010

PANEL

OTURUM BAŞKANI: Osman S. AROLAT (Dünya Gazetesi Baş Yazarı)

-----o-----

SUNUŞ – Sayın konuklar, iyi akşamlar.

Dünyayı İnşa Edenler Projemizin üçüncü toplantısına hoş geldiniz, şeref verdiniz.

Panel bölümümüzü, Dünya Gazetesi Baş Yazarı Sayın Osman Arolat Beyefendi yönetecekler. Kendisini yerlerine arz ediyorum.

Buyurun Sayın Arolat.

Panelimizde Doğu İnşaat Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Gönül Talu...

Eser Taahhüt ve Sanayi AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Sayın İlhan Adiloğlu...

Tefken İnşaat AŞ. Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Sayın Ümit Özdemir...

Konuşacaklardır.

Panelimizin açılışını yapmak ve yönetmek üzere, mikrofonu Sayın Arolat'a devrediyorum.

Buyurun Sayın Başkanım.

BAŞKAN – Saygıdeğer konuklar, her sene artan bir başarıya tanık olduğumuz Dünyayı İnşa Edenler toplantısının üçüncüsüne hoş geldiniz.

İlk konuşmayı Sayın İlhan Adiloğlu yapacak.

Sayın Adiloğlu, Eser İnşaat Yöneticisi; buyurun efendim.

“Yeni Bir Pazar Olarak Sahra Altı Afrika”

İLHAN ADİLOĞLU (Eser Taahhüt ve San. AŞ. YKB) – Yeni bir Pazar olarak Sahra Altı Afrika, yani Güney Sahra'nın güneyindeki Afrika'yı anlatacağım.

1970'lerden itibaren Türk firmaları Libya'dan başlayarak yurt dışında faaliyet göstermeye başlamıştır. Öncelikle birkaç ülkeye yoğunlaşan faaliyetler, firmaların tecrübe kazanması, dünya üzerindeki politik ve ekonomik değişiklikler ve bunların paralelinde oluşan fırsatlarla beraber birçok ülkeye yayılmıştır. Zaman içerisinde iç pazardaki daralma, daha çok firmayı yurt dışına yönlendirmiştir. Daha çeşitli ülkelere, daha karmaşık projelere girme

ihtiyaçları doğmuştur. Ancak dünya üzerinde küreselleşmenin etkisini göstermesi, internet gibi araçlarla bilgiye ulaşımın rahatlaması, Türk firmaları haricinde de birçok ülke firmasını inşaatların çok olduğu bu ülkelere çekmiş, artan rekabet ile geleneksel olarak çok cazip görünen pazarlarda iş yapmak gittikçe zorlaşmıştır.

Bununla beraber, daha yakın coğrafyalarda başarıyla birçok projeyi tamamlayan Türk şirketleri, elde ettikleri deneyimden de cesaret alarak yeni pazarlara yönelme hedefleri belirlemişlerdir. Gerek bölgemize yakınlığı gerek kalkınmaya olan ihtiyaç, Afrika pazarını bu yeni arayış içerisinde önemli bir yere koymaktadır.

Afrika kıtasına genel olarak bakınca; aslında başta Libya olmak üzere, Kuzey Afrika ülkeleri Türk inşaat sektörü için uzun yıllardır en büyük pazar arasındadır. Tarihten gelen kültürel bağların da etkisiyle firmalarımız bu ülkelerde büyük bir pazar payı yakalamışlardır. Ancak bu uzay fotoğrafından da görüldüğü üzere, Afrika'nın kuzeyi ile kıtanın gerisini birbirinden ayıran belirgin bir sınır bulunmaktadır, Büyük Sahra Çölü. Dünyanın en büyük çölü olan Sahra, âdeta kıtayı kültürel olarak da ikiye bölmüştür. Tarih boyunca Osmanlı'nın bu sınırı pek geçmediği gibi, firmalarımız da bugüne kadar Sahra'nın altına inme konusunda diğer pazarlara göre daha az arzulu olmuşlardır. Aslında Sahra Altı Afrika tanımını kullandığımızda, Kuzey Afrika'nın Arap ülkeleri haricinde kalan Afrika kıtası şeklinde bir tanımlama yapacak olursak da yanlış bir kullanım sayılmaz. Arada geçiş ülkesi olan Sudan gibi birkaç ülke ise, hem Kuzey Afrika hem de Sahra Altı Afrika özelliklerini taşımaktadır. Genel olarak Sahra Altı, siyahi Afrika'yı kapsamaktadır. Ben de bu konuşmam sırasında verdiğim örnekler ve bilgilerde Mısır, Libya, Tunus, Cezayir ve Fas haricindeki Afrika ülkelerini anlatacağım.

Hedef Pazarlar:

Hedef bir pazar olarak böylesine büyük bir kıta ele alındığında, elbette nerelerden başlamanın daha uygun olduğu da düşünülmelidir. Türk firmaları açısından, özellikle bazı ülkelerin kritik ülkeler olduğunu düşünüyorum. Bu ülkeleri belirlemek için Sahra Altı Afrika'da iş yapmaya ilgi duyan firmalarımız bazı temel göstergelere dikkat edebilirler. Bunlardan bazıları üzerinde duracağım.

Nüfus:

Öncelikli olarak nüfusu kalabalık olan ülkeler elbette pazar olarak da ciddi bir büyüklükleri oluşturuyorlar. Özellikle Sahra Altı Afrika'nın nüfus olarak ilk 10 ülkesine

bakınca, gerçekten de çok kalabalık ülkeleri barındıran bir kıta ile karşı karşıya olduğumuzu anlamak güç olmasa gerek.

Tek tek okumayacağım, tabloda görüyorsunuz.

Nijerya, açık ara farkla kıtanın en kalabalık ülkesi. Bölgede onu Etiyopya, Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve Güney Afrika izliyor. Tanzanya, Sudan, Kenya, Uganda, Gana ve Mozambik ise nüfus olarak büyüklükte Sahra Altında ilk 10'a giren diğer ülkeler. Bu 10 ülke, aynı zamanda nüfusu 20 milyonun üzerinde olan ülkeleri de belirlemiş oluyor.

Ülke nüfuslarını verirken elimizdeki son istatistikleri kullandık. Bu ülkelerin şu andaki nüfuslarının en az yüzde 10 daha arttığını tahmin ediyoruz. Örneğin, Nijerya nüfusunun 150 milyonun üzerinde olduğu söylenmektedir.

Gelir Düzeyi:

Ülkeleri kıyaslarken ekonomik büyüklüklerini de kıyaslamak, pazar büyüklüğü açısından faydalı olabilir. Öncelikle gayrisafi millî hasıllarına bakacak olursak; Güney Afrika'nın 403 milyar dolar gelir ile açık ara önde olduğu görülecektir. Tabloda gelirleri görüyorsunuz...

Satın alma gücü paritesine göre değerlerinin kişi başı millî hasıla değerlerinde ise, Ekvator Ginesi 16.507 dolarlık bir kişi başı millî hasıla ile kıtada en önde gelmektedir.

Genel değerlendirmeye göre bölge devletleri arasında ciddi potansiyele sahip ülkeler olduğu gözükmemektedir.

Bu tablolar da nüfusu 1 milyonun altında olan küçük ülkeleri katmadığımızı da belirtmek isterim. Tablodan gördüğünüz üzere, ilk 3 ülke Ekvator Ginesi, Mauritius ve Güney Afrika kişi başına millî geliri Türkiye'den fazladır.

Doğal Kaynaklar:

Kimi ülkelerin ekonomisine yansımaya rağmen, kaynaklar kullanılmadığı için bazı ülkelerin ekonomilerine yansımamış olan tabii kaynaklar, gelecek açısından potansiyel içeren ülkeler hakkında da bize fikir verebilir. Bu nedenle, özellikle petrol, gaz ve kömür kaynakları açısından da bir değerlendirme fikir verici olabilir.

Petrol rezervlerine bakınca, özellikle Kuzey Afrika'yı çıkardıktan sonra yoğunlaşmanın Batı ve Güney Afrika'da yoğunlaştığını görüyoruz. Özellikle Nijerya ve Angola ciddi rezervlere sahip ülkelerdir. Nijerya'nın ispat edilmiş petrol rezervi 36 milyar varil; ikinci gelen Angola'nın da 9 milyar varildir.

Doğal gaz rezervleri ise daha çok ülkede (Nijerya) potansiyel göstermektedir. Ancak yine de Kuzey Afrika'nın ağırlığı hissediliyor.

Nijerya, bir kez daha kıtanın en ciddi potansiyellerinden birini elinde bulundururken, özellikle Angola, Kamerun ve Mozambik de ciddi rezervlere sahiptir.

Doğal gaz rezervi açısından Nijerya 52 trilyon metreküp rezerve sahip; ikinci gelen Angola'nın da 2,6 milyar metreküp rezervi vardır.

Petrol ve gaz haricinde bir de kömür rezervlerine bakacak olursak; Kuzey Afrika'nın bu kez elindeki kozu diğer ülkelere kaptırdığını görüyoruz. Güney Afrika belirgin bir şekilde öndedir. Unutmamak gerekir ki, Güney Afrika diğer birçok kıymetli maden açısından da sadece kıtanın değil, dünyanın en önde gelen rezervlerinden biri durumundadır. Koyu renk ile gösterilen Güney Afrika'nın rezervi 40 milyar tondan daha fazla.

Ulaşım:

Bir ülkeye gidişte iş yapmanın en temel başlangıcı, elbette o ülkeye ulaşabilmektir. Bu nedenle, rahat bir ulaşım ağına sahip olunması çok önemli. İlk ziyarete gittiğiniz andan itibaren rahatlıkla ulaşabileceğiniz bir pazar değilse, genellikle o ülkeden vazgeçmeniz de daha kolay olabiliyor. Elbette ulaşım başlı başına lojistik unsurları da içeren bir değerlendirme. Ancak basit bir örnek olarak, Türk Hava Yollarının uçtuğu ülkeleri burada listeleyerek başlayacağım.

Türk Hava Yollarının uçtuğu ülkeler:

Senegal

Nijerya

Sudan

Etiyopya

Kenya

Güney Afrika.

Sahra Altı Afrika'daki bu ülkelere ek olarak yakın gelecekte Türk Hava Yollarının uçaacağı diğer ülkeler de:

Uganda

Tanzanya

Gana'dır.

Şu anda 6 ülkeye uçuluyor, yakın zamanda 3 ülkeyi ekleyerek 9 ülke olacak.

Aslında Türk Hava Yollarının Afrika açılımı, devletimizin Afrika açılımıyla da paralellik gösteriyor. Uçuş noktaları haricinde birçok ülkede yeni büyükelçiliklerimiz de açılıyor. İnanıyorum ki bu sayılar gün geçtikçe artacak ve Afrika'da daha etkin olacağız.

Dil:

Son olarak, Afrika'da çalışmak istiyorsak ilgili ülkelerdeki çalışma dillerini de dikkate almamızı önereceğim. Son derece farklı dil ve etnik gruplara ev sahipliği yapmasına karşın, Afrika sömürgeci devletlerden aldığı mirasıyla bugün dahi devlet işleri, sözleşmeler ve günlük iletişimde çoğu zaman bu dilleri kullanıyor.

Ekranda gördüğümüz harita, 1914'ten kalan bir sömürge haritası, yani Birinci Dünya Savaşı'nın başlangıcındaki bir harita...

Koyu ve açık kahverengi ile gösterilenler eski Fransız ve Belçika sömürgeleri... Bugün genellikle Fransızcanın hâkim olduğu ülkelerdir. Daha çok Batı Afrika bölgesi olarak bu bölgeyi tanımlayabiliriz.

Çoğunluğu Doğu ve Güney Afrika'da yer alan kırmızı renkli gösterilen ülkeler ise İngiliz sömürgeleri olarak İngilizceyi kullanıyorlar... Diğer sömürge devletlerin de etkin olmasına karşın, Afrika bugün İngilizce ve Fransızca konuşulan ülkelerin etkinliği altında.

Dile ek olarak sözleşme sistemleri ve devlet gelenekleri olarak da ülkelerin İngiliz ve Fransız sistemlerine yakın olduğu söylenebilir.

Biz, Türk inşaat firmaları açısından İngilizce bilen, sözleşme yönetimi yapabilen personel bulmak daha kolay olmasına rağmen, Fransızca biraz daha sıkıntılı. Fransızca bilen yetişmiş eleman bulmak gerçekten daha zor. Bunun da hedef pazarları belirlerken belki de dikkate alınmasında faydalı olacağını düşünüyorum.

Hedef pazarlarının belirlenmesinde kullanılabilecek bazı etkenleri belirttim. Elbette bunlar tek başlarına değerlendirilmesi gereken unsurlar değil, ancak fikir vermesi açısından faydalı olacağı inancındayım.

Bir adım daha ileri giderek, bir bilimsellik kaygısı taşımadan, yukarıdaki sıralamaları ülkelerin her listede buldukları sıralarına göre notlar verecek olursak, basit bir şekilde en önemli sayılabilecek 10 pazarı da belirlemiş oluruz. Bunlar sırasıyla;

Nijerya

Güney Afrika

Sudan

Angola
Etiyopya
Ekvator Ginesi
Tanzanya
Kenya
Kamerun
Gabon.

Elbette bir kez daha belirtmeliyim ki, bu bilimsel bir sonuç değil ve sadece yukarıdaki listelerden çıkan basit bir analiz.

Başlıca Çalışma Alanları:

İnşaat sektörü açısından değerlendirilince aslında Afrika, her şeye aç, her şeye ihtiyaç var. Ancak özellikle altyapı, ülkelerin çoğunda eksik. Bu nedenle ülkeler açısından acil olduğunu düşündüğüm ve yatırımların gerçekleşeceğini düşündüğüm üç tane temel alan var: Enerji, ulaştırma, su. Kitanın enerji kaynakları açısından en zengin ülkelerinde dahi bugün ciddi enerji sıkıntıları var. Elektriğin düzenli verilebildiği ülke sayısı çok az. Çoğu zaman ev tipi jeneratörler kullanılıyor. Üstelik, mazot fiyatları da hiç ucuz değil. Bireysel kullanım haricinde bu ülkelerin sanayi atımları yapabilmeleri de düzenli ve ucuz elektriğe ulaşabilmelerine bağlı. Bu nedenle, küçük ve büyük çapta enerji projeleri her zaman için gündemde olacaktır.

Ulaşım gelince; birçoğu büyük coğrafyalara yayılmış olan bu ülkeler, çoğunlukla düzgün ulaşım ağlarını içermiyorlar. Uzak şehirlere, kasabalara, köylere ulaşım son derece zor. Kaynakların ülke içinde dağılması, limanlara ulaşması, sanayi yatırımları yapabilmesi için ciddi kara yolu, demir yolu ve boru hattı projelerinin yapılması gereklidir. Su temini ise, belki de aciliyeti en çok olan alandır. Temiz suya ihtiyaç, nüfusunun büyük çoğunluğu ciddi sağlık tehlikeleri içeren Afrika ülkeleri için kritiktir. Bu üç alan, yatırımların da en fazla olacağı üç alandır. Takip edilmeleri önemlidir.

Riskler:

Sahra Altı ülkelere Türk firmalarının gitmesindeki kısıtların başında, doğal olarak bu ülkelerin içerdikleri riskler gelmektedir. Ben başlıca dört alanı Afrika açısından sorunlu görüyorum. Bunlar, finans sıkıntısı, politik riskler, güvenlik ve sağlıktır. Şüphesiz inşaat yatırımları açısından en önemli sorun finans sıkıntısıdır. Birçok proje finansman olmaması

nedeniyle hayata geçirilemediği gibi, finans olduğu halde firmaların paralarını alamadığı da pek çok proje vardır.

Politik açıdan ise belli bir düzene kavuşmuş, sağlıklı seçimlerin yapıldığı, istikrarlı ülke sayısı gerçekten de az. Bunun inşaat projelerine yansması da zaman zaman sorun oluşturabiliyor. Politik istikrarsızlığa bağlı olarak, iç savaşların hâkim olduğu Afrika, çalışılan bölgelerdeki güvenlik sorunlarıyla engelleyici olabiliyor. Buna bir de doğal kaynakların en çok çıkarıldığı bölgelerdeki istikrarsızlıkları da eklerseniz, ekonominin en canlı olması gereken bölgelerin çalışma açısından da ne kadar zor alanlar olduğunu görebilirsiniz.

Sıralamak istediğim son risk ise, sağlık riski. Aslında, belki başlangıçta diğer riskler yanında dikkati o kadar çekmiyor ama, belki de bu bölgede çalışacak firmaların karşılaşacakları en büyük risklerden birisi bu sağlık sorunu. Sözleşmenizi imzaladınız, mobilize oldunuz ve personelinizi gönderdiniz. O personeli orada hastalıklardan korumanın, sağlıklı, moralli bir şekilde tutmanın ne derece önemli olduğuna sanırım herkes katılacaktır. Ancak Afrika genelinde birçok bulaşıcı hastalık mevcut. Bunlardan kimisi öldürücü olabiliyor ve aşıyla korunmak da mümkün değil. Örneğin, çalıştığımız bazı projelerde uğraştığımız en büyük sorun, sıtma ile mücadele olmuştur. Ne kadar önlem alırsanız alın, orada mevcut bir hastalığa karşı mücadeleniz kısıtlı kalabiliyor. Bu da sizin oraya personel göndermenizi, başarıyla işleri yürütmenizi engelleyebiliyor.

Afrika'ya Giriş:

Buraya kadar anlattıklarımla Afrika'da hangi ülkelere gidilebileceği, hangi riskler dahilinde ne tür projelerle ilgilenilebileceğini anlattım. Fazla detaya girmeden, pazara girmeye karar verecek bir firma için nasıl bir yol izlemesi gerektiğini de önerilerimle belirtmek istiyorum.

En basit giriş yöntemi, elbette en geleneksel yöntem, yani ihalelere girmek, teklif vererek işleri üstlenmek. Yerel ihaleler haricinde, özellikle Dünya Bankası, Afrika Kalkınma Bankası ve İslam Kalkınma Bankası tarafından finanse edilen birçok proje için bu yöntem uygun. Ayrıca özel sektör yatırımcıları da bu ülkelerde inşaatlar yaptırıyorlar. Ancak bu yöntem gün geçtikçe zorlaşıyor. Her ülke pazarında zaten yerleşik firmalar var, dışarıdan gelenlerin girişi kısıtlı kalabildiği gibi, ihale sistemleri de çok şeffaf değil. Uluslararası ihalelerde dahi ülkede bulunmayan bir firmanın şansı az. Üstelik, uluslararası projelerin sayısı

da son derece az. Yerel ihaleler ise ciddi finans riskleri barındırıyor ve çok azımız bunlara ilgi duyuyoruz.

Bütün bu sıkıntılar ve sorunlar, firmalara inşaat yapmanın ötesinde de sorumluluklar veriyor. Ülkemizde ve diğer birçok ülkede gelişen yöntemler, Afrika için de geçerli olabiliyor. Tabii, bu yöntemleri Afrika'ya uyarlamak, ülkeler için özel yöntemler bulmak ve riskleri en aza indireyecek çözümler üzerinde çalışmak şart.

Bu yöntemlerin başında, dünyada en çok rağbet gören finansman yöntemlerinden olan PPP modeli, yani kamu-özel sektör ortaklığı gelmektedir. Bugün gerçekten de Afrika'da gittiğiniz çoğu ülkede dil birliğine varılmış gibi, PPP terimi kullanılmaktadır. Elbette bu riskli bir yöntemdir ve Afrika gibi parasal sıkıntıların olduğu bir pazarda ancak çok dikkatle uygulanabilir. Ama kıtaya ilgi duyan firmalara önerim, geleneksel ihale yöntemleri yerine, bu yöntemle pazara girişi değerlendirmeniz şeklindedir.

Bir örnek olarak, geçtiğimiz 2009 senesi içerisinde benim Yönetim Kurulu Başkanı olduğum Eser Taahhüt ve Sanayi AŞ olarak Nijerya'da PPP modeliyle gerçekleştirdiğimiz bir yatırımdan da bahsetmek istiyorum. Federal Eyalet yöntemiyle yönetilen Nijerya'nın **Hoş...** Eyaleti, yatırımlarının büyük çoğunluğunu kara yolu inşaatlarına ayırmaktaydı. Eyaletlerindeki yol inşaatlarının belli büyüklükte olmasına rağmen, bir asfalt tesisi bulunmaması, onları uzak mesafelerden asfalt satın almaya itiyordu. Bu da asfaltın temin maliyetini oldukça artırırken, yüksek taşıma mesafeleri nedeniyle kalitesini düşürüyordu. Kendileriyle yaptığımız görüşmelerde, yüksek kapasiteli bir asfalt prenti kurulması için bir ortaklık işi üzerinde anlaştık. Uzun müzakereler sonunda bizim için riskli olan alanları öncelikli olarak çözümlenmeye çalışırken, eyalet için kritik olan fiyat ve kalite konularını da değerlendirdik.

Bizim açımızdan yapacağımız yatırımın geri dönüşünde sorun yaşanmaması için sürekliliği olan bir satış, politik durumlardan etkilenmeyen bir anlaşma ve güvenlik unsurlarının sağlanabileceği bir tesis önemliydi. Böylece eyaletin bize sağladığı büyük bir arsa ve taş ocağıyla birlikte satın alma garantisi, uluslararası tahkim güvencesiyle desteklenince sürekliliği olan ve politik olarak süreklilik içeren bir anlaşmanın temelleri oluşmuştu. Tesisin güvenliğinin de eyaletçe sağlanacak olması, yatırımımızı yaparken bizi daha da rahatlatmıştı. PPP modelli ortaklık ardından, tesisin ortağı olan eyalet hem tesisin bir ortağı olarak daha ucuz asfalt almış oluyor hem de uzun mesafelerde taşıma yaparak taşıma masraflarına katlanmış olmuyor, asfalt kalitesinden de emin olabiliyordu. Bu doğrultuda

gerçekleştirdiğimiz yatırım içerisinde bir kırma taş tesisi, plantmiks tesisi, ilgili yükleme, nakliye, serme, sıkıştırma gibi tüm üniteleriyle beraber Nijerya'nın en yüksek kapasiteli, en modern asfalt tesislerini içermektedir. Yıllık 350 bin ton asfalt alım garantisi olan tesis, şu an üretimdedir.

Benzer şekilde, hem yatırımcının hem de devletin menfaati doğrultusunda planlanacak yatırımlar, Afrika ülkelerindeki yatırımların başarıyla gerçekleşmesi için uygun yöntemler oluşturabilir.

Kazanılan İhale Sonuçları:

1972-2009 yılları arasında kazanılan ihalelerin ülkelere göre dağılımı şu şekildedir:

Tabloda görüyorsunuz, Sudan 44 projeye toplam proje bedeli tutarı 1 milyar 419 milyon dolar,

Etiyopya 6 projeye 306 milyon dolar,

Angola 1 projeye 211 milyon dolar,

Nijerya 2 projeye 186 milyon dolar,

Gana 3 projeye 42 milyon dolar,

Bu şekilde Mali, Kamerun, Gine, Ekvator Ginesi, Sierra Leona, Kenya, Mozambik, Cibuti, Malavi ve Gambiya devam ediyor... 15 ülkede toplam 71 proje, yaklaşık toplamı da 2 milyar 350 milyon dolarlık bir iş alınmış. Bunlar, Türk müteahhitlerinin Afrika'nın kuzeyindeki, Akdeniz kenarındaki ülkeler hariç, Sahra'nın güneyindeki ülkelerin toplam iş tutarına veyahut proje sayısına oranı yüzde 1,5'tur.

SONUÇ:

Genel olarak özetlemek gerekirse: Afrika, birçok ülkeden oluşan büyük bir kıta pazarıdır. Afrika ülkelerini takip etmek isteyen meslektaşlarıma benim önerim, öncelikle bu ülkelerle ilgili detaylı araştırmalar yapmaları yönündedir. İlk olarak, hangi ülkelerin sizin için uygun olacağını değerlendirmeniz, sonrasında da bu ülkeye seyahatler yapmanız gerekmektedir. Riskleri iyi değerlendirmek, iyi okumak, bu doğrultuda hareket etmek gerekmektedir. Eğer Amerikalılar, İngilizler, Fransızlar, Almanlar, Çinliler, Lübnanlılar Afrika'da iş yapıyorlarsa bir bildikleri olsa gerek. Eminim ki biz çok daha iyisini yapabiliriz.

Teşekkür ediyorum, saygılar sunuyorum.

BAŞKAN – Sayın Adiloğlu'na biz de teşekkür ediyoruz.

Söz sırası Sayın Ümit Bey'in.

Ümit Özdemir Bey, Tekfen Yönetim Kurulu Üyesi ve Tekfen İnşaat Genel Müdürü.

Kendisi bize Toplam Kalite konusunda bilgi verecekler.

Buyurun efendim.

“Toplam Kalite Yönetimi”

ÜMİT ÖZDEMİR (Tefken İnş. AŞ. Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü) – Sayın misafirler, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Bu akşamki konuşmamın konusu, biraz önce Sayın Osman Bey’in de söylediği gibi, toplam kalite yönetimi ve bu toplam kalite yönetiminin inşaat sektöründeki önemi ve geleceği.

Konuşmama başlamadan önce, Türk müteahhitlerinin dış pazarlardaki çalışmaları ve şu andaki durumumuz hakkında şahsi tespitlerimi yapmak istiyorum. Kardeş kuruluşumuz Türkiye Müteahhitler Birliğinin, bildiğiniz gibi her sene yapmış olduğu bir ödül dağıtımı var. Burada her yıl yurt dışında belli bir miktarda iş yapan ve “.....” Dergisinin sıralamasına giren Türk firmalarına ödüller veriliyor. Zannediyorum üç yıldan beri bu uygulama yapılıyor. Ama burada şöyle bir tespitimiz var: Her yıl firma sayısı artıyor, ciro artıyor, ama buna karşılık kârlılık ve istihdam rakamı azalıyor. Bu da müteahhitlik piyasasında, yani özellikle Türk müteahhitlik piyasasında bir sıkışma olduğunu ve çalışma metotlarımız ve çalıştığımız ülkelerde yeni bir anlayışla, yeni bir çalışma metoduna gitmemiz gerektiği konusunda bizlere bir işaret veriyor gibi.

Biraz önce Sayın İlhan Bey anlattılar Kuzey Afrika pazarını. Orada sakınılması gereken o kadar risk, o kadar problem var ki buradaki bulunan sayın müteahhit arkadaşların çoğunun oraya giderken herhalde iki kere düşündüklerini görüyoruz. Yani biz Türk müteahhitleri olarak benim görüşüme göre çok zor şartlarda, düşük kâr marjlarında ve büyük ülkelerin müteahhitlerinin yapmadıkları, yapmayacakları işleri yaparak meşakkatli şekilde para kazanıyoruz. O halde ne yapmalıyız? O halde, Türk müteahhitliği olarak kendimizi çağa uydurmamız, kabuk değiştirmeliyiz. Bunu da nasıl yapmamız lazım? Büyük projelere kendimizi adapte etmemiz lazım ve ülkemizin politik gücünü kullanmamız lazım. Çünkü şu anda Türkiye politik olarak istediği yaptırımları yapacak güce bölgede ulaşmıştır.

Bunu neden söylüyorum: Geçenlerde açıklandı, Fransa Cumhurbaşkanı Sarkozy Katar’a gitti, bir gün içinde 12 milyar euroluk bir mukavele imzaladı döndü. Aynı şekilde Almanya Suudi Arabistan’a gitti 20 milyar euroluk tren ihalesi imzaladı. Şimdi, bunlar

volümlere baktığınızda milyar dolarlık işler yapıyoruz, biz de öbür taraftan da Türk müteahhitleri olarak işte 60 firma Nijerya'da çalışıyor 1 milyarlık iş yapıyoruz ve oldukça da zorlanıyoruz.

Buradan sözü şuna getirmek istiyorum: Bizim Türk müteahhitlik piyasası ve müteahhitlik sektörü olarak bundan sonra çalışma tarzımızı, çalıştığımız ülkeleri, hedef ülkelerimizi değiştirmemiz lazım. Ne yapmamız lazım: Aslan payını almamız lazım, büyük işler yapmamız lazım, büyük işleri kendi aramızda üleşmemiz lazım ve yeni pazarlarda ve de eski pazarlarda kendi aramızdaki rekabete son vermemiz lazım. Bunlar çok önemlidir. Yani ben 35 seneden beri bu piyasanın içindeyim, dünyadaki büyük ihalelerin hiçbirisinde iki tane Japon firmasının girdiğini görmedim, iki tane Fransız firması girmez, mutlaka bir tane girer, bir tanesi ülkenin menfaatlerini temsil eder. Çok da büyük projelerdir bunlar ve de almak için girdikleri takdirde hükümetlerinin de büyük desteğiyle çok büyük işleri alırlar ve bu büyük işlerden de zannediyorum büyük paralar kazanırlar.

Burada başka bir konuya değinmek istiyorum. Türkiye'deki müteahhitlik sektörünün kabuk değiştirmesinden kastım, bizim küçük işler yerine dünyadaki büyük müteahhitleri taklit eder şekilde çalışmamız gerekiyor. Bu da İngilizcede APC dedikleri “.....,,” denilen komple iş yapma zanaatıdır. Bu şekilde bir iş yaptığınız takdirde, gerek mühendislik gerek malzeme temininde C dediğimiz, yani construction'un çok üstünde, çok fevkinde para kazanmamız mümkün. Ayrıca, procurement da ülkemizdeki bütün kaynakları, bütün ham maddeleri oralara gönderip satmamız da mümkün, buralardan da çok değişik ikincil müteahhitler ülkemizde paralar kazanabilirler ve böylelikle büyük bir şemsiye altında çok daha kârlı, çok daha faydalı ülke ekonomimize iş yapabiliriz. Yani Türkiye müteahhitliğinin geleceği bana göre birleşmek ve bu APC dediğimiz mühendisliğiyle beraber komple iş yapıp azgın rekabet ortamından ulaşarak para kazanmaktır. Bunlar benim kişisel fikirlerim. Bu şekilde devam etmediğimiz takdirde gittikçe parçalanacağız; işte, Afrika'ya gideceğiz, kimsenin gitmediği zor pazarlara gideceğiz, bizi bazı yerlere sokmayacaklar, oralarda kendileri iş yapmaya çalışacaklar büyük firmalar. Benim kanaatime göre, bizim bu tarz çalışmayı kendimize benimsememiz lazım.

Benimsemek için ne yapacağız? Benimsemek için de bu toplam kalite dediğimiz faktörlerden bir tanesi de önemli. Niye toplam kalite? Çünkü kendimizi derleyip, toparlayıp dünyadaki yeni çalışma koşullarına ve müteahhitlik sektörünün politikasına uydurabilmemiz

için, çağa uymamız için bu toplam kalite denen kavramı, felsefeyi de benimsememiz lazım. Toplam kalite nedir? Toplam kalite, bir çalışma biçimidir, bir felsefedir. Bu felsefeyi benimserseniz o zaman firmanız daha güçlenir, daha büyür, daha saygınlık kazanır, çok kişinin yapamadığı işleri size yaptırmak isterler, daha emniyetli çalışırsınız ve bu toplam kaliteyi de iyi benimsediğiniz takdirde bu size ekstra bir yük getirmez. Buna karşılık, itici bir motor olur.

Toplam kaliteyle ilgili konuma tekrardan şimdi detaylı şekilde girmek istiyorum.

2010 yılına girdiğimiz bugünlerde 1950'lerdeki George Orwell'ın romanını hatırlayalım. Oradaki motifleri neredeyse çoktan geçtik. Büyük Birader dediğimiz o romandaki sözü edilen kişi artık bir gerçek oldu, Büyük Birader de değil, artık herkesin ne yaptığı, ne ettiği en ince detayına kadar takip ediliyor. Bilim adamları Einstein'i bile çöpe attılar, ışık hızını geçip geçemeyeceğimizi tartışıyoruz. Bu da doğru çıkarsa, Asimo isimli yazarın galaksiler arasındaki Sıçrama Teorisi belki önümüze gelecek. Işık hızı tarihe karışacak ve belki de Uzay Yolu filmindeki Kaptan Körk'ün ışınlanması gerçekleşecek. Bunlar çok kısa sürede önümüze gelen gelişmeler.

Biz çok şanslıyız, son elli yılın teknoloji devrimini gördük, yaşadık. Son elli yılda bilgisayar ve iletişim teknolojileri her yıl katlanarak hız ve bellek büyüdü. Bir internet çığırılığıdır gidiyor. E-banka, e-ticaret, e-busines, e-ekonomi, e-şirket, e-devlet ve daha kim bilir neler var.

20 nci Yüzyılın hiçbir buluşunun internet kadar, bilgisayar kadar hızlı yaygınlaştığını görmedik. Radyo icadından yirmi yıl sonra 50 milyon dinleyiciye ulaştı. Televizyonun icadından on yıl sonra 50 milyon izleyiciye ulaştı. İnternet ise sadece iki üç senede milyarları geçti. İnternet, şu anda inşaat sektöründe, şantiyelerimizde ve haberleşmemizde çok yaygın kullanılan bir sistem haline geldi. Eski şantiyelerimizi hatırlayalım; günlerce telefon yazdırır, telefon başında bekler, konuşamazdık, hiçbir iletişim imkânı yoktu. Şimdi şantiyelerimizi an be an takip edebiliyoruz, hatta birçok uygulamacı da şantiyelerin değişik yerlerine koymuş oldukları kameralarla online, an be an inşaatı anında kontrol edebiliyorlar. Bunlar da bizim sektörümüzde bize çok yardımcı olacak büyük gelişmeler.

Şimdi bilgiye de çok rahat ulaşıyoruz. Parmaklarımızın ucunda istediğimiz zaman en olmadık iki tuş darbesiyle bütün dünyanın ansiklopedileri önünüzde. Bütün dünyanın dükkanları önünüzde, her türlü alışverişinizi yapabiliyorsunuz. Yani gidip "Ben İngiltere'deki

bilmem ne satıcısından teklif alayım da konuşayım da...” yok artık, bunların hepsi çok kısa sürede oluyor. Bu procurement da denilen olay son derece kolay hale geldi.

Şimdi, buna biz “Yeni Ekonomi” diyoruz. Eski arz, eski talep yok artık; eski tas eski hamam yok. Zaman ve mekân kavramları değişmiş, dünya küçülmüş. Eskiden sadece bölgedeki rakiplerle uğraşırken, şimdi tüm dünyada rakiplerimiz var. Artık müşterilerimiz bizim düşük kaliteli, yüksek fiyatlı mallarımızı almak zorunda değil. Bütün seçenekler onların. Tedarikçileriniz, artık sadece size hizmet ya da mal vermek zorunda değil, ortaklarınız ise dünyadaki diğer şirketlerin varlığını ve kârlılığını çok çabuk öğreniyorlar. Dolayısıyla da ortaklık rekabet koşullarınızda da bir zayıflama oluyor.

Müşteri, çalışan, tedarikçi herkes her şeyi çok çabuk öğreniyor.

Bilginin milyonlar tarafından paylaşıldığı ve paylaşıldıkça büyüdüğü bu yeni ekonomide yönetim bilimini ciddi tehditler bekliyor. Artık sadece işleri doğru yapmak, başarı getirmiyor. Doğru işleri hızlı yapmak, hızlı şirket olmak, çabuk karar vermek, öğrenen organizasyonlar yapmak, eğitime çok önem vermek, hiyerarşiden ve bürokrasiden arınmış, çabuk karar alabilen, yatay, akışkan ve müşteri odaklı organizasyonlar kurmamız gerekiyor.

Açıklık, dürüstlük, güven, alçak gönüllülük, empati ve sevecenlik gibi liderlik özelliklerini tüm kuruma yayabilmek, kısacası her seviyede liderlere sahip olmak gerekiyor. Bu nedenle ben toplam kalitenin genel prensipleri olarak şunları saymak istiyorum:

Liderlik ve yöneticilik arasında farkların olduğuna ve kurumların liderlere de ihtiyaç duyduğuna, yani liderlik çok önemli.

İnsanın çok kırılabilir ve çok değerli olduğuna, yani insan faktörü bizim piyasamızda çok önemli.

İnsanın dikkatle taşınması, yönetilmesi, motive edilmesi ve mutlu kılınması gerektiğine,

Şeffaflık ve iki yönlü iletişimin başarıdaki katkısının çok büyük olduğuna,

Personelin yaratıcılığını cesaretlendirerek ve önerilerinden faydalanarak daha büyük başarıların geleceğine, yani çalışanlarımızla bilgiyi paylaşmalı, onların fikirlerine değer vermeliyiz ve de onların önerilerine kulak vermeliyiz.

Takım çalışmasına yürekten inanıp başarının bireysel değil, takımın sinerjisiyle elde edileceğine, bütün takımı aynı hedefe yönlendirebilmek için politika ve stratejiler olması ve bütün takım elemanlarının bundan haberdar olması gerektiğine,

Kurum içinde ve kurum dışında müşteriler olduğuna ve bunların sadece tatmin edilmesi değil, hayran ve müteşekkil bırakılması gerektiğine,

Geleneksel olarak uygulanan süreçlerde uygulamayı yapan personelden oluşan takımların yapacağı analize, mutlaka iyileştirmeye açık yerler bulunacağına ve süreçlerin kısaltılabileceğine inanmamız gerekiyor.

Bütün bu ilkelerin sistematik bir biçimde uygulanmasına da toplam kalite diyoruz.

Toplam kalite yönetimi, ürün veya servis kalitesi değildir, bir yönetim felsefesidir, bir anlayıştır, bir imandır. Yönetim kalitemizdir. Pazarlama, araştırma, geliştirme, satın alma, müşteri hizmeti, insan kaynaklarını yönetim kalitenizdir. Tüm süreçlerinizin kalitesidir ve direkt olarak neticeye yönelik bir fayda sağlar.

Toplam kalite yönetimi, salt iş dünyasında veya sanayi şirketlerinde kullanılacak, onlara özgü bir şey değildir. Bir yönetimin söz konusu olduğu her yerde kullanılabilir.

Sektörümüzle ilgili bir uygulamayı burada söylemek istiyorum: Toplam kalite yönetimi, ISO 9001, OHSAS 18001, ISO 14001 değildir salt. Bunlar lazımdır, ama salt bunlar değildir. Bizde birçok inşaat firması –biz de dahil olmak üzere- bu kalite güvencelerini almak için epey gayret gösterdik. Bunları biz bir merhale olarak gördük, ama kâğıt üstünde bunları almak size birtakım ülkelerdeki vermiş olduğunuz tekliflerde ön yeterlilik şartı olarak önünüze geliyorsa ve de bunları karşılıyorsanız bile bunu bir mantık olarak, bir felsefe olarak karşılamadığınız takdirde kâğıt üstünde kalmaya mahkûm.

Toplam kalite yönetimi, üst yöneticiler tarafından alt yöneticilere dikte edilecek ve de emir komuta ile götürülecek bir felsefe değil. Bütün insanların bunu kendi benliklerinde hissetmeleri lazım, bütün çalışanlarımızın şantiyelerdeki yöneticilerimizin.

Toplam kalite yönetimi ayrı bir mali bütçe ile özel bir departman tarafından yönetilen bir şey değildir. Yani “Şirketin içinde ayrı bir toplam kalite yönetimi olsun da bu toplam kaliteyi yönetsin” değil, tekrardan gene söylüyoruz: Bu bir yönetim felsefesi, ki herkesin iliklerine kadar içine işlemesi gerekiyor.

Toplam kalite yönetimi ödül almak için, ön yeterlilik almak için uygulanan, ödülle kalitenizi belgeleyerek bunu PİAR olayı yaparak satışlarınızı artırmak için kullandığınız bir şey hiç değildir. Peki, toplam kalite yönetimi –tekrar söylersek- nedir? Toplam kalite yönetimi, her şeyden önce bir yönetim felsefesidir. Bu felsefe insanın mutluluğunu esas alır. İnsan çalışanınızdır, insan müşterilerinizdir, insan ortaklarıdır, insan bayilerinizdir, insan

tedarikçilerinizdir, insan toplumdur. Toplam kalite yönetimi, bir şemsiyedir ve esnek bir kavramdır. İnsanın mutluluğunu esas alan her türlü yönetim aracı bu şemsiyenin altına girer. Toplam kalite yönetimi, tüm sosyal paydaşların dengeli bir şekilde mutlu kılınmasıdır. Toplam kalite yönetimi, demokrasidir, herkes fikrini serbestçe söyleyebilmeli ve herkes yönetime bir şekilde katılabilmelidir. Çalışanın önerilerini dinlemek, onlara değer vermek ve ödüllendirmek gerekir.

Toplam kalite yönetiminde iletişim çok önemlidir. Tüm çalışanlarınızda çift yönlü ve sağlıklı iletişim kurmanız gerekir. Özellikle kurumunuzun vizyon ve misyonu tüm çalışanların bilmesi, hedefe ulaşmada sinerjiyi sağlar.

Toplam kalite yönetimi devamlı iyileştirmeyi esas alır. Tüm süreçlerinizi gözden geçirip nasıl daha iyi olunabilir, nasıl daha hızlı olunabilir, nasıl daha efektif çalışılabilir diye sorgulamak ve devamlı iyileştirme yapmak gereklidir. Bunun için ekip çalışmalarına ve çalışanların önerilerine gereksinim vardır.

Gümrük duvarlarının ve korumacılığın kalkması sonucu, uluslararası kuruluşlar küreselleşen dünyanın her yerinde rakip olarak karşımıza çıkmaktadır. Biraz önce söylediğim gibi, Türkiye müteahhitlik piyasasının pazarının daralması da bence bu kavramın sonucudur.

Müşteri seçenek olanakları ve teknolojik beklentilerini artırmakta, hatalara karşı hoşgörülerini azaltmaktadır. Müşteri daha fazla şeyler istemektedir. Müşteri kaza istememektedir; müşteri kaliteli iş istemektedir; müşteri çalışanların arasında huzursuzluk istememektedir; müşteri çalışanlarınıza daha iyi yemek, daha iyi yatak vermenizi istemektedir. Bunları yapmadığınız takdirde pazarda da firmalar olarak problemler yaşamaktayız. Dolayısıyla da müşteri odaklı yönetim anlayışının firmalarımızda yeni çağın gerekleri olarak yerleşmesinin bir gereksinme olduğunu düşünüyorum.

Müteahhit olarak Kuzey Afrika ve Körfez ülkelerinde yeni projeler almak, giderek daha zorlaşan rekabet ortamında başarılı olmayı gerektirmektedir. Uygun teklif fiyatı yanında, kalite, iş güvenliği, çevre yönetim sistemlerinin etkin mevcudiyeti artık olmazsa olmazın başında gelmektedir. Burada Türk müteahhitlerinin özellikle Körfez bölgelerinde ve daha çok petrol ve gaz endüstrisinde, büyük işlerde işverenlerin bu tür taleplerine cevap vermedikleri takdirde hem ön yeterlilikte hem de işin yapımı sırasında problemler yaşayacağı açıktır. Onun için de bizim sektörümüzün bu konuya hazırlıklı olması şarttır. Bu mantaliteyi mutlaka benimsemeliyiz.

Rekabetçi dünya bize sadece iki alternatif sunuyor; ya kaybedeceksin ya da kazanmak istiyorsan değişimi gerçekleştireceksin. Dünyadaki gelişmeler tüm organizasyonları günümüzde değişime zorluyor. Müteahhitlik de bunlardan birisi. Değişimin nasıl gerçekleşeceğinden önce, değişimin gerekli ve kaçınılmaz olduğunu kavramak daha önem taşıyor. Eğer değişimin kaçınılmaz olduğuna inanırsak, o zaman değişimi gerçekleştirmek konusunda daha samimi ve cesur adımlar atmamız mümkün olabilir.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Sayın Özdemir’e biz de teşekkür ediyoruz.

Söz sırası Sayın Gönül Talu’da.

Buyurun Sayın Talu.

“Kuzey Afrika Ülkeleri-Libya ve Fas”

GÖNÜL TALU (Doğuş İnş. AŞ Yönetim Kurulu Başkanı) – Sayın eski bakanlarım, sayın milletvekilleri, Dünya Gazetesi ve İNTES’in değerli yöneticileri, sektörümüzün, basınımızın değerli temsilcileri; hoş geldiniz diyor, hepinizi saygıyla selamlıyorum.

İNTES ve Dünya Gazetesinin artık geleneksel hale gelen bu güzel toplantısında ben de sizlere 1970’li yıllardan beri hizmet götürdüğümüz, çalıştığımız ve güzel eserlere imza attığımız Kuzey Afrika pazarlarından Libya’yı ve oradaki tecrübe ve görüşlerimi aktarmaya çalışacağım. Bir de Fas ile ilgili yaşadıklarımızı sizlerle paylaşmak istiyorum. Bu iki ülkeyle ilgili düşüncelerimiz ve tecrübelerimizi burada anlatmak istiyorum.

Genel bakış açısıyla dünyada ve Türkiye’de 2009 küçülme yılı olmuştur. Küresel ekonomik krizin etkilerinin en fazla hissedildiği yıl 2009 yılıdır. Krizin etkisiyle yaşanan resesyon nedeniyle hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde birkaç istisna dışında, tamamında küçülme meydana geldi. Türkiye ekonomisi de bu küçülme dalgasından etkilendi ve ekonomisi 2001 yılından beri ilk kez 2009 yılında da yıllık bazda küresel krizin etkileri nedeniyle yaklaşık yüzde 5 oranında küçüldü. Bu oran içinde en çok küçülen sektör ise, ne yazık ki yüzde 16 ile inşaat sektörü oldu.

Peki, 2009 yılında yurt dışı müteahhitlik hizmetlerimiz bu süreçte nasıl bir yol izledi? Küçülen ekonomilere ve iş imkânlarına paralel olarak, Türk müteahhitlerinin yurt dışında üstlendiği toplam iş hacmi, 2008 yılında 24 milyar dolar iken, 2009 yılında 19 milyar dolara geriledi. Bütün bunlara rağmen 2009 yılında Afrika ülkelerinin toplam yurt dışında üstlenilen

işlerdeki payı yüzde 16'dan yüzde 32'ye çıktı. Buna karşın, Rusya ve Türki cumhuriyetlerdeki işlerin toplamı da pazar payının yüzde 49'lardan yüzde 23'e geriledi.

Bunu şu şekilde de ifade edersek: Afrika'nın yıllık toplam iş hacmi içerisindeki payı 2 kattan fazla artarken, Rusya ve Türki cumhuriyetlerin toplam payı tamamen ters orantılı, yarıdan fazla azaldı. Dolayısıyla çarpıcı olarak ortaya şöyle bir tablo çıktı: 2009'da Libya yüzde 21 ile ilk sırada, yüzde 13,4 ile Türkmenistan 2 nci sırada ve yüzde 12,7 ile Cezayir 3 üncü sırada yer aldı.

Genel olarak müteahhitlik hizmetlerimizin bu kısa değerlendirmesinden sonra, şimdi de 2009 yılında yüzde 21 ile 1 inci sıraya oturan Libya'yı, ayrıca ilk giden Türk müteahhidi olmamız ve çok emek harcamamıza rağmen istediğimiz sonuçları alamadığımızı düşündüğüm Fas pazarını biraz açmak ve daha önce dile getirdiğim gibi, tecrübelerimi sizinle paylaşmak istiyorum.

2009 yılında yurt dışı müteahhitlik hizmetleri açısından en önemli pazar ülke haline gelen Libya, Afrika'nın kuzeyinde Akdeniz'de çok uzun ve bakir bir kıyı şeridi bulunan; 2009 yılı verilerine göre 6,4 milyon nüfuslu; gayrisafi millî hasılası 54 milyar dolar; yıllık ihracatı petrol ağırlıklı olarak toplam 33 milyar dolar; ithalatı 23 milyar dolar olan dünya petrol rezervleri yönünden 8 inci sıradaki ve 1,6 milyon kilometre karelik arazisiyle dünyada 17 nci büyüklükteki toprak sahibi bir ülke.

Libya'da 2003 yılı ikinci yarısında ilk adımları atılan liberalleşme hareketi, 2005 yılından itibaren ivme kazandı. Sosyal ve ekonomik alanda gelişme ve uluslararası sisteme uyum isteği ve çabaları artmış ve halen de devam etmektedir. Türk müteahhitlik firmaları ilk uluslararası deneyimlerini yaşadıkları Libya pazarlarında 1970'li yıllardan beri faaliyet gösteriyorlar. Libya'da sayıları neredeyse bugün 150'nin üstüne çıkan Türk müteahhitlik firmaları, başlangıçtan bugüne kadar toplam 23 milyar ABD Dolarını aşan 400'den fazla proje üstlenmiş. Bu tutar, Türk müteahhitlik firmalarının yurt dışında üstlendikleri işlerin yüzde 15'ini oluşturuyor. Ve bu oran Libya'yı 1972-2009 yılları arasındaki süreç içerisinde Türk müteahhitlerinin en fazla iş üstlendikleri ülkeler arasında Rusya Federasyonundan sonra 2 nci sıraya oturtuyor.

Bildiğiniz gibi, geçmiş dönemde yaşanan petrol fiyatlarındaki düşüşler ve Libya'ya uygulanan uluslararası ambargonun da etkisiyle, 1990 yılından sonra Türk firmaları birçok sorun yaşamasına rağmen, Libya Türk müteahhitlik firmaları açısından her zaman en önde

gelen pazarlardan biri olmaya devam etti. Nisan 2004'te Amerika Birleşik Devletlerinin Libya'ya karşı tek yanlı olarak uyguladığı yaptırımların hemen hemen tamamının kaldırılmasıyla Libya'nın dünyaya açılarak uluslararası arenaya yeniden entegre olma isteğinin doğal sonucu olarak Türkiye ile Libya arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler yeniden canlandı ve büyük bir ivme kazandı.

Yine bildiğiniz gibi, 2006-2008 döneminde petrol gelirlerinde büyük artışlar oldu. Libya'nın Batı dünyasıyla yaklaşma eğilimi ve devrimin 40 ıncı yılı hazırlıklarıyla birlikte, Türk müteahhitlik firmalarının bu ülkedeki faaliyetleri önemli boyutta arttı ve büyük ölçekli yeni işler üstlendiler. Geçmişte yaşanan ambargo yılları nedeniyle ülkede biriken altyapı ve üstyapı gereksinimlerini dikkate alırsak, önümüzdeki dönemde Libya'nın yurt dışı müteahhitlik hizmetleri için önemli bir pazar olmaya devam edeceği açıktır ve bu da büyük yatırımları beraberinde getirecektir.

Şimdi, Libya'da müteahhitlik hizmeti veren şirketlerin geçmişe göre çok daha şanslı olduğunu düşünüyorum. 1980'li yılların başından itibaren orada iş yapan biri olarak ne büyük zorluklar ve yokluklar içinde çalıştığımızı anlatmak istiyorum.

1980'li yılların başında Libya'ya gittiğimizde imkânlar son derece kısıtlıydı. O zamanlar Libya, tam bir mahrumiyet bölgesiydi. Hele bizim iş aldığımız doğu bölgesi olan Cebelaktar. Ne doğru dürüst yiyecek bulunabiliyordu ne de doğru dürüst kalacak bir yer. İlk gittiğimiz iki üç ay boyunca her öğün ton balığı konservesi ve ekmeğe yediğimiz günleri hatırlıyorum. Hatta bu öyle bir alışkanlığa dönüştü ki ben hâlâ ton balığını çok severek yiyorum.

Yine Libya'ya ilk gittiğimiz yıllarda 7 kişi kötü bir otel odasında -hatta penceresini de briketle kapatmışlardı- 45 gün kaldığımı biliyorum ve o otelin sadece bir tane tuvaleti vardı; korkunç günlerdi. Ayrıca, iletişim tam bir kâbustu. Biraz evvel arkadaşım Ümit'in dediği gibi, biz yıldırım telefon yazdırıyorduk postaneden, dört saat bekledikten sonra gece 12.00 olunca iptal ettirip dönüyorduk. Yani imkânsız bir iletişim vardı. En son Tripoli'de Fındık Kebir diye büyük otel açılmış, ilk gün açılışına gittik ve ilk gece kalıyoruz. İstanbul'a telefon istedim, beş dakika sonra bağladılar. Büyük şok yaşadım, yani Libya'da bir telefon beş dakikada bağlandı, çok hoşuma gitti. Hemen arkasından bir telefon daha istedim, aşağı yukarı bir saat geçti, sormaya da korkuyorum tekrar operatöre. Bir saat sonra bir toplandım, sordum, "Benim telefon ne oldu?" diye. "Konuştun ya" dedi operatör. Dedim ki: "Tamam, bu başka numara" Operatör "Tamam" dedi, kapattı. Sonra tekrar aradım, dedim ki: "Bu çok önemli, konuşmam

lazım. Benim günde bir tane mi telefon hakkım var?” Bana kızdı ve kapattı telefonu. Gerçekten bu, o günlerde, belki bugün de öyle, güvenlik açısından büyük lüks otellerin telefon şeylerine Libyalıları koyuyorlardı. Yani günde bir defa telefon hakkı vardı.

Çok değerli kardeşimiz Yaşar Özkan Libya’yı hepimizden iyi bilir, sanıyorum onun da böyle yaşadığı birçok olaylar vardır.

Yalnız bir noktayı belirtmek isterim: Bugün Libya’da geçen otuz yıllık süre içerisinde çok şey değişti. Şimdi çok lüks oteller var, marketler var, hatta oradan buraya peynir satın alınıp getiriliyor, yani o kadar çeşitli şeyler var. Pazarlarda her türlü ürün bulunuyor. Ama bir şey çok önemliydi, o mahrumiyetlere rağmen o günkü kâr marjları bugünkünden çok daha yüksekti, onu da ayrıca hatırlatmam lazım.

1980’li yıllar ile bugünü karşılaştırdığım zaman da dikkatlerinizi çekmek istediğim bir diğer nokta da, orada iş yapan firmalar ve bu firmaların işlere yaklaşım şeklidir. O zamanlar maalesef bazı Türk bankaları çok kolay teminat mektubu veriyordu. Bunları sayın eski bakanlarım çok iyi hatırlarlar. Tabiri caizse yoldan geçen teminat mektubu olarak Libya’da iş yapmaya gitti. Bu yolla yapılan kötü ve niteliksiz işler, hem Türkiye'nin itibarını zedeledi hem de ülke ekonomisini kötü etkiledi. Daha sonraki dönemlerde Türkiye bu faturayı çok acı ve fazlasıyla ödedi. Düşünebiliyor musunuz, bir iş adamımız 1980’li yıllarda toplam nüfusu o zaman 3 milyon olan Libya’ya 2 milyon adet erkek kemeri satmış. Bütün milletin dilinde bunu konuşuyorlardı, “Türkler 2 milyon kemer satmış” diye. Hakikaten olacak şey değil. Maalesef işini iyi yapamayan, birikim ve tecrübesi olmayan insanlar yüzünden, işini iyi yapan vasıflı şirketlerin de imajı negatif olarak etkilendi ve bir anlamda kurunun yanında yaş da yandı.

Yeni dönemde ihracatçısından müteahhidine, tüm işadamlarımız işini düzgün yapmalıdır. Önümüzdeki dönemde aynı sıkıntıların yaşanmasına izin verilmemelidir.

Sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan’ın beraberinde Devlet Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan ve Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım ve değerli bakanlarımızdan oluşan bir heyet ile 23-25 Kasım 2009 tarihlerinde Libya’ya gerçekleştirmiş oldukları resmî ziyaret, iki ülke arasında tam bir dönüm noktası olmuştur. Bu ziyaret vesilesiyle vize, teminat mektupları, ulaştırma, tarım ve ortak yatırım alanlarında çeşitli mutabakat zabitleri imzalanmıştır.

Vizenin karşılıklı olarak kaldırılması kapsamında, taraflar arasında mutabakat imzalanmış, 25 Aralık 2009 itibarıyla Türkiye ile Libya arasında karşılıklı olarak vizesiz giriş

uygulaması başlamıştır. Bu işadamlarımıza büyük kolaylık sağlarken, oradan ticaret, alışveriş ve tatil için gelmek isteyen Libyalılar için de büyük kolaylıklar sağlanmıştır.

Ulaştırma Bakanımız Sayın Binali Yıldırım'ın talimatlarıyla haftada 4 defa olan uçak seferleri 11'e çıkarılmış, ayrıca Bingazi'ye de sefer konmuştur. Son derece olumlu bu gelişmede beni kaygılandıran tek nokta, iyi niyetin suistimal edilmesi, vasıfsız kişilerin iş yapma vaadiyle oraya gidip ilişkilerimizi yeniden olumsuz etkilemesi riskidir.

Dış ticaret ve müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektupları konusunda iki ülke makamlarınca teminat mektupları ve akreditiflerin açılmasına öncelik verilmesi için Arap-Türk Bankası sermayesinin 1 milyar ABD Dolarına çıkarılması, Arap-Türk Bankası ile Türkiye Cumhuriyeti kamu bankalarının teminat mektuplarının Libya bankaları tarafından doğrudan kabulü, Arap-Türk Bankası veya Türkiye Cumhuriyeti'nin kamu bankaları tarafından garanti edilmesi durumunda Libya bankaları tarafından kabul edilmesi konularında anlaşma ve çalışmalar da neticelendirilmek üzeredir.

Hoş geldiniz Sayın Bakanım...

Sayın Bakanım, ben Libya'yı anlatıyordum. Bir paragrafı tekrar baştan alayım...

Sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın beraberinde Devlet Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan ve Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım ve değerli bakanlarımızdan oluşan bir heyet ile 23-25 Kasım 2009 tarihlerinde Libya'ya gerçekleştirmiş oldukları resmî ziyaret, iki ülke arasında kırk yıldır süregelen gerginlik ortamını yumuşatmış ve bu ziyaret Türk-Libya ilişkileri için yeni bir dönüm noktası olmuştur. Maalesef ben Sayın Erbakan'la o çadırın içindeydim, o kâbusu ve o şeyi yaşadığım için kırk yıldır süregelen bu gerginlik devamlı bir gerginlik Libya'da çok iş yapmamıza rağmen, hep gerdi, bütün ilişkileri gerdi. Bu ziyaret, bu gerginlik ortamını yumuşatmış ve Türk-Libya ilişkileri için gerçekten yeni bir dönüm noktası olmuştur.

Bu ziyaret vesilesiyle vize, teminat mektupları, ulaştırma, tarım ve ortak yatırım alanlarında çeşitli mutabakat zabitleri imzalanmıştır.

Vizenin karşılıklı olarak kaldırılması kapsamında, taraflar arasında mutabakat imzalanmış, 25 Aralık 2009 itibarıyla Türkiye ile Libya arasında karşılıklı olarak vizesiz giriş uygulaması başlamıştır. Bu işadamlarımıza büyük kolaylık sağlarken, oradan ticaret, alışveriş ve tatil için gelmek isteyen Libyalılar için de büyük kolaylıklar sağlanmıştır.

Ulaştırma Bakanımız Sayın Binali Yıldırım'ın talimatlarıyla haftada 4 defa olan uçak seferleri 11'e çıkarılmış, ayrıca Bingazi'ye de sefer konmuştur. Son derece olumlu bu gelişmede beni kaygılandıran tek nokta, iyi niyetin suistimal edilmesi, vasıfsız kişilerin iş yapma vaadiyle oraya gidip ilişkilerimizi yeniden olumsuz etkilemesi riskidir.

Dış ticaret ve müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektupları konusunda iki ülke makamlarınca teminat mektupları ve akreditiflerin açılmasına öncelik verilmesi için Arap-Türk Bankası sermayesinin 1 milyar ABD Dolarına çıkarılması, Arap-Türk Bankası ile Türkiye Cumhuriyeti kamu bankalarının teminat mektuplarının Libya bankaları tarafından doğrudan kabulü, diğer bankalar tarafından verilen teminat mektuplarının ise Türk-Arap Bankası veya Türkiye Cumhuriyeti'nin kamu bankaları tarafından garanti edilmesi durumunda Libya bankaları tarafından kabul edilmesi konularında anlaşma ve çalışmalar da neticelendirilmek üzeredir.

Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması ile her ülkenin diğer ülke yatırımcılarının ülkesindeki yatırımcılarını mümkün olduğunca teşvik etmesi, her bir ülke yatırımcısının yatırımının her zaman adil ve hakkaniyete uygun bir muameleye tabi tutulması ve tam korumadan yararlandırılması, anılan yatırımlarının yönetilmesi, sürdürülmesi, kullanımı, faydalanılması, genişletilmesi ve elden çıkarılmasına makul olmayan ve ayrımcı tedbirlerle hiçbir şekilde engel olunmayacağı hususlarında mutabakata varıldığı bilgisine ulaştık. Tamamlanmasını ve uygulamaya sokulmasını bekliyoruz.

Bütün bu olumlu gelişmelerin Sayın Bakanımız Zafer Çağlayan'ın yirmi dört saatlik takibi ve sahipliği ile başarılacağına inanıyorum.

Dün bir haber daha aldım, Dış Ticaret Müsteşarlığımız Libya'da bir toplantı yaptı, Sayın Bakanıma ilemişlerdir tahmin ediyorum, Libya'da yönetim değişikliği bekleniyormuş. Başbakan dahil bütün bakanların değiştirileceği söyleniyor. Onun için, köklü ve esaslı bir karar almakta bir gecikme varmış şu günlerde.

Ayrıca, bu teminat mektupları için Arap-Türk Bankasının sermayesinin 1 milyar dolara yükseltilmesi, Türk bankaları da Arap-Türk Bankasının uluslararası bir "Odit" Firması tarafından denetlenmesini istiyorlarmış. Bu olduğu takdirde teminat mektupları bir yol alacak.

Ayrıca, bu vizeden dolayı da yine benim endişelerim de onlardan biriydi, vizeden dolayı da orada kaçak Türk işçileri çalışmaya başlamış; vize sorunu olmadığı için. Tabii ileride bu problemleri birazcık artarak gidecek. Buna da bir tedbir düşünmemiz lazım.

Sıkıntılar ve halen çözüm bekleyen sözleşme ve ödemelere yönelik problemler ise, şirketler özellikle son üç dört ayda ödemelerle ilgili sıkıntı yaşadıklarından şikayetçiler. Bunlar, hak ediş ödemelerindeki gecikmeler, teminat mektupları getirildiği halde, avans ödemesi yapılmaması, geciktirilmesi, Kredi işlemlerinin yapılması aşamasındaki zorluklar, hak ediş ödeme sürelerinin belirlenen süreleri aşması ve sözleşmelerde belirtilmesine rağmen herhangi bir fark faizi ödememiş olması, keşif artışlarının onaylanmaması, sözleşmesinin olmasına karşın malzeme fiyat farklarının alınmaması şeklinde özetlenebilir.

Bunlar tabii her müteahhidin -devletler arasında değil de- kendi beceri ve ilişkileriyle, oradaki sorunlarını çözmesi gereken olaylardır.

Bir de, Rekabe onayı için yaşanan altı ile on dört ay arasında, bizdeki Sayıştay gibi, sözleşmelerin onayı gerekiyor. Bu uzun süre, on ay beklediği için işteki maliyetler artıyor.

Ayrıca, işçi kotaları ve işçi çalıştırma konusundaki sıkıntılar, yüzde 30 Libyalı işçi çalıştırma zorunluluğu inşaat maliyetlerini olumsuz olarak etkilemektedir. Libyalı iş gücünün sadece bekçi, şoför gibi görevlerde bulunacak özelliklerde olması, endirekt maliyetlerin artışına neden olmaktadır. Her ne kadar vizeler kalkmış olsa da, çalışma ve oturma amaçlı gidecek Türk personel için gerekli olan blok vizelerin bir buçuk ile üç ay arasında çıkması, projelere ekstra bir maliyet getirmektedir.

Libya'daki Sosyal Sigorta Kurumuna sağlık primi yatırılmasına rağmen, sağlık hizmetleri tam sağlanamamakta, şirketler özel hastaneler ile ayrıca sözleşme imzalamakta ve bundan dolayı da maliyetlere ek yük gelmektedir.

Bunların yanı sıra, bir de belli oranda yerel işçi eğitilmesi zorunluluğu hasil oldu; ekstra, hesapta olmayan maliyetler...

Önümüzdeki döneme baktığımızda, Libya yetkilileri yaptıkları açıklamalarda müteahhitlik konusunda yol, havaalanı, liman, elektrik ve su projelerini içeren beş yıl için 150 milyar ABD Dolarlık bir yatırım hamlesi öngördüklerini ve bunun 100 milyar dolarlık bölümünün 2010 ve 2012 döneminde üç yıllık bir süreçte gerçekleştirilmesini hedeflediklerini, turizm konusunda Libya'nın 2 bin kilometrelik sahil şeridini bir program

dahilinde turizme açmayı planladıklarını, üretim konusunda ise tarım, hayvancılık, balıkçılık, sanayi gibi konularda iş birliği yapmak istediklerini ifade ediyorlar.

Libya’da özellikle yeni altyapı, yol, köprü, su, arıtma, konut, ofis, üniversite, hastane gibi, son üç yıl içerisinde büyük atılımlar yapılmaktadır. Libya resmî yetkililerinden aldığımız bilgilere göre, bu zaman zarfında Türk müteahhitlerinin üstlendikleri yeni projelerin toplam bedeli 12 milyar dolar seviyesindedir.

Nüfus artışıyla birlikte Trablus’ta başlatılan yenileşme çalışmaları kapsamında gelecek üç yılda 400 bin konut ve altyapılarının tamamlanması hedef alınmış bulunmaktadır. Buna ilaveten, artan iş alanları ve yapısına bağlı olarak yeni ofis alanlarının ve alışveriş merkezlerinin okul, üniversite ve hastane yapımları da önemli bir müteahhitlik hizmeti alanını oluşturmaktadır. Söz konusu yeni projelerin hayata geçirilmesi sürecinde Türk müteahhitleri uluslararası tecrübeleriyle büyük şans sahibi durumundadır. Bu süreçte geçmişteki Libya tecrübelerimizden yararlanma ve bilinçli hareket edilmesinin kendi aramızdaki rekabetin gerçekçi ve makul düzeyde tutulmasının hepimizin yararına olacağını göz önüne alınması gerekmektedir.

Diğer taraftan, Türk müteahhitlerinin halen Libya’da yapımına devam ettikleri ve alacakları yeni projelerin gerektirdiği inşaat malzemelerinin de -makine, yedek parça, teçhizat, tüm mamullerin de- Libya’ya Türkiye’den sağlanacak ve bu ithalatın getireceği büyük ek katkıları da göz ardı etmememiz lazım.

Halen bu alanda Libya’ya Türkiye’den yapılan ithalatın katlanarak büyüdüğü de gözlenmektedir. Nitekim Libya’nın inşaat malzemeleri alanında 2008 yılında gerçekleştirmiş oldu ithalatının ülkeler bazında 1. sırasında yer alan ülkenin Türkiye olduğu, daha sonra Çin, İtalya, Almanya ve Tunus’un geldiği görülmektedir.

Evet, bu Libya ile ilgili sizinle paylaştığımız sorunlar ve problemler.

Kuzey Afrika ülkelerinin bir diğeri olan ve ilk giden Türk firması olduğumuz Fas’a da bir göz atalım.

Akdeniz’in Okyanus’a açıldığı, Afrika ile Avrupa arasında bir geçiş noktası olması, hem Okyanus hem de Akdeniz’e kıyısı bulunması sebebiyle önemli jeopolitik konuma sahip bir ülke. Bununla beraber, Fas, Arap ülkeleri arasında Batı ile yalnız konumu itibarıyla değil, aynı zamanda ticari, sosyal, politik ilişkiler açısından en fazla yakınlaşmış bir ülke konumunda.

Avrupa Birliği ve Amerika ile karşılıklı ticaret anlaşmaları var. Ülke ekonomisinin yabancı yatırımcılara açılması yönünde yürütölen çalışmalar ve reformlar hızla yürüyor.

Anayasal monarşiyle yönetilen Fas, modernizasyon çalışmaları çerçevesinde, özellikle 2000’li yıllardan sonra ölkede altyapısına büyük yatırım projeleri planladı ve bir kısmını da hayata geçirdi. Bu kapsamda Fas, son yıllarda hızlı tren, baraj, şehir içi ulaşım hizmetleri, raylı taşıma sistemleri konusunda yatırımlarına hızla devam ediyor.

Türk müteahhitlik firmaları tarafından Fas’ta bugüne kadar 25’e yakın proje üstlenildi. Üstlenilen işlerin toplam değeri de 1,4 milyar ABD Doları civarındadır. Bu tutar, Türk müteahhitlik firmalarının Afrika ölkelerinde üstlendikleri işlerin yaklaşık yüzde 5’ini oluşturuyor. Fas, bu yapıyla Afrika ölkeleri arasında Libya ve Cezayir’in arkasından 3. sırada.

Cezayir ve Tunus gibi, Fas’ta tamamen Fransız sistemi geçerli. Özetle söylemem gerekirse: Fas, iş yaptığımız ölkeler içerisinde en zor olanı. Türk müteahhitleri bugüne kadar tüm iyi niyetleriyle çalışarak Fas’ın altyapı yatırımlarının üstesinden gelmeye çalıştılar. Sonuç olarak, kâr payları yok denecek kadar düşük ve rekabetin had safhada olduğu bu ölkede müteahhitleri en çok dikkatli olmaları konusunda uyararak istiyorum. Bununla birlikte, ölkedeki diğer sorunları da özetlemem gerekirse:

Yine, işçi kotaları, teminat mektupları, ki bunların üzerinde durmak istemiyorum. Daha doğrusu Fas’ı müteahhitlere tavsiye etmiyorum. Maalesef oraya ilk biz gittik, sekiz seneden beri orada çok iş yaptık, fakat hiçbir şey kazanamadık. Bizim arkamızdan çok değerli Türk müteahhitleri de gitti, sanıyorum onlar da hepimiz kaybettik. Yani Fas çok cazip bir pazar değil, özellikle onu vurgulamak istiyorum.

Sonuç olarak, yurt dışında iş yapan Türk müteahhitlerine tavsiyem:

Ölkemizin kısıtlı, yetişkin insan gücünü, yine kısıtlı teminat mektubu imkânlarını, yine kısıtlı finansman gücünü gittiğimiz ölkelerin kalkınması için kullanıyoruz. Ancak bütün bu çalışmaların sonucunda mutlaka ölkemize az da olsa bir miktar bir kâr getirmeliyiz.

Hepinize saygılar sunuyorum.

BAŞKAN – Sayın Talu’ya teşekkür ediyoruz.

Şimdi, Soru-Cevap Bölümüne geçiyoruz.

Soru soracak dostlarım isim söyleyip, sorularını kime yönelttiklerini söylemelerini rica edeceğim...

Soru gözüküyor, herhalde dostlarım ya çok iyi anlattılar veya hiç anlatamadılar. Onun için, hangisi ise siz bilin.

Sayın Bakan çok iyi anlattıklarını söylüyor, peki, kabul edilmiştir...

Efendim, panelistlere teşekkür ediyorum ve kendilerini yerlerine arz ediyorum.

Şimdi, konuşmalarını yapmak üzere Sayın Şükrü Koçoğlu'nu davet ediyorum...

KAPANIŞ KONUŞMALARI

İNTEŞ BAŞKANI M. ŞÜKRÜ KOÇOĞLU – Sayın Bakanım, sayın bakanlarım, sayın milletvekillerim, çok değerli katılımcılar, hanımefendiler, beyefendiler; hepiniz hoş geldiniz.

Tabii, Sayın Başkan “Konuşmadan tatmin oldular veya olmadılar” dedi, ben çok toplantıda bulunduğum için, izin verirseniz tecrübeme binaen söyleyeyim: Bence herkes

tatmin oldu ve de zaman gecikince, insanın böyle acıkma duyguları da başlayınca genelde soru çıkmıyor Sayın Arolat. Onu da bu arada tespit etmiş olayım.

BAŞKAN – O zaman ben bir Çin Atasözü söyleyeyim, diyor ki: “Bir salonda hiç soru sorulmadiysa orada soru sormayanlar biraz aptaldırlar. Çok soru sorulduysa onlar nispeten aptaldırlar.” O yüzden Çin Atasözünü kabul edelim. Ama sanıyorum dostların çoğu gayet iyi anladılar. O yüzden biz aptallık demiyoruz...

BİR KATILIMCI – Abdal, abdal...

BAŞKAN - Abdal, akıllı evet.

İNTES BAŞKANI M. ŞÜKRÜ KOÇOĞLU – Evet, yani bilmiş, ermiş anlamında söyledi.

Evet, biz Sayın Arolat, Dünya Gazetesi ile birlikte yaptığımız Dünyayı İnşa Edenler toplantısına hoş geldiniz, şeref verdiniz. Bu üçüncüsü.

Dünyayı inşa etmeye devam ettiğimiz müddetçe de herhalde bu toplantılar devam edecek diye düşünüyorum.

Tabii, bu arada Sayın Devlet Bakanımız Zafer Çağlayan’a da çok teşekkür ediyoruz, şükranlarımızı sunmak istiyorum. Gerçekten ne kadar yoğun olduğunu sanıyorum benim kadar hepiniz de biliyorsunuz. Bu yoğunlukta koştura koştura geldi. Herhalde konuşmasından sonra koştura koştura gidecek; onu bilemiyorum. Onun için, çok çok teşekkür ediyorum, sağ olun var olun.

Tabii, Dünya Gazetesine de teşekkür ediyoruz; sektör adına teşekkür ediyorum. Dünya Gazetesi hakikaten inşaat sektörüne çok fazla önem veriyor. Basın camiası içerisinde, belki diğer sektörlerle de önem veriyor ama, inşaat sektörüne ciddi yönde bir hafif bir odaklaması var. Ondandır dolayı da hem gazetenin kurucu sahibine hem Baş Yazarına, Genel Yayın Yönetmenine, tabii Ankara Temsilcisine de çok teşekkür ediyorum, sağ olsunlar.

Konu yurt dışı, çok uzatmamaya çalışacağım. Tabii, problemlere tek tek değinmeyeceğim, çünkü bu yurt dışındaki işlerde karşılaştığımız problemleri Sayın Bakan en az benim kadar biliyor, daha da fazlasını biliyor. Tabii, biz neticede hep konuşuyoruz, problemleri söylüyoruz, ondan sonra kürsüden iniyoruz ve bırakıyoruz. Yani teorik olarak böyle oluyor. Fakat biz bunu yapmamaya gayret ettik. Biz derken, bunu Bakanlık anlamında değil, temsilciler adına, yani kendi adıma da bunu söylüyorum. Ama İNTES uzun zamandır bu işin takipçisi oldu, meselelerin takipçisi oldu. Yani kürsüden indikten sonra da bunu bir şekilde seslendirmeye devam ediyoruz.

Tabii, burada özellikle yurt dışı inşaat müteahhitliği konusunda da şöyle bir şansımız var: Başımızda Devlet Bakanımız Zafer Çağlayan var. Bizi çok iyi anlıyor. Bu bizim için gerçekten bir şans. Yani bunu benim Zafer Bey'le iş ilişkim yok, dostluğumuz var ama, Sayın Bakan olarak saygımız sonsuz. Yüzüne söylemek gibi değil.

Bir kere, iki şey söylüyorum: Hem Sayın Çağlayan bizden aldığı, buradan aldığı bilgiyi hemen yürürlüğe koyuyor hem de biz de ikinci olarak Sayın Çağlayan gibi bir Bakanımız varken, gerçekten bizler de mutluluğumuzu dile getirmek zorundayız. Çünkü kürsüden indikten sonra bile biliyorum ki o konu takip olacak. Yani hafızalardan ve de notlardan ben bunu görüyorum.

Evet, özetle de bu fırsatı Sayın Çağlayan'ın bizim başımızda olmasında bir fırsat olarak algıladığının altını çizmek istiyorum.

Bizim yirmi beş yıldır geleneksel toplantılarımız var bildiğiniz gibi. Bunun yanında, çözüm arama konferanslarımız var. Artı, teknik toplantıların yanında, bir de üç yıldır bu Dünyayı İnşa Edenler toplantılarını yapıyoruz. Hatta bununla ilgili de bir kitapçık hazırladık, dışarıda var, giderken alırsınız veya almışsınızdır. Bunu da tekrar belirtmek istiyorum.

Biz şimdi ne ürettik? Geçen sene 20'nin üzerine çıkmak istiyorduk ama, 20 milyar dolar yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde bir pasta aldık dünyada. Hedefimiz belki 25'i geçmekti, çünkü 23'leri buldu sektör ve de yakın zamanda da 50 milyar doları hedefliyoruz. İnanın, bazı üç beş konu halledildiği anda 50 milyar doları aşmamanın hiçbir sebebi yok. Herhalde o zaman bütün beceriksiz ve suçlular biz olmak zorundayız.

Sayın Bakanım, bunu siz görüyorsunuz ama, lütfen siz de böyle bağıra çağıra bunu artık Bakanlar Kurulunda söylüyorsunuzdur ama, ben bir daha söyleyeyim, siz de bir daha söyleyin: Bu yurt dışı müteahhitlik hizmetlerini artık ciddi bir devlet politikası olarak ele almalıyız. Hatta politikanın aracı olarak görmeliyiz, hatta politikanın amacı olarak görmeliyiz. Yani bu çitayı bu şekilde daha yukarılara çıkarmalıyız, ki şu anda en çok problem nedir Türkiye'de? İstihdam. Biz istihdamı yaratıyoruz. Eğer, elimiz kolumuz biraz serbest kalırsa, biz gayet güzel işçimizi alıyoruz. Alıyoruz köyünden, uçak biletini alıyoruz, yolluyoruz, orada karşılıyoruz. Tabiri caizse paketleyip götürüyoruz ve devlete hiçbir yükümüz yok. O insan burada olsa devlete ciddi bir yükü var. Ama bize bu imkanın, yani bu yolun açılması önemli. Bunu gayet iyi biliyorsunuz. Esas burada altını çizmek istediğim, gerçekten bir politika aracı ve amacı olarak görülmesini arz ediyorum.

Hemen şöyle aklıma gelenleri sıralamışım: Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri. Türkiye'nin yurt dışına açılan bir kapısı. Ülkemizin tanıtımı, ki bunu daha evvel nasıl bir misyonerlik yaptığımızı da bir toplantıda Sayın Bakana aktarmıştım. İstihdama katkısı, döviz girdisi, uluslararası barışa davet, uluslararası ilişkilere ciddi bir zemin, artı ihracat, artı üretim... Dolayısıyla yurt dışı müteahhitlik hizmetleri bütün bunları kapsıyor.

Bir şey söyleyeceğim, sakın kızmayın: Türkiye'de bir otomotiv sektörü en önce desteklenecek sektör otomotiv. Otomotivci biraz böyle öksürse bizler belki çok rahatsız oluyoruz falan. Tabii, otomotiv sektörü ciddi bir istihdam yaratıyor, ihracat yapıyor. Ama ihracatın ithalatı karşılama oranını Sayın Bakanım siz benden daha iyi bilirsiniz, yüzde ne kadar? Belki 80'i ithalat, belki 85'i ithalat, yüzde 100'ü ihracat. Ama biz kendimiz, kendi sinerjimizle, enerjimizle üretiyoruz ve ciddi bir istihdam yaratıyoruz. Belki inşaat sektörü sürekli istihdam görünmeyebilir ama, dünya var oldukça inşaat sektörü de devam edecek ve şu anda dünyada da bu liderliği aldık sayılır. Yani lider de olmak üzereyiz. Demek ki, işte Afrika'dan bahsetti İlhan Bey, Ümit Bey de bahsetti, Gönül Ağabey de bahsetti, yani daha elli sene iş yaparsanız Afrika bitmez. Yani elli yıllık bir istihdam. O zamana kadar da zaten istihdam sorunu çözülür diye düşünüyorum.

Sayın Bakanım, Sayın Başbakanın ve sizlerin başlattığı Komşularla Sıfır Sorun politikası. Bu inanılmaz bir şey. Kim ne derse desin, benim özlemim. Yani ben Afyonluyum, çocukken hep "Yunanlılar geldi..." Yunan korkusu falan... Nedir Yunanistan? Hiç de bir korku olmadı, hiç de bir şey olmadı. Ama hep böyle büyüdük. Tabii, ona göre de belki savunma harcamamız böyle gitti. Şimdi, hiç tehlikesi olmayan yerlerde biz niye sorun yaşayalım? Ne güzel, gümrükler, bir sürü ülkeden vize kalktı. Bunların sayısı daha da artacak. Avrupa Birliğinden dolayı belki gümrük konusunda bir şey diyemeyiz ama, en azından bu sıfır problem bizlerin çalışmasına, bizlere sempatiyle bakılmasına çok büyük ön ayak oluyor.

Tabii, büyükelçilerimiz, ticaret müşavirlerimiz gerçekten artık eskisi gibi değil, inanılmaz. Hele ticaret müşavirleri ve bunların özellikle seçildiğini de biliyorum, hepsi artık fırtına gibi. Bizimle beraber... Bizim belki yurt dışında iş yaparken bir para problemimiz, süre problemimizde bile artık yurt dışı müşavir arkadaşlar ilgileniyorlar.

Sayın Bakanım, biliyorsunuz susuz tarımla sulu tarım arasında şöyle bir fark var, ben bunu hep söylüyorum tarım faslında. Susuz tarım sulu tarıma çevrildiği vakit 14 misli, hatta 15 misli gayrisafi zirai millî gelir hasılatı artıyor. İşte bizi sulayın. Biz toprağız. Yani biz su

istiyoruz. Biz yeteri kadar sulandığımız takdirde inanın bu 15 kat artar. Hatta biz canlı olduğumuz için, belki biz bunu 20 kat da artırabiliriz. Tek istediğimiz su. Bunu da bugün böyle özetlemek istiyorum.

Şimdi, çok spesifik olarak, hep söyledik ama, bu sular nelerdir; biraz da ondan bahsedeyim. Hep söylendi, tabii teminat mektubu konusu. Sizin gayretlerinizi biliyorum, Sayın Başbakanın talimatlarını da biliyoruz, sayenizde Libya ile ciddi aşamalar da oldu, çok çok teşekkür ediyorum sektör adına. Ama bu konuda biraz daha belki devlet politikası haline getireceğinizi de umuyorum.

Diğer çok önemli bir konu: İşçi, çalışma mevzuatı. Biraz evvel de söyledim, biz yüz binlerce işçiyi götürebiliriz. Biliyorsunuz, işçi çalıştırma grafiğimiz son derece düştü, diplere vurdu, artık çalıştırmıyoruz. Yani belli yönetici personelin dışında kimseyi götürmemeye çalışıyoruz. Çünkü hem burada işçi için vergi, sigorta ödüyoruz hem çalıştırdığımız ülkede veriyoruz. Hep söylüyorum: Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerini 82 nci il ilan etsek ne olur? O insanı ben alıp götürüyorum. Türkiye'de Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da yapılan teşvik, ki fazla büyük de bir şey değil, işveren hissesi biliyorsunuz alınmıyor, yüzde 5 bir şey. Yani o bile olmuyor, o bile olsa bir şey. Bunu Çalışma Bakanımıza da arz ettik, ama sizin önderliğinizle de ben bunu aşacağımızı umuyorum. Aslında daha ileri gitmemiz lazım, bu kadar basit bir şey istemememiz lazım. Belki burada da hata yapıyorum. Şunu demeliyim: Bize, yurt dışına götürdüğümüz işçiden hiç vergi, sigorta almayın... Aslında bunu dememiz lazım. Ülkeler bunu yapıyor.

Bakın, Ümit Bey bugün çok güzel bir şey söyledi sizden evvel, biz birbirimizi yiyoruz. İşte "Bir ihale olduğu zaman, o ihalede bir tane Fransız firması görüyorsunuz" diyor. Doğru. Veya bir tane Alman. İki tane görmüyorsunuz aynı ülkeden. Çünkü ülkeleri onları yönlendiriyor, yani kendi ülkeleri yönlendiriyor. Tabii burada suç bizim, sizin değil, biz birbirimizi yiyoruz. Nasıl Türkiye'de aşırı rekabet, aşırı rekabet, işletmelerin kendi sermayeleri bittiyse, şimdi yurt dışında da aynı şeyi yapıyoruz. Belki böyle liberal bir ekonomide, demokraside olmaz diyeceksiniz ama, gelin siz bize de müdahale edin. Çünkü siz gayet güzel yönlendiriyorsunuz. Gerçekten bunu inanarak söylüyorum. Yani bu da bir devlet politikası olması gerekebilir. Ümit Bey çok güzel bahsetti, sanıyorum yıllar evvel o devletler politikayı yapmış ve halen devam ediyor. Yani, iş yaptığımız ülkelerin hemen hemen –Libya haricinde-

çoğunda yok sosyal güvenlik anlaşması. Almanya, Fransa, İngiltere ile var. Biz zaten oralarda iş yapmıyoruz. Bizim iş yaptığımız yerler önemli.

Diğer konuları geçiyorum. Bu iki üç konu çok önemli.

Bir de Sayın Bakanım, ihracatçılar ne der ne demez bilmiyorum ama, bu işin patronu sizsiniz, bizi hizmet ihracatçısı yapsanız ne olur? Biz, bir iş yaptığımız zaman dünya kadar makine götürüyoruz, malzeme götürüyoruz, prefabrik götürüyoruz, yani ciddi bir ihracat kapısı açıyoruz. Bizi hizmet ihracatçısı statüsüne alın. Bizim bu ivmeye, bu gaza gerçekten ihtiyacımız var. Ondan sonra artık Türk malı, Türk mühendisi, Türk müteahhidi, Türk müşaviri... Tabii, müşavir deyince çok önemli bir konu, belki bu sulayacağınız alanlardan birisi de müşavirlik sistemi. Yapıyorsunuz diye onu belki pas geçtim. Gerçekten müşavirler bizden önce gitmesi lazım yurt dışına, bu çok önemli. Türk adı biraz daha marka olacak diye düşünüyorum.

Evet, bizler hazırız; mühendisimizle, müşavirimizle, teknolojimizle, Dış Ticaret Müşavirliğimizle ve de Sayın Bakanımızla biz artık dünyayı inşa etmeye hazırız. Onun için, bizim elimizi kolumuzu Sayın Bakanım, biliyorsunuz ama ben herkese söylüyorum, önce tabii sizin kulağınıza gitmesi için de söylüyorum: Bizim elimiz kolumuz rahat olduğu vakit biz gerçekten bütün dünyayı inşa ederiz. Gelin, hep beraber dünyayı inşa etmeye gidelim.

İyi akşamlar. Teşekkür ederim...

BAŞKAN – Sayın Koçoğlu'na da teşekkür ediyoruz.

Söz sırası Sayın Hakan Güldağ'da.

Buyurun Sayın Güldağ...

HAKAN GÜLDAĞ (Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni) – Sayın Bakanım, sayın milletvekilleri, saygıdeğer konuklar, hanımefendiler, beyefendiler; öncelikle en içten duygularla saygıyla hepinizi selamlıyorum.

Efendim, Dünya Gazetesi olarak bizi iş dünyasının en dinamik aktörleriyle, sektörlerin önderleriyle bir araya getiren bu tür toplantıları çok severiz, çok da önemseriz. Bu, rahmetli Nezih Demirkent'in bize bir mirasıdır. Bu mirasa sahip çıkmakla ne kadar doğru bir iş yaptığımızı, biraz önce dinlediğimiz panel sonrasında bir kez daha anladım ve sevindim, mesleğim adına sevindim, gazetem adına sevindim ve heyecanlandım. Gerçekten de fikir alışverişinde bulunabildiğimiz bu tür interaktif toplantılar bizim işimizi anlayarak yapmamıza büyük katkı sağlıyor. Onun için, hemen yerine getirmem gereken bir ödev olarak İNTES

Başkanı Sayın Şükrü Koçoğlu ve arkadaşlarına, Ankara Temsilcimiz Ferit Parlak ve bu toplantının yapılmasını mümkün kılan herkese ve tabii katılımınız için sizlere çok teşekkür ediyorum.

Efendim, değerli panelistlerimiz bize deneyimlerini ve görüşlerini biraz önce aktardılar. Sayın Koçoğlu da sektörün bütününe ilişkin tabloyu bize gösterdi. Tabii, anlaşılıyor ki geçen yıl çok farklı bir yıldır. Dünyada kriz vardı ve mevcut paradigmayı ayakta tutan temel varsayımlar -inşaatçıların arasındayız- bir kubbeyi ayakta tutan sütunlar gibi çatırdıyordu. Toplantı öncesinde arkadaşlarla paylaşıyordum, bir Çin Atasözü, daha doğrusu bir Çin bedduası, umarım benim...

BAŞKAN – Benim söylediğim atasözünü söyleme, sen kendininkini söyle.

HAKAN GÜLDAĞ - Yook, asla onu söylemem, o halledilmiş bir mesele. Fakat bu bir Çin bedduası, diyor ki: “Umarım bir geçiş döneminde yaşarsın” Biraz da sanıyorum öyle özel bir dönemden, fırtınalı bir dönemden geçiyoruz. Sıkıntıların bir kısmı da buradan kaynaklanıyor. Ama görünen o ki, bu yıl biraz daha işler değişti gibi görünüyor. Ama yine görünen o ki, buradaki konuşmalardan anladığımız, temel sorunlarımız çok da farklı değil, aynı devam ediyor.

Şimdi, sorunlar çok da farklı değil deyince, biraz önce de ismi geçti, ünlü bilim adamı Albert Einstein’dan aktarılan bir hikaye geliyor aklıma. Einstein’ın üniversitede hocalık yaptığı yıllar, sınav yapacak. Asistanını çağırıyor, soru kâğıtlarını veriyor dağıtması için öğrencilere, asistanı da çıkıyor... Ama bir süre sonra telaşla tekrar odaya dalıyor: “Aman efendim, Sayın Profesör, bir yanlışlık olmalı” Einstein “Nedir yanlışlık” diyor, asistan: “Efendim, geçen sene verdiğiniz, dağıttığınız sınav sorularıyla aynı sınav soruları.” Einstein gülümsüyor: “Evet, bir yanlışlık yok, doğru, sınav soruları geçen yıllarla aynı. Ama bu sene cevaplar farklı.” diyor. Sanıyorum benim gördüğüm bu toplantıda, inşaat sanayicilerinin sorunları belli, bir süredir belli, bu sorunlara çözüm önerileri de belli. Yetkililerden beklentileri artık farklı yanıtlar almak. Çözüm yolunda adımların atıldığını görmek.

Evet, geçen yıl farklı bir yıldır demiştik, inşaat sanayicilerinin işlerinde dünyadaki daralmadan kaynaklanan bir gerileme olduğu ortada. Ama her şeye rağmen –rakamlara girmeyeceğim, zaten söylendi- son dört yıldır 20 milyar dolar civarında yurt dışında bir iş hacminin yakalandığı dikkat çekiyor. İçerideki işlerdeki durgunluğa rağmen, 2011 ortalarına

kadar da bu durgunluğun süreceği beklentisine karşın, 2010 yılında da 20 milyar dolar, hatta Sayın Koçoğlu ile sohbet ediyorduk, bunun üzerinde bir iş hacmi tahmini var.

2000 yılında bu rakamın 1 milyar dolara bile ulaşmadığı göz önüne alındığında, ortaya çıkan büyüklüğün farkına varmak gerekiyor. Bu, gerçekten takdir edilecek bir konu. Ama hem rakamlardan hem burada anlatılanlardan algıladığımız şu ki, krize rağmen inşaat sanayicileri yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde çitayı yüksek bir noktaya koymayı başarabilmişler. Artık bir dünya oyuncusu haline geldikleri gerçeğini de pekiştirmişler.

Şimdi, benim anladığım, bunun daha da yukarıya çekilmesi, farklı dinamiklerin harekete geçirilmesini gerekli kılıyor. Ülke desteğine ihtiyaç var ve bu sadece bir maddi destek değil, bir bütün olarak ülke imajının yükseltilmesi önem kazanıyor. Aslında, ülke imajının yükseltilmesini bekleyen inşaat sanayicileri bu ülke imajının yükseltilmesinde kendileri de büyük pay sahibi. Çünkü günümüzde ülkeler söyledikleriyle değil, ona göre değil, yaptıklarına göre değerlendiriliyor. Ülkelerin uluslararası imajlarını pazarlama yöntemleriyle değiştirebilmeleri pek mümkün değil, buna yönelik de hiçbir kanıt yok. Aksine, araştırmalara göre kaliteli ürünler, faydasız reklam harcamalarına göre, büyük yapı projeleri ülkeleri daha fazla öne çıkartıyor. Bu, âdeta kendisini besleyen bir yapı gibi. Yaptığınız iyi işler ülke imajınızı yükseltiyor, güçlü ve olumlu imaja sahip ülkeler daha fazla ihracat yapabiliyor, daha çok uluslararası projeye imza atabiliyor, daha fazla turist çekiyor ve diğer ülkelerin toplumlarının ve de yönetimlerinin onlara olan ilgisinin ve saygısının sefasını sürüyor.

Bu çerçevede benim bu toplantıdan, burada konuşulandan esinlendiğim şu ki, ülke imajımızı yükseltmek için inşaat sanayicilerimiz dahil ve hatta başta olmak üzere, öncü sektörlerimizden alabildiğine yararlanmamız gerektiği ve onlara destek olmamız gerektiği. Aynen sporcular ve kültür insanları gibi. Önemli bir yapıya bir havaalanına ya da bir stadyuma atılan bir imza; zamanımızın imaj kahramanları bunlar. Elimizdeki bu güçten gereğince yararlanmak için de anlayış ve iletişim içinde ortak akli yaratmak gerekiyor. Sorunlara sadece kendi cephemizden bakmak çoğu zaman yanlışla sürüklüyor bizi.

Geçen yıl güzel konuşmalarında Sayın Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan, konuşmasını pek çok ilginç fıkrayla süslemişti, ben biraz ondan feyiz aldım. Gerçi kendisi çok daha güzellerini anlatacaktır ama, izin verirseniz yeri gelmişken bir tane de ben anlatmak istiyorum.

Serçe karayolunun üzerinde uçuyor, bakmış karşıdan bir motosikletli geliyor. “Karşıdan gelen araba değil, kamyon değil, motosikletlinin biri karşılaştığımızda ben şöyle azıcık sağa kıvrılıyorum, geçeriz gideriz” Gerçekten bir süre sonra karşılaşmışlar, bizim serçe sağa doğru kıvrılmış, ama motosikletli de aynı yöne doğru kıvrılınca motosikletlinin kaskına çarpmış yere düşmüş, bayılmış. Neyse, motosikletli insafalı adam, almış serçeyi yerden evine götürmüş, bir kafes ayarlamış, biraz kafesin içine ot koymuş, su koymuş, kendine gelsin diye bırakmış. Bir müddet sonra bizim serçe kendine gelmiş, hemen kanatlanmış bir sağa uçmuş bir solu uçmuş, ama nafiye, dışarı çıkamamış; bakmış her taraf demir parmaklıklar. Soluk soluğa: “Eyvah, gördün mü olanı, çarptık motosikletliye, öldürdük, bizi de kodese koydular.” Sağ olun.

Evet, nereden baktığımız önemli, ama sanıyorum daha önemli olanı bu hikayede olduğu gibi komik duruma düşmemek için empati kurmasını becermek gerekiyor. Bir kişi, bir şirket, bir grup, hatta daha da büyütebilirsiniz bunu, belki bir hükümet, bir iktidar olarak karşıımızdakilerle empati kurduğumuzda onların duygu ve görüşlerini aynen paylaşmamız gerekmez, sadece onları anlamaya çalışırız. Kendimizi karşıımızdakinin yerine koymaya çalışırız. Bence bu yönde biraz eksikliğimiz var. Sadece iş dünyası olarak da söyleyemiyorum bunu. Geçenlerde Ankara Büromuz Sayın Demirel ile bir söyleşi yaptı. Arkasından –sözüm meclisten dışarı- bazı siyasilerden almadığımız tepki kalmadı. Biz bir muhalefet odağı değiliz, bir parti hiç değiliz. Otuz yıldır bağımsız habercilik, tarafsız habercilikle ünlenmiş, bu konuda parmakla gösterilen bir gazeteyiz, sadece işimizi yapıyoruz. Söyleşi yaptığımız kişi bu ülkenin 9. Cumhurbaşkanı. Bu konuyu daha fazla dallandırmak istemiyorum, vaktinizi de almak istemiyorum, sadece paylaşmak istedim. Umarım ne demek istediğimi de anlatabilmişimdir. Ama 21 inci Yüzyılda dünyanın dört bir yanını inşa eden, dört bir yanına ihracat yapan, ülke imajını her gün biraz daha yükseğe koyan, cesareti ve aklıyla şaşırtan çılgın Türklerin olacaksa, iş dünyasının ve Hükümetin ve de toplumun daha fazla iletişim içinde olmaya, birbirini daha fazla anlamaya ihtiyacı var. Tabii, bunun sonucunda da birikimlerimizi bir ortak akla yönetmeye ihtiyacımız var. Bu yönde her adımın faydalı olacağını düşünüyoruz.

Efendim, bu duygu ve düşüncelerle ortak akılı aradığımız böyle bir toplantıya katkı sağlıyor olmaktan dolayı yaşadığımız mutluluğu ve gururu bir kez daha tekrarlayarak, bu toplantının düzenleyenlerine ve katılanlarına bir kez daha teşekkür ederek, bu yıl

üçüncüsünü gerçekleştirdiğimiz Dünyayı İnşa Edenler Toplantımızın herkese hayırlı olmasını diliyorum. Bir kez daha en içten saygılarımı sunuyorum, iyi akşamlar diliyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN – Sayın Güldağ'a biz de teşekkür ediyoruz.

Sayın Bakan, kürsü sizin...

DEVLET BAKANI ZAFER ÇAĞLAYAN – Sayın Başkan, çok değerli bakanlarım, değerli başkanlar, değerli katılımcılar, hanımefendiler, beyefendiler; ben de hepinizi öncelikle sevgiyle saygıyla selamlıyorum ve böylesine güzel bir toplantının Türk inşaat sektörü adına, Türkiye inşaat malzemesi üretimi ve ihracatı adına ve Türk müşavirlik, mühendislik sektörü adına hayırlara vesile olmasını temenni etmek istiyorum.

Öncelikle Dünya Gazetesinin her etkinliği olduğunda benim de Sanayi Odası Başkanlığı yaptığım dönemlerde, bana her zaman en yoğun desteği vermiş Dünya Gazetesine ve Dünya Gazetesinin çok değerli kurucusu, Yönetim Kurulu Başkanı Nezih Demirkent ağabeyimi tekrar rahmetle huzurlarınızda anmak istiyorum ve kendisine Allah'tan tekrar rahmet diliyorum.

Evet, Dünya Gazetesi, iş âleminin bir yerde referansı olan, sürekli takip edilen, sürekli gündeme getirmiş olduğu konularıyla iş âlemini yönlendiren bir gazete olmuştur. Biraz evvel Hakan Kardeşimin tabii bir konuyla ilgili yapmış olduğu değerlendirmede kimlerle görüşüğünü, ne yaptığını bilmiyorum. Ancak en azından bu konuda şunu çok net ifade edeyim ki, Dünya Gazetesi böylesine başarılı bir toplantının düzenlemesinde de ciddi bir şekilde katkı sağlıyor. Geçen yıl da ben bu toplantıya katılmışım ve o zaman Sanayi Bakanlığında Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanlığına daha yeni geçtiğim bir dönemdi ve o zaman da toplantımız son derece başarılı, son derece iyi katılımlı olmuştu. Yalnız o günün bundan bir farkı vardı, o gün öğleden evvel bir toplantıydı. Şimdi tabii, akşamüzeri bir toplantı ve herkesin iyice silkelendiği, çok değerli konuşmacıların değerli konuşmalar yaptığı, maalesef son konuşma konusunun da bana kaldığı bir toplantı olarak değerlendiriyorum. Onun için, mümkün olduğunca sizleri fazla uyutmadan böyle biraz zinde tutarak birtakım mesajları sizlerle paylaşıp konuşmamı bitirmek istiyorum diye kararlılığım şu anda en azından var. Ama tabii çok çok affedersiniz, derler, zurnada peşrev olmaz, ne çıkarsa bahtınıza diye. Bakalım, ümit edelim ki inşallah kısa bir konuşmayla meramımı anlatırım.

Öncelikle şunu ifade edeyim ki, Bakanlar Kurulu toplantısından buraya geldim ve her Bakanlar Kurulunda olduğu gibi, bugün de son derece önemli konular Bakanlar Kurulunda görüşüldü, tartışıldı ve bir kısmı karara bağlandı. Onun için dinleyemediğim panelistlerden özellikle özür diliyorum. Gönül Ağabeyimin de son turunu ikinci kez bir kısmını tekrar etmesiyle beraber, en azından birtakım konuları alabildim. Sizlerden tekrar tekrar özür diliyorum ama, arkadaşlarımız, Müsteşar Yardımcımız iki tanesi de burada olmakla beraber ve ilgili Genel Müdürlük arkadaşlarımız, Genel Müdür yardımcıları burada olarak arkadaşlar gerekli notları sizlerden aldılar.

Efendim, şunu da çok net ifade ederek konuşmama başlamak istiyorum ki, sektör çok yakinen tanıdığım bir sektör. Ne kadar yakinen? Otuz beş yıldır tanıdığım bir sektör. Ta, 1975'lerden üniversite talebesi iken inşaat piyasasına iş yapan işlerde çalışarak 1979 yılı sonuna kadar talebe ve işçi olarak yapmış olduğum faaliyetleri 1980 yılında da kendi işimizi kurarak ta 2007 yılı milletvekili, Bakan oluncaya kadar sektörün içinde çok önemli dostluklar, arkadaşlıklar ve sektörün bütün sorunlarıyla ilgili çok yakın temaslarım oldu.

On iki yıl Ankara Sanayi Odası Başkanlığı yapmış olduğum dönemde Ankara Sanayi Odasının o tarihte zannediyorum 26 komitesi vardı –her şeyi çabuk unutuyoruz- 26 komitenin 2 tanesi sırf inşaat müteahhitliği sektörüyle ilgili altyapı ve üstyapı sektörüydü ve Ankara Sanayi Odasında da her zaman müteahhitlik sektörünü gerek altyapı gerek üstyapı olarak Türkiye'nin son derece kıymetli ve ASO üyelerinin orada da temsil edilmesini sağlayarak böyle de bir katkı vermiştik ve milletvekili, Bakan olduktan sonra da gerek yirmi ay Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yapmış olduğum dönemde yine sektörün her türlü sorununa duyarlı olarak çalışmalar yaptım ve şimdi de bana Sayın Başbakanımın bir yıl önce vermiş olduğu görevle benim asli görevim haline gelmiş olan bir toplantı, bir konuyla ilgili toplantı yapıyoruz.

Biraz evvel çok sevgili eski Başkanımız, Değerli Ağabeyim İbrahim Ağabey sordu bana, “Sayın Bakan, bundan sonra toplantınız var mı?” dedi, ben de “Ağabey bizde toplantı bitmez” dedim. Yarın sabah hayırlısıyla inşallah İstanbul'a gidip Ukrayna Başbakan Yardımcısıyla bir Karma Ekonomi Komisyonu Toplantımız olacak, orada müteahhitleri ve işverenleri bir araya getireceğiz. Oradan süratle döneceğim, Güney Afrika Devlet Başkan Yardımcısı Ankara'da, yarın kendileriyle ve sonra Sayın Başbakanımızla beraber yine Güney Afrika Devlet Başkan Yardımcısıyla beraber olacağız. Akşam da kismet olursa bir haftalık Brezilya, Arjantin ve Şili

seyahatiyle ilgili Brezilya'ya gideceğiz, 200'den fazla iş adamıyla. Oradan döndükten hemen iki gün sonra da Hong-Kong, Çin ve Japonya'ya bir seyahatimiz olacak. Bundan da üç gün evvel Amerika'dan geldiğimi de özellikle ifade etmek istiyorum. Bunları da sürekli bana verilmiş olan Dış Ticaret, yurt dışı müteahhitlik danışmanlık ve müşavirlik hizmetleri çerçevesinde bana verilen görevi ekibimle beraber en iyi şekilde yapmaya çalışma olarak değerlendiriyorum ve bugünkü bu toplantıyı da benim yine doğal bir görevim olarak kabul ettiğimi özellikle ifade etmek istiyorum.

Sektörle ilgili söylenecek her şey söylendi, ama ben özellikle şunu belirtmek isterim ki, evet, Türkiye'nin göz nurudur, başımızın tacı olan bir sektördür. 200'e yakın sektörle olan irtibatı, diğer taraftan Türk mühendislik müşavirlik sektörünün ciddi bir şekilde bir başarısının göstergesi. Bununla beraber, inşaat malzemesi ihracatına sebebiyet vermesiyle beraber bu sektörün dünyaya tanıtılması, Türk imajının, Türkiye'nin dünyaya tanıtılması noktasında baktığımız zaman, bu sektör aslında Türkiye'nin âdeta bir büyükelçisi, Türkiye'nin tanıtım elçileri, tanıtım müşavirleri gibi görev yapan bir sektördür. Bundan dolayı ben bu sektöre ilk günümünden bugüne kadar değer vermiş, katkı sağlamış, bugün hayatta olmayanlara Allah'tan rahmet dilerken, bugün hayatta olanlara da sağlıklı ve bol kazançlar dilediğimi bir kez daha ifade etmek istiyorum.

Bunu söyledikten sonra, sektörün göğsümüzü kabartan bir şekilde, Türkiye'nin göğsünü kabartan bir şekilde ve iş yaptıkları tüm şantiyelerde özellikle Türkiyemizin hepimizin bağımsızlığımızın sembolü olan Türk bayrağının dalgalanması konusunda göstermiş olduğu -bir kere- Türkiye ile ilgili prestij son derece önemlidir.

Sektör, 1970'te Libya ile beraber açılımı sağlamış, ama bugün şükürler olsun dünyanın her yerine gittiğimiz zaman veya dünyanın her yerinden gelene göğsümüzü kabartarak, övünerek, biraz da kasılarak ifade ettiğimiz bir sektör haline gelmiştir. Kolay değil, 80'den fazla ülkede 160 milyar dolardan fazla taahhüt gerçekleştirmek. Öyle kolay değil, her bir babayiğidin harcı değil, dünyanın en fazla iş yapan 225 müteahhitlik sektörü içinde 31 firmayla dünya 2 ncisi olmak, Çin'in arkasından Amerika ve İtalya'nın önüne geçmek kolay değil. Ben bundan dolayı, özellikle Bakan olarak ben de sizleri alkışlıyorum... Ve gerçekten burada alkışlanacak olan sizlersiniz, eli öpülesi olan insanlar sizlersiniz. Bunu söylerken, bu sektörün Türkiye'ye vermiş olduğu, sağlamış olduğu yüksek katma değerini yaşayan biri olarak söylüyorum. Sektörün içinden gelen biri olarak söylüyorum. Akşam akşam yoksa

size yağ çekmeye benim de ihtiyacım yok, sizin de zaten böyle bir yağ çekilmeye ihtiyacınız yok. Ama şunu çok net ifade etmek istiyorum ki, bundan daha on yıl önce, milattan önceden bahsetmiyorum, 2000 yılında bir yılda 750 milyon dolar taahhüt alan Türk müteahhitlik sektörü, şükürler olsun 2008 yılında 23,8 milyar dolarlık taahhüt gerçekleştirmiştir ve yılda ortalama 400'e yakın proje üstlenen bir sektör haline gelmiştir.

2009 küresel krizine rağmen, bu sektörün 20 milyar dolar civarında iş almış olması, aslında sektörün dinamizmini ve böyle bir küresel krizin asıl sebebinin emlak piyasalarından çıkması, gayrimenkul piyasalarının özellikle yerden yere vurmuş olduğu bir ortamda bile Türk müteahhitlik sektörünün bugün 2009 krizinde 20 milyar dolarlık taahhüt üstlenmesi, bir kere müteahhitlik sektörünün geleceğinin çok net göstergesidir. Hani derler ya perşembenin gelişi çarşambadan bellidir diye, 2009 yılında bu sektör krize rağmen 20 milyar dolar civarında bir iş üstlenmişse, inşallah önümüzdeki yıllarda bunu artırarak devam edecektir.

Bu çerçevede kendimize bir hedef koyduk. Gelir gelmez sektör temsilcileriyle, gerek İNTES ile gerek Müteahhitler Birliği ile her fırsatta, her konuşmamızda 2011 yılında yılda 30 milyar dolarlık bir hedef ve en geç 2015 yılına kadar da 50 milyar dolarlık bir inşaat hedefi koyduk. Bunları söylerken de Türkiye'nin siyasi istikrarına, ekonomik istikrarına, Sayın Başbakanımızın özellikle başta olmak üzere, hepimizin, Hükümetin, özel sektör-kamu diyalogu ile sizlerin göstermiş olduğu ilgiye, alakaya, en ötesinde siz değerli müteahhitlik sektörümüze ve inşaat malzemesine, sizlerin teknik personeline güvenerek bu rakamı koyduğumuzu ifade ediyorum. Ümit ediyorum ki inşallah hiçbirimiz de bu 50 milyar dolar 2015 hedefinde mahcup olmayız. Ben size sormak istiyorum: Mahcup olur muyuz olmaz mıyız?.. İnaniyorum ki inşallah 2015 yılında 50 milyar dolarlık taahhüdü Türk müteahhitlik sektörü üstlenecektir. Buna hazır mıyız arkadaşlar, ben size soruyorum?..

Tabii bunu yapmak için, bunu sadece dilemekle olmadığını ifade etmek istiyorum. Öncelikle bunun altyapısının ve Hükümetimizin başlatmış olduğu "Sıfır Sorunlu Dış Politika", çevre ve komşu ülkelerle olan politikalar ve bununla beraber Dış Ticaret Müsteşarlığı ve ihracatın sorumlu olduğu, müteahhitlik sektörünün sorumlu olduğu Bakan olarak da bizim koymuş olduğumuz "Sıfır Sorun Sınırsız Ticaret" sloganı ile öncelikle gezmiş olduğumuz ülkelerde, seçmiş olduğumuz hedef ülkelerde ve Müsteşarlığımızla belirlemiş olduğumuz ülke masaları ile ümit ediyorum ki inşallah bunun çok çok daha üstüne çıkma başarısını göstereceğiz. Bunu yaparken, tabii dünyanın gelişmesine bakıyoruz. Bunu yaparken, özellikle

müteahhitlik sektörümüzün her sene dışarı açılma politikasını ve bizim özellikle müteahhitlik sektörümüze bir yerde yönlendirici, gerek öncelikli ülkeler gerek hedef ülkeler politikasıyla bunu bir bilinç aşaması içinde ve sektörel ziyaretler yaparak gerçekleştireceğimiz konusunda hiçbir endişemiz yok. Çünkü biliyoruz ki şu anda elimizdeki projeksiyonlarla 2005 yılında dünya müteahhitlik sektörünün nerede olduğunu, 2000'de nerede olduğunu ve bugün 2020 yılında dünyada 13 trilyon dolardan fazla bir dünya inşaat hacmine ulaşacağı çeşitli görüşler olarak ifade edilmektedir. Bugün yaklaşık 3,5-4 trilyon veya 5 trilyon dolar civarında olan dünya inşaat hacmi, 2020 yılında 13 trilyon dolarlık rakama geldiği zaman, bir kere Türk müteahhitlik sektörünün bundan payını en iyi ve en doğru şekilde alması gerekiyor.

Bunun için, sadece Sayın Başbakanımızın ziyaretleri, bizlerin yapmış olduğumuz ziyaretler ve sadece Müsteşarlıkta yapılan çalışmaların buna yeterli olmadığını her fırsatta ifade ediyorum. Sektörün sorunlarını zaman zaman sizlerle beraber tartışıyoruz. Sektörün sorunlarını Ekonomi Koordinasyon Kurulunda ikiden fazla tartıştık ve özellikle sektörün önünün açılması noktasında biraz evvel değerli konuşmacıların ve Sayın Başkanın ifade ettiği gibi, birçok konu üzerinde yoğun çalışmalarımız devam ediyor. Tabii, Türkiye'nin gündem yoğunluğunu sizler biliyorsunuz, ama bu çerçevede şunu bilin ki ilgili bakan arkadaşlarımız, ilgili birimler, ilgili kurumlar bu çerçevede kendilerine verilmiş olan müteahhitlik sektörünün daha fazla iş yapması noktasında çok yoğun gayret sarf ediyorlar.

Evet, sektörümüzün teminat mektubu sıkıntısı bir vakıadır. Teminat mektubu konusunda iğne iğne, ilmek ilmek işlemeye başladık. Bunun Libya'daki örneğini beraber gördük, kolay değil. Bir anda ortaya çıkmış olan yapıları bir anda yeniden yapılandırmak çok kolay olmuyor. Özellikle bazı ülkelerle anlaşmak da çok kolay olmuyor. Bazı ülkelerde bürokrasinin son derece yoğun olması ve kararın demokratik şekillerden olmaktan ziyade, biraz daha bürokratik ortamlarda daha fazla şekillendirilen bilinciyle şunu ifade etmek isterim ki, özellikle Libya'ya Sayın Başbakanımızın başkanlığında yapmış olduğumuz ziyaret bana göre Türk inşaat sektörü açısından ve Türk diplomasisi ve ihracatı açısından bir dönüm noktası olmuştur.

Geçmiş dönemlerde bu sektörün adını lekeleten, geçmiş dönemlerde Türkiye'nin yüzünü kızartan insanların ortaya çıkarmış olduğu Türk bankalarının teminat mektuplarının kabul edilmemesi hadisesi konusunda bugün almış olduğumuz mesafe son derece önemlidir. Biraz evvel Sayın Talu ifade etti, evet şu anda Arap-Türk Bankasının sermayesinin

yükseltilmesi Arap-Türk Bankasının iki ortağı olan gerek İş Bankası gerek Ziraat Bankasının bu sermaye artırımına katılımı noktasında ve bazı yönetim şekliyle ilgili konularda belli bir noktaya gelmiş durumdayız. Tabii ki bizim burada özel bir bankaya Hükümet olarak “Gelin, sermaye artırımına gidin, bu işin içine girin” deme gibi bir yetkimiz yok. En azından belli yetkimiz sorumluluğunda olmak kaydıyla, Ziraat Bankasının burada belli bir sermaye artırımına gireceğini ve Libya Arap-Türk Bankasıyla ilgili çalışmanın çok kısa bir sürede tamamlanacağını şu anda yurt dışı bazı kuruluşlar tarafından, şirketin, özellikle Bankanın tüm denetimlerinin yapıldığını ve ortaya çıkacak olan raporla beraber sermaye artırımını yapılarak aynen bize ifade edildiği gibi, Türk müteahhitlik sektörünün bu Arap-Türk Bankasından teminat mektuplarını alarak Libya’ya direkt sorunsuz, kefilsiz vermesi bir kere sağlanacaktır ve yine aynı şekilde yapmış olduğumuz anlaşma çerçevesinde, Türk özel sektör bankalarının vereceği teminat mektuplarının gerek Arap-Türk Bankasında gerek Hazine tarafından bir şekilde kontrgaranti verilmesi noktasında bu teminat mektupları da işlerlik kazanacaktır. Bu çerçevede, gerek Suriye’ye yapmış olduğum ziyaret gerek kısa sürede, en son sürede yapmış olduğum Kazakistan, Türkmenistan başta olmak üzere, birçok ülkeye yapmış olduğum seyahatlerde bir gündeme getirilen konunun ve eksikliğinin de bankacılık sistemi olduğu çok net şekilde görülmüştür ve bu noktada tabii ki özel bankalarımızın yine bu ülkelerde gidip şube açması, onların kendi yönetimlerinde alacağı kararlarla şekillenecektir. Ancak Ziraat Bankasının özellikle Türk müteahhitlik sektörünün iş yaptığı ve yine ihracatımızın yoğun geliştiği, ticaret hacmimizin yoğun artmış olduğu ülkelerde Ziraat Bankası Şubesi açılması konusunda her temastan sonra Ziraat Bankasıyla konuşuyoruz ve konu üzerinde yoğun çalışmalar başlamıştır.

Şimdi bakın, iki konu üzerinde çalışıyoruz. Özellikle birçok konu var ama, iki konuda bankacılık sisteminde gelmiş olduğumuz noktayı sizlerle paylaşmak istiyorum. Bir tanesi, en son, Rusya Devlet Başkanı Sayın Medvedev’in de yapmış olduğu ziyarette ve yapılan toplantılarda, benim de Başbakan Yardımcısı Sayın İgor **Secin**’le yapmış olduğum toplantıda bir konu üzerinde mutabakat sağladık: Rusya-Türkiye, aynen Rus-Türk ortaklığıyla bir banka kurulması konusunda Hazine Müsteşarlığı çalışmaya başladı ve aynı şekilde Türkmenistan’a yapmış olduğum seyahatte, yine aynı şekilde Türkmenistan ve Türkiye’nin ortak banka kurmasıyla bankacılık hizmetleriyle gerek sizlerin birinci derecede sorunu olan teminat mektuplarının çözümü gerek ikinci derecede sizlerin havalelerinizin sağlıklı bir şekilde

yapılması noktasında bir kere tek tek bu taşları işlemeye başladık. Ve şu anda ben size somut olanları söylüyorum: Bunun dışında, bankacılık hizmetleriyle beraber, tabii ki sizlerin bir sorunu daha var. Biraz evvel Sayın Başkan, özellikle inşaat sektörünün hizmet ihracatı kabul edilmesi ifadesini söyledi. Evet, bakın biz 2008 yılında 132 milyar dolar mal ihracatı yaptık. 2009 yılında küresel krizle beraber, özellikle ihracat yapmış olduğumuz pazarların daralmasıyla beraber, 2009'da ihracatımız 102 milyar dolara düştü. Bunun sadece 21 milyar doları Avrupa'ya yapmış olduğumuz ihracatın daralmasının ortaya çıkarmış olduğu bir sonuçtur ve bu da Türk ihracatçısının direkt rekabet avantajını kaybetmesiyle ortaya çıkan bir durum değil, Avrupa pazarlarının daralmasının ortaya çıkarmış olduğu bir sonuçtur. Ve bunun yanı sıra, hizmetler sektörüne baktığımız zaman -müteahhitlik sektörünün de içinde olduğu bankacılık, finans ve lojistik sektörünün içinde olduğu hizmetler sektörüne baktığımız zaman- 2009 yılında tüm dünyada 3,3 trilyon dolarlık bir hizmet ticareti yapılırken, Türkiye şükürler olsun buradan yüzde 1'e yakın bir payla 32,7 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştirdi.

Buna karşılık Türkiye'nin 2009 yılında hizmet ithalatı da sadece 16,5 milyar dolar olmuştur. Yani Türkiye mal ticaretinde ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 70'ler seviyesinde iken, şükürler olsun hizmet ticaretinde ise tam yapmış olduğumuz ithalatın 2 katı veya 1 katı kadar da ihracat yapmış durumdayız. Yani Türkiye, müteahhitlik sektörünün de içinde bulunduğu hizmetler sektörünün dahil olmuş olduğu hizmet ihracatında 16 milyar doların üstünde 2009'da bir fazla vermiştir.

Ben şimdi bu rakamın müteahhitlik sektöründe çok daha fazla çıkacağı kanaatindeyim. Evet, zaman zaman, bazı arkadaşlarımız tarafından da ifade ediliyor: "Efendim, güzel, 20 milyar dolar iş yapıyorsunuz, 24 milyar dolar iş yapıyorsunuz ama Türkiye'ye kaç kuruş getiriyorsunuz?" şeklinde sektöre yapılan sorular var. Bunun cevabını ben vereyim sizin yerinize, sizin avukata ihtiyacınız yok, ama ben zaten sektörden sorumlu bir Bakan olarak şu cevabı her yerde veriyorum: Hadi gelin o zaman –kendi arkadaşlarıma ifade ediyorum bunu- müteahhidimiz yurt dışından Türkiye'ye döviz gönderdiği zaman bu döviz kazancından dolayı arada bir fiktif, dövizin artmasından dolayı fiktif kârı eğer kâr kapsamı dışında bırakırsak ben inanıyorum ki müteahhitlik sektörümüz yurt dışında elde etmiş olduğu dövizin tamamını Türkiye'ye gönderecektir. Öyle midir Yaşar Ağabey?.. Sana soruyum

özellikle. Ve bu çerçevede, bunun üzerine Ekonomi Koordinasyon Kurulunda yapmış olduğumuz çalışmayla Maliye Bakanlığımız konu üzerinde çalışıyor.

Tabii ki meseleye sadece inşaat sektörü olarak bakmıyorlar haklı olarak, tamamına bakıyorlar. Yani dövizden bankalarda durup dururken kurların Türk Lirasının değerlendirilmesinden dolayı ortaya çıkan kârın sanki bir kârmiş gibi değerlendirilip bunun vergisinin ödettirilmesi ister istemez müteahhitlik sektörümüzün Türkiye'ye elde etmiş olduğu dövizleri göndermesi noktasında bir engelleyici husus olarak ortaya çıkıyor.

Diğer taraftan, sosyal güvenlik anlaşmalarından bahsettik. Bu konuda Ekonomi Koordinasyon Kurulunda ve benim Sayın Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı ile yapmış olduğumuz görüşmelerde, temaslarda tek tek bu konu üzerinde çalışmalarımız devam ediyor. Arkadaşlar, şunu ifade etmek istiyorum ki, sosyal güvenlik anlaşmalarında ikili anlaşmaları bir hükümet politikası haline getirdik ve şimdi Dışişleri Bakanlığımız da bu konuda benim Bakanlığım, bizim Bakanlığımız ve bununla beraber yine diğer bakanlıklar başta olmak üzere, Çalışma Bakanlığıyla beraber konu üzerinde çok yoğun çalışıyoruz. Bütün gayemiz şu: Özellikle sizlerin yollarını açmak, sizlerin önündeki engellerin bir bir ortadan kaldırılmasını temin etmek. Niye? Evet, sektöre inanıyoruz. Niye? Sektöre güveniyoruz. Aynen söylediğiniz gibi. Türkiye'de istihdamın en kolay kazanıldığı, ne çabuk kaybedildiği sektör inşaat sektörü olduğu içindir. Ve inşaat sektörü, istihdam konusunda son derece önemli role sahiptir. İnşaat sektörü, Türkiye'nin yüz akı olan inşaat malzemesinin üretiminde ve ihracatında çok önemli bir konuma sahiptir.

Bakın, 2008 yılında "İnşaat malzemesi ihracatı" başlığı altında bütün topladığımız zaman 23,8 milyar dolarlık bir inşaat malzemesi ihracatı hacmimiz ortaya çıkıyor. Ve 2009 yılında küresel krizde bu rakamın da 15,6 milyar dolara düştüğünü görüyoruz. Bu çerçevede, inanıyorum ki şu anda Müsteşarlığımızla başlatmış olduğumuz teknik müşavirlik ve mühendislik hizmetlerine de vereceğimiz desteklerle, müşavirlerimizin ve mühendislerimizin özellikle yurt dışında alacakları projelerde kendilerine vereceğimiz desteklerle, hatta çoğu zaman... Kendilerine de söyledim: "Getirin bazı konularda biz size hibe destek yapacağız" dedim. Yeter ki yurt dışından projeyi getirin, ben o projede Türk müteahhidinin bu işi alacağını... Tabii, peşinen bilmek mümkün değil ama ve burada Türk inşaat malzemelerini kullanacağınızı bana getirin gösterin, tevsik edin, gerekirse ben **o devlete** bunu hibe olarak yapacağım ve bu çerçevede 30 milyon dolar paramı da Dış Ticaret Müsteşarlığında müşavirlik

sektörüne verilmek üzere de ayırmış durumdayım. Çünkü buna inanıyorum ki bizim müşavirlik sistemimiz, bizim müşavirlerimiz, mühendislerimiz bu projelere baştan hâkim olursa, ana damardan girerlerse, o zaman hem müteahhitlerimizin iş alması daha kolaylaşacaktır hem de diğer taraftan onların mahal listesine koymuş olduğu malzemelerle Türk inşaat malzemelerinin kullanımı daha fazla artacaktır. Aksi halde, sizin almış olduğunuz projelerin müşavirleri biri İngilizdir, biri Amerikalıdır, biri Almandır, ama onlar da kendi ülkelerinin malzemesini getirip daha çok mahal listelerine veya şartnameye koydukları için ister istemez siz de onu satmak zorunda kalıyorsunuz.

Şimdi, bir diğer çalışmanın da bu olduğunu özellikle ifade etmek istiyorum ve konuşmamı şöyle toparlamam gerekirse: Biraz evvel yine Sayın Başkan ifade etti, “Otomotiv sektöründe kim bilir belki ne kadar ithalat yapılıyor” dedi. Bir bilgi yanlışlığı olmasın diye ihracatın tamamından sorumluyum ne de olsa, özellikle bir düzeltme yapmak istiyorum: Evet, otomotiv sektörü şu anda Türkiye'nin ihracat motoru, hakikaten lokomotif ve bana göre Türk sanayisinin bir başarısıdır. 2008 yılında 22 milyar dolar ihracat yaptık, toplam ithalatımız sadece 16 milyar dolar oldu. Ve otomotiv sektöründe ihracatımız ithalatımızdan 6 milyar dolar daha fazla bir sektördür ve birçok sanayi ürünlerinde bu şekilde olmaya başlamıştır. Ama genel bazda baktığımız zaman bugün ihracatımız ithalatımızın maalesef yüzde 70'ini karşılıyor. Ha, bunda da temel sorunun Merkez Bankasının faiz politikası olduğunu bir kez daha tutanaklara geçsin diye söylüyorum. Böylesine faiz ve kur baskısının olduğu bir ortamda Türk sanayicisi ister istemez malzemesini dışarıdan ithal etmek zorunda kalmıştır ve diğer taraftan yatırımların karşılıklı teşvik ve korunması, çifte vergilendirmenin önlenmesi anlaşmaları konusunda Maliye Bakanlığı ve Hazine ile zaten çok yakın çalışıyoruz. Brezilya ziyaretimizde de bunlar inşallah tekrar bir daha gündeme gelecek.

Şunu ifade etmek isterim ki, bir kere inşaat sektöründe dünyanın geleceği son derece pozitif ve olumludur. Biraz evvel ifade ettim, 2020 yılında 13 trilyon dolarlık bir pasta oluşacağını ifade ettim ve bu çerçevede bugüne kadar yapmış olduğumuz işlere şöyle bir baktığımız zaman ve bundan sonrasındaki işlere baktığımız zaman, en azından bundan sonra bizim Müsteşarlık ve Bakanlık olarak nerelere ağırlık vereceğimizin sizler tarafından bilinmesi için birkaç dakikanızı daha alıp konuşmamı bitirmek istiyorum.

Şunu da çok net ifade edeyim ki, inşaat sektörü özellikle, 2005 yılında gelişmekte olan ülkelerdeki toplam oran yüzde 35'ti. 2020 yılında 13 trilyon dolara çıkacak olan bu inşaat

piyasalarının, arkadaşlar yüzde 65'i geliştirmekte olan ülkelerde olacaktır. Onun için, bu çerçevede artık bundan sonra ağırlığımız özellikle geliştirmekte olan ülkeler çerçevesinde yapacağımızı, öncelikli hedeflerimizin burası olacağını tekrar sizlerle paylaşmak istiyorum.

2009 yılında ilk defa Brezilya'da ve Angola'da işler alınmıştır. Bu da artık inşaat sektörümüzün Latin Amerika'ya da, Afrika'nın derinliklerine gitmeye başladığının çok net bir göstergesidir.

Yine 2009 yılında Türkmenistan'da, Libya'da, Rusya'da, Irak'ta, Ürdün'de, Katar'da, Cezayir'de önemli işler alınmıştır. 2009 yılındaki bu küresel krize rağmen ve bugün için özellikle Bağımsız Devletler Topluluğu, Orta Doğu, Doğu Avrupa, Kuzey Afrika, gerçekten geleceğimiz açısından son derece önemli pazarlardır.

Yine bunun yanı sıra, Libya, Umman, Cezayir, Kazakistan, Kosova, Makedonya sektör açısından önümüzdeki günlerde son derece önemli olacak yerlerdir.

Yine önümüzdeki beş on yıla baktığımız zaman, Libya'da aşağı yukarı 160-200 milyar dolar,

Yine Cezayir'de bu kadarlık bir miktarın olduğu,

Suudi Arabistan'da 500 milyar dolar,

Hindistan'da önce 500 milyar denildi açıklanan ve sonra 1 trilyon dolara aşağı yukarı baliğ olan,

Diğer taraftan, gerek Irak'ta gerek Abu Dhabi'de 300 milyar dolar,

Polonya'da 40 milyar dolar ve dünyanın birçok ülkesinde yapılacak yatırımlarla önümüzdeki çok kısa bir süre içinde de dünyada trilyonlarca dolarlık iş olduğunu tekrar sizlerle beraber paylaşmak istiyorum.

Evet, biraz evvel ifade edildi, tek tek vizeleri kaldırıyoruz dedik. Vizelerin kaldırılması, Sayın Talu'nun bahsettiği birkaç arazi durum olur, bunlar olabilir. Bunlar her hâlükârda vize kaldırmazsak da o insanların o ülkeye gitmesini yine engellemek mümkün değildi, herhangi bir şekilde gidebilirdi veya bir inşaat firmasıyla gidip oradan başka firmalara da geçebilir. Bunları mutlaka bu tür konularda bizim Ticaret Müşavirliğimiz ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ve özellikle büyükelçiliklerle paylaştığımız zaman bu konuda tüm tedbirleri alırız. Ama bunların hepsi, özellikle Suriye, Libya, Lübnan, Pakistan, Arnavutluk, Katar, Ürdün ve bir kilometre taşı olan Rusya ile vizelerin kaldırılmış olması, bana göre son derece önemlidir. Gerçekten bu konuda

Hükümet olarak dünyanın tüm ülkeleriyle son derece yakın ilişkiler içinde ve bölgesinde bir barış ve huzur temsilcisi olarak yer aldığını özellikle ifade etmek istiyorum.

Ben bu çerçevede, bu toplantıyı düzenleyen bütün arkadaşlarıma, özellikle Dünya Gazetesini ve İNTEŞ'i tekrar tekrar tebrik etmek istiyorum. İnşallah bir sonraki yıl hayatta kalırsak, eğer hayatta olursak, bir sonraki yıl toplantıyı bu saatte değil de Sayın Başkan, böyle daha fazla suratların asık olmadığı, uyku halinde olunmadığı bir gündüz saatinde yapmanın ben daha verimli olacağı kanaatindeyim. Ancak şunu ifade edeyim ki sizlerin ben yirmi dört saat sektörün emrinde ve hizmetindeyim. Ne zaman istiyorsanız, ne zaman diyorsanız, gecenin –daha evvel de yaptığımız gibi- ikisinde, üçünde, sabahın beşinde her zaman sizlerle beraber olmak, sizlerin sorunlarıyla uğraşmak benim için bir görevdir. Bana verilmiş olan görev budur. Sektöre karşı içinden gelen biri olarak taşımış olduğum sorumluluk budur ve bu konuda bu toplantının Türk müteahhitlik sektörüne, önümüzdeki dönemde çok başarılı hizmetler, çok başarılı kazanımlar vermesini tekrar temenni ediyor, hepinizi sevgiyle, saygıyla selamlıyor, iyi akşamlar diliyorum.

BAŞKAN – Sayın Bakana biz de teşekkür ediyoruz ama, göndermiyoruz, bir dakika kalıyorsunuz...

Şükrü Bey, buyurun.

İNTEŞ BAŞKANI M. ŞÜKRÜ KOÇOĞLU – Sayın Bakanım, gitmeden ben önce size plaket vereceğim, sizden de konuşmacı arkadaşlarımıza plaket vermenizi rica edeceğim.

DEVLET BAKANI ZAFER ÇAĞLAYAN – O zaman önce ben vereyim, biraz daha hak etmiş olayım.

İNTEŞ BAŞKANI M. ŞÜKRÜ KOÇOĞLU – Olur, siz zaten hak ettiniz.

DEVLET BAKANI ZAFER ÇAĞLAYAN – Önce plaketleri ben vereyim, hiç olmazsa bir plaketi de hak etmiş olayım...

Osman Arolat...

İNTEŞ BAŞKANI M. ŞÜKRÜ KOÇOĞLU – İlhan Adiloğlu...

Ümit Özdemir...

Gönül Talu...

Hakan Güldağ...

Sayın Bakanım, çok teşekkür ediyorum...

-----○-----