

gündem

2011 / 01 KASIM



**61. Hükümet ile
Dünyaya, Ülkemize, İnşaat Sektörüne ve Geleceğe Bakış**

GENEL KURUL



*16 Nisan 2008 - 12 Nisan 2011 dönemi Yönetim Kurulumuza teşekkürlerimizle,
12 Nisan 2011'de seçilen Yeni Yönetim Kurulumuza başarı dileklerimizle..*

Türkiye Mütcahitler Birliği

TMB

gündem

Türkiye Mühendisler Birliği
Adına Sahibi
Haluk BÜYÜKBAŞ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Bülent ATAMER

Yayın Koordinatörü
Leyla ÖZHAN

Yayın Hazırlık Grubu
Hakan ERTUNÇ, Nihal HASKATAR,
Can CENGİZ

Yayın Yeri / İletişim
Türkiye Mühendisler Birliği Merkezi,
Ahmet Mithat Efendi Sokak 21,
Çankaya 06550 ANKARA
Tel : 0 312 440 81 22
Faks: 0 312 440 02 53
İnternet: www.tmb.org.tr
E-posta: tmb@tmb.org.tr

Grafik Tasarım
STB Tasarım Hizmetleri
Sedat Simavi Sokak 80/12
Çankaya 06540 ANKARA
Tel : 0 312 441 83 40
Faks: 0 312 442 54 98

Baskı
Koza Yayın Dağıtım San. ve Tic. A.Ş.
Cevat Dünder Caddesi 139 / B
Ostim Yenimahalle 06370 ANKARA
Tel : 0 312 385 91 91
Faks: 0 312 354 04 44

Dağıtım
Türkiye Mühendisler Birliği

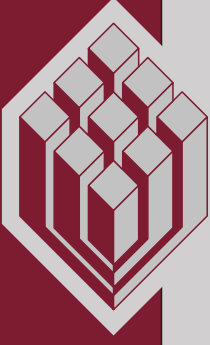
Basım Tarihi
11 / 2011

Basım Yeri
ANKARA

Türkiye Mühendisler Birliği tarafından
yılda bir yayınlanır.
Ulusal, süreli, ücretsiz dağıtılan
sektörel ve mesleki yayındır.
Tüm yayın hakları Türkiye
Mühendisler Birliği'ne ait olup
yazılar iktibas edilemez.
Yazılardaki ve söyleşilerdeki görüşler
sahiplerine aittir.

İÇİNDEKİLER

		BAŞKANIN SUNUŞU	2
TMB 30. OLAĞAN GENEL KURULU		TMB 30. OLAĞAN GENEL KURULU CUMHURBAŞKANI ABDULLAH GÜL'ÜN GENEL KURUL KONUŞMASI	4 6
61. HÜKÜMET İLE DÜNYAYA, ÜLKEMİZE, İNŞAAT SEKTÖRÜNE VE GELECEĞE BAKIŞ		DIŞ POLİTİKA AÇILIMLARIMIZ, YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK VE GELECEĞE BAKIŞ Ahmet DAVUTOĞLU	8
		ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞININ ÖNCELİKLERİ VE MEGA PROJELER Erdoğan BAYRAKTAR	12
		KAMU ÖZEL İŞBİRLİĞİ VE BÜYÜK ALTYAPI PROJELERİNİN FINANSMANINDAKİ YERİ Cevdet YILMAZ	16
		HES'LERDE VE SULAMA PROJELERİNDE YENİ POLİTİKALAR, YATIRIMLAR VE GELECEĞE BAKIŞ Veysel EROĞLU	20
		HER ŞEYİN BAŞI ULAŞIM Binali YILDIRIM	24
		EKONOMİDE GELECEĞE BAKIŞ VE İNŞAAT SEKTÖRÜ Cüven SAK	26
		ARAP BAHARININ ARDINDAN LİBYA NEREYE GİDİYOR? Bilgay DUMAN	30
		ARAP BAHARI VE DIŞ POLİTİKADA GELECEĞE BAKIŞ Nur BATUR	34
İNŞAATÇILARIN COĞRAFYASINDAN GELECEĞE BAKIŞ		İNŞAATÇILAR GELECEĞE NASIL BAKIYORLAR? "İnşaatçıların Coğrafyası Araştırması" Sözlü Tarih Kayıtlarından Alıntılar	36
KONULAR VE KONUKLAR		AŞIRI DÜŞÜK TEKLİFLER İÇİN ÇÖZÜM ALTERNATİFLERİ Oğuz ÇALIK	52
		POLİTİK RİSK SİGORTASI Levent NART	56
		BANKA TEMİNAT MEKTUPLARINA ALTERNATİF: KEFALET BONOLARI Aykut ÇAKIROĞLU	58
		İNŞAAT PROJELERİNİN YÖNETİMİ, VERİMLİLİK, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK Selçuk ALTEN	60
		PORTER'İN REKABET KAROSU ÇERÇEVESİNDE İNŞAAT-TAAHHÜT SEKTÖRÜ Tunç TAYANÇ	64
GÜNDEM TOPLANTILARI		ABD ANKARA BÜYÜKELÇİSİNİN KATILIMIYLA GÜNDEM YEMEĞİ	68
		TÜRK EXİMBANK GENEL MÜDÜRÜNÜN KATILIMIYLA GÜNDEM YEMEĞİ	69
		TMB'DEN KISA KISA	70
		BASINDA TMB	82



2011 dünyada, bölgemizde, ülkemizde, sektörümüzde ve Türkiye Müteahhitler Birliği'nde önemli olayların yaşandığı çok hareketli bir yıl oldu.

Ekonomide ve siyasette yaşananları birer kelimeyle özetleyerek yan yana getirdiğimizde tümünün nasıl olup da on aya sığabildiğine şaşırılmamak ve hem toplum hem de bireyler olarak değişimle başa çıkmaktaki kapasitemizle ve krizler karşısındaki yüksek bağlılığımızla gurur duymamak mümkün değil.

Son on aylık döneme kısaca göz attığımızda Kriz Kahini ROUBINI' nin "ikinci fırtına geliyor" uyarılarını, ABD ve Avrupa'da ekonomilerin yavaşlamasını ve derinleşen borç krizlerini, bazı Avrupa ülkelerinin ve ardından ABD'nin kredi notlarının düşürülmesini, 8.Ağustos'ta piyasalarda yaşanan depremi, Avrupa'dan yükselen "Euro batacak mı ?" feryatlarını, Yunanistan'daki mali krizin gittikçe büyümesini, Arap dünyasındaki kanlı baharı, müteahhitlerimizin Libya'dan büyük kayıplarla ancak umudu yitirmeden dönüşlerini, seçim öncesine

heyecan katan mega projeleri, Haziran'daki Genel Seçimin ardından kamu yönetiminin yeniden yapılandırılmasını, ekonominin ateşinin yükselmesini, cari açığın rekor düzeylere tırmanışını, yılın ilk yarısında ekonominin %10.2 inşaat sektörünün ise %13.9 büyümesini ve önümüzdeki yıl 60.yaşını kutlamaya hazırlanan Türkiye Müteahhitler Birliği'nin 30. Olağan Genel Kurulu'nu görüyoruz.

12 Nisan 2011 tarihli 30. Olağan Genel Kurulumuzu Sayın Cumhurbaşkanımızın, Ekonomi Bakanımız Sayın Zafer ÇAĞLAYAN'ın, Orman ve Su İşleri Bakanımız Sayın Veysel EROĞLU'nun, Kültür ve Turizm Bakanımız Sayın Ertuğrul GÜNAY'ın onurlandırmış olmaları sektörümüze verdikleri önemin göstergesi olarak bizleri çok mutlu etmekle kalmadı, TMB' nin kurumsal belleğindeki anılarımız arasında değerli bir yer aldı. Kendilerine bir kez daha içten teşekkürlerimizi sunuyoruz.

30. Genel Kurulumuzda yedi yıl başkanımız olarak Türkiye Müteahhitler Birliği'ne çok değerli hizmetlerde bulunmuş olan sevgili M. Erdal EREN, TMB Tüzüğü'nün ilgili maddesi doğrultusunda görevini devretti. Kendisine ve birlikte çalışmış olduğu önceki dönem yönetim kurulumuza bir kez daha gönül dolusu tebrik ve teşekkürler.

Yeni dönemde yönetim kurulumuz tarafından TMB başkanlığına seçilmiş olmak benim için büyük bir gurur ve mutluluk kaynağı oldu. Aynı zamanda Türkiye Müteahhitler Birliği gibi köklü, saygın ve geçmişi 60 yıllık muhteşem bir başarı öyküsünü yansıtan bir meslek kuruluşunun bugüne kadar

gerçekleştirmiş olduğu yüksek performansı sürdürmek ve üyelerimizden alacağımız güçle daha da yüksek düzeylere ulaştırmak sorumluluğunu yükledi. Yönetim kurulumuzla birlikte bu sorumluluğun gereklerini en iyi şekilde yerine getirmeye çalışacağız.

2011'deki olaylar zincirinin bizim için önemli olan bir halkası daha var. Bu halka, Üyeleri Türkiye'de ve dünyanın 91 ülkesinde binlerce görkemli yapı inşa etmiş ve dünyanın en önde gelen inşaat firmaları arasında ün kazanmış olan Türkiye Müteahhitler Birliği'nin 60. yaşını tamamlarken kendisi için modern ve çevre dostu bir Genel Merkez Binası inşa etmenin hazırlıklarını tamamlamış ve temel atma aşamasına gelmiş olmasıdır. TMB üyesi inşaat firmalarının kapasitesini, uluslararası arenadaki hızla yükselen başarı grafiğimizi ve Birliğin geçmişten bugüne tüm olanaklarını bu başarıyı daha yüksek düzeylere taşımak için seferber etmişliğini düşündüğümde kendi binamızı inşa etmenin TMB'nin kuruluşunun 60. yılında gündemimize girmiş olmasını gecikmişlik değil, gurur duyulacak bir sorumluluk göstergesi olarak değerlendirmek gerektiğini düşünüyorum.

2011'in ilk on ayının fotoğrafına kısaca göz attıktan sonra bugüne bakacak ve hem dünyada hem de ülkemizdeki konjonktürü siyasi ve ekonomik boyutları esas alarak üç kelimeyle özetleyecek olursak bu üç kelime: Kaygı, belirsizlik ve geleceğe ilişkin plan yapmanın güçlüğü olurdu. Bu nedenle TMB Gündem dergimizin bu sayısında ana teması "geleceğe bakış" olarak belirledik. Yine bu nedenle siyasetten, bürokrasiye, STK'lara, araştırma kuruluşlarına, medyaya ve üyelerimize uzanan bir çizgide sektörümüzün geleceğini görebilecek ve onu biçimlendirecek donanımlara sahip olan paydaşlarımızla el ele vermek istedik.

Sayın Cumhurbaşkanımızın Genel Kurulumuzdaki konuşmasını ve sektörümüzle ilgili Bakanlarımızın öngörülerini de yine bu yaklaşım içerisinde dergimize yansıtık.

Bu çerçevede 2011'de TMB tarafından gerçekleştirilmiş olan ve hem dünden bugüne hem de bugünden geleceğe ışık tutan 2 önemli yayınıma da değinmek isterim. Bunlardan birincisi: "İnşaat Sektörü Geleceğini Arıyor" konulu Arama Konferansımız sonucunda üretilen ve sektörümüzün 2023 vizyonunu ortaya koyan yayınımdı. İkincisi ise: Türk inşaatçıların yurtdışına nasıl adım attıklarının, uluslararası pazarlardaki deneyimlerinin ve iş yapma becerilerinin hangi etkenler altında nasıl bir değişim geçirdiğinin öyküsünün anlatıldığı "İnşaatçıların Coğrafyası - Türk İnşaat Sektörünün Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Serüveni" konulu kitabımızdır.

Dergimizde anılan araştırma kapsamında gerçekleştirilmiş olan sözlü tarih kayıtlarını gözden geçirerek derlediğimiz bir bölüm de yer alıyor. Bu bölümde "İnşaatçıların Coğrafyası" araştırmasına katılan üyelerimizin bugün ve geleceğe ilişkin saptama, öngörü ve tavsiyelerini bulacaksınız.

"TMB Gündem" in bu sayısında değerli görüşlerini bizlerle paylaşmış ve geleceği görmek arayışımıza katkı sağlamış olan herkese içten teşekkürlerimizi sunuyorum.

Saygılarımla.



Emin SAZAK
Başkan

TMB 30. OLAĞAN GENEL KURULU

Türkiye Mütcaahhitler Birliği'nin 30. Olağan Genel Kurulu 12 Nisan 2011 Salı günü T.C. Cumhurbasđanı Abdullah GÜL, Dış Ticaret'ten Sorumlu Devlet Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN, alışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Ömer DİNÇER, Bayındırlık Bakanı Mustafa DEMİR, Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul GÜNAY ve evre ve Orman Bakanı Veysel EROĞLU'nun katılımlarıyla Ankara'da gerçekleştirildi.

 dönemdir Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanlığını yürüten M. Erdal EREN'in görevini devrettiği Genel Kurulda, Başkanlığa Emin SAZAK seçildi.

TMB'nin 30. Olağan Genel Kurulu'nda yaptığı konuşmada Abdullah GÜL, Türkiye'yi değiştiren ana sektörün inşaat sektörü olduğunu vurgularken, Türk müteahhitlerin yurtdışında sergiledikleri başarılı performanstan gurur duyduklarını, yurtiçinde ise kaliteli inşaat yapımının birinci öncelik olması gerektiğini ifade etti. Türk müteahhitlerin büyük projeleri riskli coğrafyalarda gerçekleştirdiğini sözlerine ekleyen GL, TMB'nin hükümet ile işbirliği içerisinde bu riskleri karşılayabilecek bir sigorta sistemi geliştirmesi gerektiğine de dikkat çekti.

Başkan Emin Sazak Genel Kurul'da yaptığı konuşmada "Amacımız Türkiye Müteahhitler Birliği'nin 2023 vizyonu doğrultusunda en hızlı Şekilde yol almak, bunun için gerekli projeleri

hayata geçirmektir. 2023 vizyonumuz; TMB öncülüğünde yurtiçinde yapılanmasını tamamlamış, dünya taahhüt sektöründe ağırlığı olan ve bölgesinde lider Türk müteahhitliği markasını oluşturmaadır. Bunu başarmakla Türkiye'de yaşam kalitemizi de yükseltmektedir" dedi.

Yüksel İnşaat Yn Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Emin SAZAK, 2002 yılında Türkiye Müteahhitler Birliği Yönetim Kurulu yeliği'ne seçilmiş, 2004 yılından itibaren de TMB Başkan Vekilliği görevini üstlenmiştir.

Emin SAZAK, 2010 yılında gerçekleştirilen Avrupa Uluslararası Müteahhitler Birliği'nin (European International Contractors-EIC) Genel Kurulu'nda Türkiye Müteahhitler Birliği'ni temsilen Yönetim Kurulu yeliğine seçilmiş, bu görevi üstlenen ilk Türk müteahhidi olmuştur. Sazak, aynı zamanda DEİK Türk Katar İş Konseyi Başkanlığı görevini yürütmektedir.

TMB Yönetiminde İlk Kadın...

TMB'nin Emin SAZAK Başkanlığı'ndaki yeni yönetiminde birlik tarihinde ilk kez bir kadın ye yer aldı. Yönetim Kurulu'na seçilen Ayşen TELEMEDZ, sektörün köklü firmalarından Yaşar zkan İnşaat'ta İnşaat YK yeliği görevini yürütmektedir. TELEMEDZ, 1981 yılından beri inşaat sektöründe aktif olarak görev yapmaktadır.



Türkiye Müteahhitler Birliği'nin 30.Olağan Genel Kurulu'nda seçilen ve önümüzdeki üç yıllık dönemde görev yapacak olan TMB yönetimi:

Yönetim Kurulu Üyeleri

Emin SAZAK	Başkan	YÜKSEL İnşaat A.Ş.
Emre AYKAR	Başkan V.	YAPI MERKEZİ İnşaat ve Sanayi A.Ş.
Adnan ÇEBİ	Başkan V.	MAK-YOL İnşaat Sanayi Turizm ve Ticaret A.Ş.
Cengiz KÖKSAL	Başkan V.	EKO İnşaat ve Ticaret A.Ş.
Necati YAĞCI	Başkan V.	ZAFER Taahhüt İnşaat ve Ticaret A.Ş.
Edip YENİGÜN	Başkan V.	YENİGÜN İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Zeliha Aysen TELEMEZ	Muhasip Üye	YAŞAR ÖZKAN Mühendislik ve Müteahhitlik A.Ş.
Celal SEVER	Muhasip Üye V.	CESAŞ İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş.
İlhan ADILOĞLU	Üye	ESER Taahhüt ve Sanayi A.Ş.
Can AYNAGÖZ	Üye	MESA Mesken Sanayi A.Ş.
Tahsin BAĞCI	Üye	STFA İnşaat A.Ş.
Selim BORA	Üye	SUMMA Turizm Yatırımcılığı A.Ş.
Burak TALU	Üye	DOĞUŞ İnşaat ve Ticaret A.Ş.



Denetleme Kurulu

Emin Nazım USLUEL	USLUEL A.Ş.
İlhan İL	TEPE A.Ş.
Deha EMRAL	ÖZDEMİR A.Ş.

Yüksek Danışma Kurulu*

Ali KANTUR	Başkan	K&A A.Ş.
Yaşar ÖZKAN	Başk. V.	YAŞAR ÖZKAN A.Ş.
Mithat YENİGÜN	Başk. V.	YENİGÜN A.Ş.
Ersin ARIOĞLU		YAPI MERKEZİ A.Ş.
Mehmet AYDINER		AYDINER A.Ş.
Erhan BOYSANOĞLU		MESA A.Ş.
Cihan CANDEMİR		YÜKSEL A.Ş.
Attila DOĞAN		ATTILA DOĞAN A.Ş.
Bülent ERDOĞAN		NUROL A.Ş.
Erdal EREN **		GÖÇAY A.Ş.
Cahit İDİL		METAG A.Ş.
Engin İNANÇ		GAMA A.Ş.
Nihat ÖZDEMİR **		LİMAK A.Ş.
Ümit ÖZDEMİR		TEKFEN A.Ş.
Cemil ÖZGÜR		CEMİL ÖZGÜR A.Ş.
Bedri SEVER		METİŞ A.Ş.
Gönül TALU		DOĞUŞ A.Ş.
Kemal TANKAL		KUR A.Ş.
Necati ÜNAL		ÜNAL A.Ş.
İdris YAMANTÜRK **		GÜRİŞ A.Ş.
Ahmet YAVUZ		NUR A.Ş.

(*) Yüksek Danışma Kurulu Üyeleri, soyadına göre alfabetik olarak sıralanmıştır.

(**) Yüksek Danışma Kurulu Tabii Üyeleri



CUMHURBAŞKANI ABDULLAH GÜL'ÜN GENEL KURUL KONUŞMASI

Değerli bakanlar, değerli konuklar, inşaat sektörünün değerli mensupları; hepinize iyi sabahlar diliyorum, sevgi ve muhabbetlerimi sunuyorum.

Türkiye Müteahhitler Birliği'nin 30. Genel Kurulunda sizlerle beraber olmaktan gerçekten mutluluk duyuyorum. Çünkü Türk ekonomisinin çok temel direklerinden birisi sizsiniz. Aslında Türkiye'yi değiştiren ana sektör inşaat sektörü. Çevremize baktığımızda gördüğümüz güzellikler, altyapıdaki büyük değişiklikler, bütün bunlar sizin eliyle gerçekleşiyor. Gelişen, güzelleşen, mağrurlaşan Türkiye, inşaatçıların eliyle gerçekleşiyor şüphesiz ki. Bu bakımdan sizin başarılarınız ülkenin de başarısı olarak ortaya çıkıyor. İstatistiklere baktığımızda, ne zaman Türkiye çok hızlı büyüdüyse, bu büyümede Türkiye'nin gayri-safi hasılasının büyümesinden daha büyük bir büyümeyi inşaat sektörü gerçekleştirmiş. Küçülme olduğunda da gayri-safi hasıladan daha da çok küçülen bir inşaat sektörü ile karşılaşmışız. Rakamları vermeyeceğim, çünkü sizler bunların hep içinde yaşıyorsunuz. Biraz önce Sayın Başkan da, Sayın Bakan da bunları söylediler.

Birkaç konuya burada değinerek, görüşlerimi sizinle paylaşmak istedim. Biri Türkiye içerisinde yapılanlar. Türkiye içerisinde yapılanların iyi yapılması, kaliteli yapılması, sadece on, yirmi, otuz yıl değil, çok uzun süreli ayakta duracak, sağlam inşaatların yapılması Türkiye'nin aslında bir göstergesi olacaktır. Doğrusu şundan çok korkarım ve bunu görüyoruz. On sene önce yapılmış binaların çürümeye başlamasıyla, "yirmi, otuz sene sonra büyük yapılar, toplu konutlar acaba yıkılma aşamasına gelip temizlenecek ve tekrar mı yapılacak" sorularını birçok kişi soruyordu birbirine. O bakımdan artık Türkiye'nin yapılan işlerin kalitesine ve sürekliliğinin olmasına büyük önem vermesi gerekmektedir. Belki eskiden hızlı kentleşme, insanların süratli şekilde şehirlere girmesi, noksanlarımızı gidermek için büyük bir hücumun yapılması, kalite unsurunu ikinci sıraya itmiş olabilir. Ama şimdi artık muhakkak kalite unsurunu birinci öncelik olarak ortaya koymamız gerekiyor. Bununla ilgili de şüphesiz ki: Bayındırlık Bakanlığı'nın, diğer bütün ilgili Bakanlıklar ve kurumların gerekli tedbirleri alması gerekiyor. Hükümetin bu konuya çok tabii ki öncelik vermesi, elbirliği içerisinde kuralların bu faktörlere göre düzenlenmesi gerekiyor. İhale Kanunu hazırlanırken en ucuzu veren değil, en iyi nasıl yapılacak, o optimum noktayı iyi bulmak için gerekli kriterleri

artık geliştirmemiz gerekiyor. Unutmayalım ki: Avrupa Birliği ile tam üyelik müzakeresi yapan bir ülkeyiz ve yine unutmayalım ki, bu müzakere süreci içerisinde yapılan tek şey vardır, o da Avrupa Birliği kriterlerini, standartlarını her sektörde Türkiye'nin adapte etmesidir.

Sizinle paylaşacağım ikinci konu Türkiye dışındaki faaliyetleriniz. Gerek şimdi, gerek Dışişleri Bakanı olduğum dönemde gittiğim ülkelerde büyük projeleri gördüğümde, her zaman bundan mutluluk duymuşumdur. Öyle konuşmalar olur ki: Bitirdiğiniz büyük projelerin tepesine Türk Bayrağını diktiğinizde, bilmeyenler Türkiye'nin ayrı ayrı ofisleri zanneder bunları, bu çok konuşulur. Yabancı devlet adamlarıyla sizin yaptığınız otellerde, sizin yaptığınız büyük binalarda bir araya gelmemiz bizler için gerçekten çok güzel anılar olmuştur.

Burada dikkatinizi çekeceğim iki alan var: Birincisi, 80'e yakın ülkede büyük işler başarıyorsunuz. Neredeyse 200 Milyar Dolara yakın büyük işler üstleniniz. Başka ülkelerin müteahhitlerinden, özellikle de gelişmiş ülkelerin, Avrupa, Amerika müteahhitlerinden farkınız daha çok riskli bölgelerde çalışmanızdır. Onların gidemediği yerlere daha cesur bir şekilde gitmeniz ve oralarda çalışmanızdır. Afganistan'da inşaatların %95'ini siz yapıyorsanız, bu tek başına bir işarettir. Irak'ta ateş altında büyük işleri yaptıysanız, oradan çekilmediyseniz, hâlâ Libya'da bile aranızda çalışanlar varsa bu cesaretinizi ve risk alma yeteneğinizi göstermektedir. Amerikalı, Avrupalı firmalar bu cesareti gösterememekteler. Bu güzel bir şey tabii. Bir taraftan gururlandırıyor, ama dikkate almamız gereken bir nokta var, o da risk. Yani riskli yerlerde Türk müteahhitleri iş yapıyorlar, büyük projeleri oralarda gerçekleştiriyorlar. Bunlar büyük ölçüde siyasi riskler. Riski olmayan, yani savaş veya herhangi bir iç sarsıntı geçirme ihtimali olmayan başka ülkeler de hukukun üstünlüğünün gerçekleştirilmediği ülkeler. Yani hukuk ilkelerinin yerli, yabancı ayrımı yapılmadan, sadece haklı ve haksıza göre uygulandığı ülkeler değil. Dolayısıyla çok subjektif kararların alınabildiği ülkeler, bu da ayrı bir risk.

Bütün bunları düşünerek, birlik olarak hep beraber, hepiniz çok güçlüsünüz, ancak bu konuyla ilgili hükümetin de içinde olduğu ve bu riskleri karşılayabilecek bir sigortanın, bir tedbirin alınması gerekir. Unutmayalım ki: Hükümet de ileride "tamam burada bir risk var, bunu hemen ödeyelim" diyemeyebilir. Dolayısıyla bu konuda Türk



mühendislerin kafa yorması gerekir. İkinci bir nokta da şu: Hepinizle konuştuğumuzda banka mektuplarından çok şikâyet edersiniz. Kendi bankalarımızın mektuplarının kifayet etmediğini, ikinci bir büyük Avrupa, Amerikan Bankasıyla bunları sağlamlaştırmak zorunda kaldığınızı hep söylersiniz. Bu da maliyetleri yükseltir tabii ki. Bu konuda da yine hep beraber düşünüp yeni bir tedbir alınması gerekiyor. Aslında ben bu konuya, özellikle Ortadoğu'ya dönük, Türk ve Ortadoğuluların ortak büyük bir banka kurmaları yönünde bir çalışmayı teşvik ediyorum. Bunu ilgili değerli Bakanlarla da, sektörün buradaki veya özellikle Suudi Arabistan tarafı ile de konuşuyorum. Unutmayın ki sadece Suudi Arabistan'ın açıklanmış yatırım plânları 600 Milyar ABD Dolarıdır. Irak ve diğer Körfez ülkelerini de kattığınızda önümüzde orta vadede 1 Trilyon ABD Dolarlık büyük mühendislik potansiyeli, yatırım işleri vardır. Bu büyük hacimdeki iş potansiyeline de Türk mühendislerin ona göre hazırlanması gerekir. Vaktiyle bilerek veya bilmeyerek, (bilerek hiç kimse yapmaz, ama şartlar mecbur ettiği için) yaptığımız noksanlıklar maalesef birçok ülkede bizim bankalarımızın mektuplarını yeterli kılmamaktadır.

Açık söyleyeyim, bu konuyu aşmak için birçok ülkenin kralıyla, devlet başkanıyla yaptığımız konuşmalarda, maliye bakanlarını, merkez bankası başkanlarını çağırmışlardır, onlar eski tutulan notları, yapılanları, kayıtlarımızı önümüze koyduklarında, bankacılık sektörünün ne kadar muhafazakar olduğunu düşündüğümüzde, bu taleplerimizi karşılayamamışlardır. Onun için sizlerin, büyük kamu ve özel bankalarımızın, Bankalar Birliği'nin bu konuyla ilgili olarak bir araya gelmenizi, bu konunun çalışılmasını istedim. Büyük bir bankanın ortaya çıkması gerekir ki: Bu banka sizlerin arkasında rahat dursun. O bankadan alacağınız mektuplar, bütün Ortadoğu bölgesindeki taahhütlerinizde, projelerinizde yeterli olsun. Ümit ediyorum ki bunu gerçekleştireceğiz, bu konuda sektörün esas temsilcileri olarak sizlere de doğrusu çok fazla iş düşmekte. Devlet, özel sektör güç birliğiyle böyle bir model de gerçekleştirilebilir.

Üçüncü söyleyeceğim şey de şu: Sizler yurtdışında uzun süredir faaliyette olduğunuz için oraların bütün avantaj ve dezavantajlarını en iyi bilenlersiniz. Oralarla ilgili her türlü bilgi, en sağlam bilgiler sizin elinizde var. Dolayısıyla o ülkelerde nereye yatırım yapılacak, bunu en iyi bilenler yine sizlersiniz. İnşaatı bitirip çıkmamak lazım. Bulduğunuz, faaliyet gösterdiğiniz ülkelerin

bazıları kaynak açısından çok zengin ülkeler. Bunu sık sık tekrarlıyorum. Türkiye gibi büyük bir ülkenin, refahını ve ekonomik kalkınmasını sürekli gerçekleştirebilecek, muhafaza edebilecek yeterli doğal kaynakları Türkiye içinde yoksa Türkiye dışında garanti etmesi gerekir. Bu da ancak yatırımla olabilir.

Onun için mühendisler olarak, bulunduğunuz ülkelerin artılarını, eksilerini en iyi bilenler olarak, bulunduğunuz ülkelerde de ihtiyaç duyulan doğal kaynakları garanti edecek yatırımlara öncelik vermeniz gerektiğine inanıyorum. Enerjiyle ilgili 10 sene sonra eğer yatırım yapalım desek, dışarıda yatırım yapacak yer bulamayız. Çin'in, Hindistan'ın, Güney Kore gibi ülkelerin, büyük ekonomilerin, kendi kaynağı yetersiz olan büyük ekonomilerin dünyanın her köşesinde doğal kaynak taleplerini garanti altına alacak çeşitli faaliyetler içerisinde olduğunu herkes biliyor. Bu konuda mühendislerimizin öncü olabileceği kanaatindeyim, bu tür bir girişim ayrıca kendi faaliyetlerini çeşitlendirici, yatırım risklerini de tabii ki azaltıcı olacaktır.

Bu anlamda Endonezya (geçen hafta oradaydım) yeraltı ve yerüstü zenginliği olan bir ülke. 250 Milyon nüfusu olan bir ülke. Bir ucundan diğer ucu; Londra'dan Türkiye mesafesi kadar olan bir ülke. Ama 10 saat olmasına rağmen fazla bir ilgi yok Türkiye'den. Üstelik demokrasiye geçmiş, hukuku üstün tutan ve istikrarı sağlamış bir ülke. Yine Afrika'da aynı şekilde hiç tereddüt etmeden gidilecek yerler var. O açıdan bu üç konuyu bu fırsatla burada sizinle paylaşmak istedim. Çünkü sadece sizin değil, Türkiye'nin büyük konuları olarak görüyorum bunları.

Sizlere başarılar diliyorum. Her zaman gerek hükümet, gerek ben, gerek Türkiye'nin bütün yetkilileri, yurtdışındaki temsilcilerimiz, büyükelçilerimiz aslında sizin önünüzü açmak için ve sizin oradaki başarılarınızı gerçekleştirmek için katkı yapan kişilerdir. Bunun bilincindedirler. Türkiye böyle bir dönemi yaşamaktadır. Bunu hep beraber elbirliği içerisinde gerçekleştireceğiz. Tekrar hepinize başarılar diliyorum. Başkan Erdal Bey görevi yeni arkadaşına devredecek. Hem kendisine teşekkür ediyorum, hem yeni görev alacak olana başarılar diliyorum. Sağ olun.

Türk ekonomisinin çok temel direklerinden birisi sizsiniz. Aslında Türkiye'yi değiştiren ana sektör inşaat sektörü.

DIŞ POLİTİKA AÇILIMLARIMIZ, YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK VE GELECEĞE BAKIŞ

Prof. Dr. Ahmet DAVUTOĞLU

Dışişleri Bakanı

Bir ülkenin uluslararası ekonomik ve ticari faaliyetlerinin yoğunluğu ve içeriği, özellikle yaşamakta olduğumuz küreselleşme sürecinde o ülkenin dış politikasının başarı düzeyinde rol oynayan faktörlerin önde gelenleri arasında yer almaktadır. Ülkelerin uluslararası faaliyetleri karşılıklı bağımlılığı arttırarak, ülkelerin birbirleriyle ilişkilerinde daha hassas çıkar algılarıyla pozisyon almalarına yol açmaktadır. Aynı zamanda bu tür faaliyetler sonucunda meydana gelen maddi birikimlerle milli ekonomik gücün artması sonucu çıkarlar daha etkili gözetebilmektedir. Dış politikada artan sorunda sivil unsurlar ve özellikle iş dünyasının yürüttüğü ticari faaliyetler bu resim içerisinde yerini almaktadır. Müteahhitlik sektörümüz ülkemizin son yıllarda büyük bir hızla gelişen ekonomik gücüne ve dış ekonomik ilişkilerine katkıda bulunan sektörlerin başında gelmektedir.

Türkiye'nin son yıllarda giderek artan ekonomik gücü, köklü bir geçmişe sahip olan Türk diplomasinin komşuları nezdinde, bölgesinde ve dünyada saygın bir konuma sahip olmasına katkıda bulunmuştur. 74 milyona yakın genç ve dinamik nüfusumuz, kalifiye insan gücümüz, büyük iç pazarımız, rekabetçi endüstrimiz, yurtdışında milyarlarca dolarlık başarılı projeler üstlenen müteahhitlerimiz, sanayici ve ihracatçılarımız olmasaydı, dış politikamızın etkisi ve moral gücü de şüphesiz bugünkü düzeyinde olamazdı. Dolayısıyla, dış politikamızın saygınlığı ve etkinliğinin, dış dünyayla olan ekonomik ilişkilerimizin başarısıyla doğru orantılı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

İşte bu nedenledir ki, dış politikamızı karşılıklı refah ve kalkınma ekseninde şekillendiriyoruz. Sanayici ve yatırımcılarımızın dış pazarlardan ve yurt dışındaki projelerden olabildiğince daha fazla pay almalarını sağlamayı, yabancı girişimcileri ülkemizde üretim ve istihdam odaklı yatırım yapma konusunda daha fazla teşvik etmeyi, ihrac mallarımızın çeşitliliğini arttırmayı, ticaret hacmimizde dengesizlik bulunan ülkelere yönelik özel ihracat stratejileri geliştirmeyi en temel önceliklerimiz olarak görüyoruz.

Ülkemizin hızla büyüyen ekonomisinin ülkemizin dış politikalarını besleyen en önemli unsurlardan biri olduğundan hareketle, diplomasimiz dış ekonomik ilişkilerin yönetimi üzerinde önemle durmaktadır. Yakın ve komşu ülkeler başta olmak üzere dünyanın bir çok ülkesiyle Serbest Ticaret, Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması, Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşmaları başta olmak üzere ticarî, ekonomik ve teknik alandaki birçok anlaşma imzalayarak ekonomik ve ticarî ilişkilerimizin hukukî altyapısını tamamladık ve özel sektörümüzün önünün açılmasını sağladık.

Bugün geldiğimiz noktadan 10 yıl geriye doğru dönüp baktığımızda evvelce ihmal ettiğimiz bölge ve ülkelerle olan ilişkilerimizde ne denli büyük dönüşümler gerçekleştirdiğimiz görülecek, işadamlarımızın önünü açabilecek atılımlara öncelik vererek ne denli isabetli adımlar attığımız daha iyi anlaşılacaktır.

Örneğin, Sahra Güneyi Afrika ülkeleriyle dış ticaret hacmimiz bundan 10 yıl önce çok düşük



seviyelerdeydi. Bu kıtadaki Büyükelçiliklerimizin sayısı oldukça azdı. Çoğu ülkeyle aramızda uçak seferleri olmadığı gibi, ne Türk yatırımcısı Afrika pazarını yeterince tanır, ne de Afrika ülkeleri işadamlarımızın, yatırımcılarımızın, müteahhitlerimizin dış dünyadaki potansiyel ve başarılarından haberdar olurdu.

Türkiye, kıtaya olan ilgisinin meyvelerini zaman içinde almaya başlamıştır. 2005 yılında Afrika Birliği'nin olağan toplantılarına gözlemci olarak katılmaya başlayan Türkiye, BM Güvenlik Konseyi üyeliği seçimlerinde Afrika kıtasının neredeyse tamamına yakınının desteğini almayı başardı. Sahra Güneyi Afrika'yla dış ticaret hacmimiz bu dönemde neredeyse 10 kata yaklaşarak 2010 yılı sonunda 4,8 milyar ABD Doları düzeyine ulaştı. Afrika kıtasında açılan çok sayıda dış temsilciliğimiz sayesinde yatırımcılarımızın kıtaya olan ilgisinin doğru adreslere kanalize edilebilmesi ve somut kazanımlara dönüşmesi sağlandı.

Yine, 1998'den itibaren Latin Amerika kıtasında yeni dış temsilciliklerimizin faaliyete geçmesiyle yatırımcı ve işadamlarımızın bu kıtadaki ülkelere nüfuz etmelerini kolaylaştırdık.

Coğrafi ve kültürel yakınlığımız nedeniyle geleneksel olarak ilgi alanımıza giren Ortadoğu ve Körfez ülkelerine yönelik izlediğimiz politikaların da son derece olumlu sonuçları oldu. Son dönemde, ilişkilerin karşılıklı refah ve kalkınma ekseninde biçimlendirilmesine yönelik adımlar attık. Serbest ticaretin ve vizeden muaf

seyahatlerin yaygınlaştırılmasına yönelik karşılıklı olarak atılan adımlar sayesinde vatandaşlarımız ve işadamlarımızın bölge ülkelerini rahatlıkla ziyaret edebilmelerini ve iş bağlantıları kurabilmelerini sağladık. Türk ve yabancı işadamlarını engelsiz bir şekilde kucaklaştırmayı en önemli hedeflerimizden biri olarak belirledik. Vizelerin karşılıklı olarak kaldırılmasıyla birlikte yakın coğrafyamızdaki ülkelerle ekonomik ve ticarî ilişkilerimiz 10 yıl öncesine göre katlanarak gelişti.

74 milyona yakın genç ve dinamik nüfusumuz, kalifiye insan gücümüz, büyük iç pazarımız, rekabetçi endüstrimiz, yurtdışında milyarlarca dolarlık başarılı projeler üstlenen müteahhitlerimiz, sanayici ve ihracatçılarımız olmasaydı, dış politikamızın etkisi ve moral gücü de şüphesiz bugünkü düzeyinde olamazdı. Dolayısıyla, dış politikamızın saygınlığı ve etkinliğinin, dış dünyayla olan ekonomik ilişkilerimizin başarısıyla doğru orantılı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Diğer taraftan, AB'yle son 16 yıldır aramızda mevcut olan Gümrük Birliği sayesinde sanayicimizin kendine güveni ve rekabet gücü arttı. Gümrük Birliğinin ilk başladığı 1996'da Türkiye'nin Avrupa'ya ihracatı 11 milyar ABD Doları, ithalatı ise 24 milyar ABD Doları seviyesindeydi. Toplam 35 milyar dolarlık ticaret hacmimizde AB ülkelerine yaptığımız ihracat ithalatın sadece % 40'ını karşılamaktaydı.

Ülkemizin ekonomik gücünün gelişmesine katkısı sonucu dış politika etkinliğinde de oynadığı rol dikkate alındığında, müteahhitlik sektörümüzün faaliyet gösterdiği bilhassa yabancı ülkelerdeki takdire şayan performansının yanı sıra, o ülkelerin sosyopolitik yapısını da iyi analiz ederek tanınması ve bu ülkelerin geleceğine ilişkin zamanlı projeksiyonlarda bulunabilme kapasitesini taşıması da sektörümüzün uluslararası başarılarına hiç şüphesiz katkıda bulunacaktır.

2011 yılının ilk altı ayında AB'ye 31,6 milyar dolarlık ihracat yaparken, AB'den 46,7 milyar ABD Dolarlık ithalat yapmaktayız. Görüldüğü gibi, evvelce iddia edildiği üzere ticaretimizde makas aleyhimize açılmamış, bilakis Türkiye Avrupa'ya sanayi ürünü ihraç eder duruma gelmiştir.

Eskiden fındık, narenciye, tütün gibi tarım ürünleri ihracatımızda önemli yer tutarken, bugün ihracatımızın %90'ına yakınına sanayi ürünlerinin oluşturması, ülkemizin endüstrileşme açısından kat ettiği büyük mesafeyi açıkça ortaya koymaktadır.

Ülkemiz ekonomik gelişme bakımından son on yılda önemli aşamalardan geçmiştir. Dış

ticaretimizdeki artışın yanı sıra, enflasyon rakamları üç haneli değerlerden tek haneli değerlere inmiş, Lira'dan altı sıfır atılmıştır. Ülkemiz ekonomik ve ticari alanda gösterdiği başarılarla dünyanın 16. büyük ekonomisi hâline gelmiştir.

Nitekim, dış politikamız da bu ekonomik gelişmelere zamanlıca tepki vermesini bilmiş, dünyanın en ücra yerlerinde dahi açılan Büyükelçiliklerimiz temsil gücümüzü yükseltmiştir.

Ülkemiz son on yıldır dünyanın önemli çekim merkezlerinden biri haline gelmiş bulunmaktadır. Artık Türkiye, AB'yle tam üyelik müzakerelerine başlamış, dünyanın önemli enerji terminallerinden biri hâline gelmiş, OECD üyeleri arasında en hızlı büyüyen ikinci ülke konumuna ulaşmış, dünyanın en büyük müteahhitlik firmaları sıralamasında Çin'in ardından ikinci sıraya yerleşmiş bir ülke konumundadır.

Hiç şüphesiz Türk müteahhitlik sektörü, yurt dışına yatırımlarımızda öncü bir rol oynamış ve oynamaktadır. Bugün itibariyle Türk müteahhitlik sektörü, Balkanlardan Orta Asya'ya, Rusya'dan Ortadoğu ve Afrika'ya kadar 5 kıtada, 90 ülkede 200 milyar ABD Dolarını aşan bir iş hacmine erişmiştir. Yine Türkiye, dünyanın en büyük 225 müteahhitlik şirketi içinde 31 firmasıyla dünyada Çin'in ardından 2. sırada bulunmaktadır.

Ülkemizin ekonomik gücünün gelişmesine katkısı sonucu dış politika etkinliğinde de oynadığı rol dikkate alındığında, müteahhitlik sektörümüzün faaliyet gösterdiği bilhassa yabancı ülkelerdeki takdire şayan performansının yanı sıra, o ülkelerin sosyopolitik yapısını da iyi analiz ederek tanınması ve bu ülkelerin geleceğine ilişkin zamanlı projeksiyonlarda bulunabilme kapasitesini taşıması da sektörümüzün uluslar arası başarılarına hiç şüphesiz katkıda bulunacaktır. Nitekim, müteahhitlik sektörümüzün geleneksel olarak faaliyet gösterdiği yakın çevremizde ahiren meydana gelen ve bu ülkelerin geleceğini şekillendirecek gelişmelerin sektörümüz için ne denli önem taşıdığı aşikardır.

Türkiye, 1999'da kurulan ve dünya ekonomilerinin "Süper Lig"i olarak tanımlayabileceğimiz G-20'ye üye olmuştur. Bugün dünya ekonomisinin en önemli aktörlerinin en üst düzeyde temsil edildikleri tek forum olan G-20'ye üyeliğimiz, uluslararası ekonomik ve malî sorunların çözümünde ülkemize söz hakkı sağlamakta, etkinliğimizi ve profilimizi güçlendirmektedir. Bu sayede, bir taraftan dünyanın tüm bölgeleriyle ekonomik ilişkilerimizi geliştirmeye, diğer yandan da küresel ekonomik sistemin yeniden yapılandırılmasına katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Bunun da ötesinde önalıcı dış politikamızın doğal bir yansıması olarak, G-20 toplantılarına sadece kendi gündemimizi taşıyor, küresel ölçekte sesini duyurmakta güçlük çeken birçok ülkenin sesi olmaya da özen gösteriyoruz.

Özetle, ekonomisinin ve sanayisinin güçlenmesiyle birlikte Türkiye, 2000'li yıllara kadar sahip olduğu "reaktif", aşırı ihtiyatlı ve gelişmelere göre tepki veren bir ülke olmaktan çıkmış, "proaktif", atak ve girişimci bir profil çizmeye başlamıştır. Dünyada da yeni, güçlü, modern, etkin ve saygın bir Türkiye algısı yerleşmeye başlamıştır.



Bugün nasıl 1990'lar seviyesinin çok ötesine gelmeyi başarılabildiysek, Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100. yıldönümünü kutlayacağımız 2023 yılında da bugünkü seviyemizin çok daha üstünde olacağız. Bundan 13 yıl sonra, dış ticaret hacmi 1 trilyon ABD Dolarının üzerine çıkmış, 500 milyar ABD Dolarlık bir ihracat rakamına erişmiş, dünya ticaretindeki payını %1,6 düzeyine yükseltmiş, 2 trilyon doların üzerinde bir millî geliri olan, kişi başına düşen milli geliri 25 bin ABD Dolarına yaklaşmış, küresel düzeyde en az 10 marka yaratabilmiş, elektrik tüketiminin en az üçte birini yenilenebilir kaynaklardan karşılayabilen, yılda 50 milyon yabancı turist ağırlayabilen, her alanda AB standartlarına erişmiş bir Türkiye görmek hiç birimizi şaşırtmamalıdır. Bu konuda ülkemizin gücüne ve potansiyeline güveniyoruz.

Özetle, ekonomisinin ve sanayisinin güçlenmesiyle birlikte Türkiye, 2000'li yıllara kadar sahip olduğu "reaktif", aşırı ihtiyatlı ve gelişmelere göre tepki veren bir ülke olmaktan çıkmış, "proaktif", atak ve girişimci bir profil çizmeye başlamıştır. Dünyada da yeni, güçlü, modern, etkin ve saygın bir Türkiye algısı yerleşmeye başlamıştır.

Diplomasi ve dış politikanın ve buna bağlı olarak dış ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinde bugünkü dünya şartlarında sadece devlet adamları ve diplomatlara değil, işadamları ve özel sektör temsilcilerine de görevler düşmektedir. Dış ekonomik ilişkilerimizin bugünkü boyuta gelmesinde yurtdışı müteahhitlik sektörümüzün katkıları herkes tarafından bilinmekte ve takdir edilmektedir. Müteahhitlerimizin bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da ülkemizin küresel düzeyde kaydedeceği ekonomik başarılarla önemli katkı sağlayacağına inanıyor, çalışmalarınızda başarılar diliyorum.

ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞININ ÖNCELİKLERİ VE MEGA PROJELER

Erdoğan BAYRAKTAR

Çevre ve Şehircilik Bakanı

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, yeni ve daha icracı bir yapı ile etkin bir şekilde hizmet sunmayı hedefleyerek, çevre ve şehircilik konularını daha geniş bir şekilde ele almak suretiyle uygulama birliği sağlayacak şekilde 644 sayılı KHK ile kurulmuş ve faaliyete başlamıştır. Bakanlık, fiziksel planlama ve yapılaşma konusundaki düzenlemeleri ve standartları geliştirecek, Kalkınma Bakanlığıyla birlikte kalkınma politikalarına uygun ulusal ve bölgesel nitelikli **mekânsal gelişme stratejileri** hazırlayacaktır. Çevreye ilişkin düzenlemeler, işlemler ve denetimler de Bakanlığımız tarafından planlara uyumlu şekilde yürütülecek ve bu sayede, koruma-kullanma dengesi de en iyi şekilde gözetilecektir.

Bu kapsamda temel hedef;

Şehirlerimizi sosyal, kültürel, teknik ve ekonomik boyutlarıyla bir bütün olarak değerlendirerek; planlama, konut, altyapı, ulaşım gibi sektörler bakımından daha üst standartlara çıkarmaktır.

Kentlere yönelik olarak;

- Gecekondu bölgelerini ıslah etmek için kentsel dönüşüm projeleri hazırlamak,
- Kentsel dönüşümle eskimiş ve afete duyarlı yapı stokumuzu planlı, kapsamlı ve ekonomik şekilde dönüştürmek,
- Önümüzdeki dönemde kontrollü kentleşmeyi teşvik etmek,
- Kentleşmeyi desteklemek,
- Şehirlerimizi kendi finansman dinamikleriyle yeniden inşa etmek,
- Kentsel estetiği, kaliteyi, kültürel değerleri ve çevresel duyarlılığı üst seviyeye çıkarmak öncelikli hedeflerimizdendir.

Ülkemizde kentsel yerleşmelerin mekânsal yaşam kalitelerinin artırılmasını, ekonomik ve toplumsal yapının güçlenmesini, mekansal planlama sisteminin yeniden yapılandırılmasını sağlamak amacıyla hazırlanan ve ulusal düzeyde bir strateji dokümanı olan **Kentsel Gelişme Stratejisi ve Eylem Planını (KENTGES)** yürütmek, koordine etmek ve uygulanmasını izlemek, uygulanmasına yönelik gerekli modelleri ortaya koymak, eylemlerden sorumlu kurumlarla ve yerel yönetimlerle her türlü işbirliğini geliştirmek, eylemlerin hayata geçirilmesine yönelik proje geliştirmek, geliştirilenlere destek olmak Bakanlığımızın öncelikli çalışmalarındandır.

Bu kapsamda, kentlere yönelik sağlıklı öngörülerde bulunabilmek amacıyla mekânsal strateji planlarını ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapmak suretiyle hazırlamak ve mahalli idarelerin plan kararlarının bu stratejilere uygunluğunu denetlemek Bakanlığımızın öncelikli görevleri arasındadır. Bu sayede, kalkınma politikalarına uygun olarak ulusal ve bölgesel nitelikli mekânsal gelişme stratejileri hazırlanacak, kentlerimiz bu stratejiler doğrultusunda daha kapsamlı ve vizyonlu bir şekilde gelişme sağlayacaktır.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin 2nci maddesinin (ğ) bendi uyarınca "Gecekondu, kıyı alanları ve tesisleri ile niteliğinin bozulması nedeniyle orman ve mera dışına çıkarılan alanlar dâhil kentsel ve kırsal alan ve yerleşmelerde yapılacak iyileştirme, yenileme ve dönüşüm uygulamalarında idarelerce



uyulacak usul ve esasları belirlemek, **Bakanlar Kurulunca belirlenen bu nitelikteki uygulamalar ile finans merkezleri ve benzeri özel proje alanları ve özel yapım gerektiren yapılaşmalar** ile 2985 sayılı Toplu Konut Kanunu ve 775 sayılı Gecekondu Kanunu uyarınca Toplu Konut İdaresi Başkanlığı tarafından yapılan uygulamalara ilişkin her tür ve ölçekte etüt, harita, plan, parselasyon planı ve yapı projelerini yapmak, yaptırmak, onaylamak, kamulaştırma, ruhsat ve yapım işlerini gerçekleştirmek, yapı kullanma izinlerini vermek ve bu alanlarda kat mülkiyetinin kurulmasını sağlamak” görevi Bakanlığımıza verilmiştir.

Bakanlığımıza verilen görev ve yetkiler kapsamında; doğal afetlere hazırlıklı, risk azaltımına yönelik, yaşanabilir sürdürülebilir bir şehirleşme ile marka kentler yaratılmasına yönelik projeler yürütülecektir. Bu kapsamda öncelikle afet riskli bölgeler ile ve çarpık yapılaşmanın ve gecekondulaşmanın olduğu bölgelerde kentsel dönüşüm projeleri ile marka kentler oluşturulmasına yönelik olarak hazırlanacak büyük projeler en önemli önceliklerimiz arasındadır.

Bu çerçevede, öncelikle; Yüksek Planlama Kurulu kararı alınarak kabul edilen ve 02.10.2009 tarih ve 27364 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan “İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Stratejisi ve Eylem Planı”na ilişkin işlemler Bakanlığımızca yürütülmeye başlanmıştır. Bu proje ile, İstanbul'un öncelikle bölgesel, nihai olarak da küresel bir finans merkezi olması hedeflenmekte olup bu hedefe

yönelik süreçte Bakanlığımız yönlendirici ve uygulayıcı bir rol oynayacaktır.

Anılan projenin, marka kentler yaratılması için örnek uygulama olabilecek nitelikte olduğu ve sürdürülebilir kentleşme ve yaşanabilir mekanlar oluşturulması açısından da önemli bir uygulama olacağı açık olup bu ve benzeri büyük projelerin kentlerimizin ekonomisine, planlı, düzenli ve modern gelişimine katkısı büyük olacaktır.

İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi ve benzer nitelikteki büyük projelere ilişkin olarak Bakanlığımızca önümüzdeki dönemde de uygulamalar hızla devam edecek olup 644 sayılı KHK kapsamında, öncelikle 61. Hükümet Programında belirtilen projeler olmak üzere kentlerimizin marka kent olmasına yönelik tüm projelere ilişkin iş ve işlemler tarafımızca yürütülecektir.

Bakanlığımıza verilen görev ve yetkiler kapsamında; doğal afetlere hazırlıklı, risk azaltımına yönelik, yaşanabilir sürdürülebilir bir şehirleşme ile marka kentler yaratılmasına yönelik projeler yürütülecektir.

Doğal afetlere hazırlık ve risk azaltımına yönelik olarak İstanbul'dan başlayarak büyük ölçekli deprem ve kentsel dönüşüm projeleri de tarafımızdan icra edilecektir.



Bakanlığımızın, 04.11.2010 tarih ve 27749 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Bütünleşik Kentsel Gelişme Stratejisi ve Eylem Planı-KENTGES" ile üstlenmiş olduğu sorumlulukların önemli bir bileşeni de ülkemizde yerleşim alanlarında yaşam çevresi kalitesinin yükseltilmesinin sağlanması ve bu hedefe giden yolda ülkemiz planlama düzeninin her türlü doğal (jeolojik vb) ve teknolojik tehlike ve risk unsuruna karşı duyarlılığının artırılmasıdır. Bu hususta, "**Risk Yönetimi**", "**Sakinim Planı**" gibi kavramlar Bakanlığımız görev tanımları içerisine dahil edilmiş olup, diğer yandan Bakanlığımız her tür ve ölçekte gerçekleştirilecek plana esas jeolojik-jeoteknik etüt raporlarının onaylanmasından sorumlu bir kuruma dönüşmüştür.

Bütünleşik Kıyı Alanları Planlama Projeleri ile ülkemiz kıyıları yeni bir yaklaşım ve model çerçevesinde planlanmakta olup, kıyı alanları, sadece kıyı ve sahil şeridinden oluşan bir mekân değil, bir bölge olarak ele alınarak bölge planlama anlayışı bu çalışmalarda esas alınmaktadır. Bu konu, ülkemiz kıyı alanlarının, sürdürülebilir bir yaklaşımla, koruma kullanma dengesi gözetilerek kullanımı için büyük bir öneme sahiptir.

Ayrıca, Bakanlığımızca İmar Kanunu'nun 9. Maddesi kapsamında yürütülen planlama iş ve işlemleri sürdürülmekte olup, 644 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile 3194 sayılı İmar Kanunu'nun 9. maddesi kapsamında

Bakanlığımız, gerekli görülen hallerde; kamu yapılarına ilişkin imar planı ve değişikliklerini, enerji tesisleriyle ilgili alt yapı, üst yapı ve iletim hatlarına ilişkin imar planı ve değişikliklerini ve birden fazla belediyeyi ilgilendiren metropoliten imar planlarının veya içerisinden veya civarından demiryolu veya karayolu geçen, hava meydanı bulunan veya havayolu veya denizyolu bağlantısı bulunan yerlerdeki imar ve yerleşme planlarının tamamını veya bir kısmına ilişkin planları yapmaya, yaptırmaya, değiştirmeye ve re'sen onaylamaya yetkilidir.

Kıyı ve dolgu alanları ile bu alanların fonksiyonel ve fiziksel olarak devamı niteliğindeki geri sahalarına ilişkin her tür ve ölçekteki etüt ve planları yapmak, yaptırmak ve re'sen onaylamak, **Bütünleşik Kıyı Alanları Yönetimi ve Planlaması** çalışmalarını yapmak, Bakanlığımız görev, yetki ve sorumlulukları kapsamında kalmaktadır. Ayrıca, Bütünleşik Kıyı Alanları Planlama Projeleri ile ülkemiz kıyıları yeni bir yaklaşım ve model çerçevesinde planlanmakta olup, kıyı alanları, sadece kıyı ve sahil şeridinden oluşan bir mekân değil, bir bölge olarak ele alınarak bölge planlama anlayışı bu çalışmalarda esas alınmaktadır. Bu konu, ülkemiz kıyı alanlarının, sürdürülebilir bir yaklaşımla, koruma kullanma dengesi gözetilerek kullanımı için büyük bir öneme sahiptir. Bütünleşik Kıyı Alanı Planlarını tüm ülke kıyılarında uygulanır hale getirmiş olmak, kamu yatırımlarının en hızlı biçimde hayata geçirilmesine yönelik olarak planlama iş ve işlemlerinde gerekli iyileştirmeleri gerçekleştirmiş olmak, Ulusal Kıyı Stratejisinin şekillendirilmesi bağlamında Bakanlığımız çalışmaları açısından büyük önem taşımaktadır.

Bu çerçevede, Bakanlığımızca daha önceki yıllarda tamamlanan **İzmit Körfezi (Kocaeli-Yalova) ile İskenderun Körfezi (Hatay-Adana-Mersin) Bütünleşik Kıyı Alanı Planlama Projeleri** ve uygulanmasına yönelik planlama çalışmaları tamamlanarak onaylanmıştır. **Samsun İli ve Antalya İllerine ilişkin Bütünleşik Kıyı Alanı Planlama Projeleri** tamamlanmış olup, bu illere ilişkin Bütünleşik Kıyı Alanı Planlama Projeleri ise bir strateji belgesi olarak onaylanmıştır. Sinop iline ilişkin Bütünleşik Kıyı Alanı Planlama Projeleri tamamlanmış olup, strateji belgesine dönüştürülme çalışmaları devam etmektedir. **İzmir ve Rize-Artvin**

Bütünleşik Kıyı Alanı Planlama Projelerinin ise çalışmaları devam etmekte olup 2011 yılı sonu itibarıyla tamamlanması hedeflenmiştir.

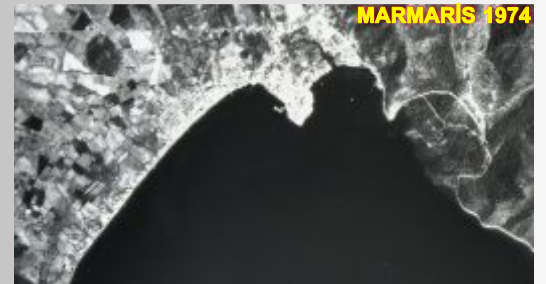
Bakanlığımız ülkemizde yaklaşık 20 milyon nüfusun kırsal yerleşme alanı olarak tanımlanan alanlarda yaşamasını dikkate alarak, bu alanlarda sağlıklı, yaşanabilir, sürdürülebilir mekânlar yaratılması ve rekabetçi iş ortamları ortaya çıkabilmesi amacıyla, kırsal mekânsal politikaların kentlerden farklı olarak ele alınması gerektiğinin bilinci içinde, kırsal alanlara ilişkin çalışmalarına devam etmektedir.

Bakanlığımızca, yapılaşmanın afete duyarlı, fen ve sağlık koşullarına uygun oluşumunun desteklenmesi ve kırsal alanlarda yaşam kalitesinin artırılması amacıyla kırsal yerleşimlerde yaşayan vatandaşlara ücretsiz proje temini sağlanabilmesi için **“Kırsal Alanlarda Yöresel Doku ve Mimari Özelliklerin Belirlenmesi ve Yaygınlaştırılması Projesi”** başlatılarak, Üniversitelerle işbirliği içerisinde Kayseri ve Balıkesir illerine ait projeler tamamlanmıştır. Proje çıktıları benzer projelere rehberlik etmesi amacıyla illerle ve ilgili kurum ve kuruluşlarla paylaşılmış olup, Balıkesir, K.Maraş, Erzincan, Amasya ve Trabzon'da çalışmalara başlanılmıştır. Diğer illerimize ait çalışmalara da hazırlanan program dahilinde devam edilecektir.

Kırsal alan planlamasına ilişkin ilke ve standartların belirlenmesi, yöntem ve metotların ortaya konulması ve geliştirilmesi için de **TÜBİTAK tarafından desteklenen “Koruma Odaklı Kırsal Alan Planlaması: Bir Model Önerisi Projesi”** devam etmekte olup projenin 2013 yılında bitirilmesi planlanmaktadır.

Sonuç olarak Bakanlığımızın temel hedefi, yukarıda açıklanan öncelikler ve hedefler doğrultusunda, kentlerimizin yaşam kalitesinin yükseltilmesi, koruma-kullanma dengesi gözetilecek şekilde kentlerimizin potansiyellerinin ortaya çıkarılarak marka kent statüsüne ulaşacak kent mevcudiyetimizin artırılması ve aynı zamanda çevrenin, sürdürülebilir çevre ve sürdürülebilir kalkınma ilkeleri doğrultusunda korunmasını sağlamaktır.

KIYILARIMIZ NASIL DEĞİŞTİ?



Kaynak : KULELİ, T., ERDEM, M., GÜÇLÜ, K., ERKOL, L., (2008) Muğla İli kıyılarında turizm kaynaklı kıyı değişimlerinin uzaktan algılama ve coğrafik bilgi sistemi teknikleri kullanarak değerlendirilmesi. Türkiye'nin Kıyı ve Deniz Alanları VII. Ulusal Konferansı Bildiriler Kitabı, 27-30 Mayıs 2008, Ankara. Kıyı Alanları web sitesi (www.tuncaykuleli.net/kiyi/)

KAMU ÖZEL İŞBİRLİĞİ VE BÜYÜK ALTYAPI PROJELERİNİN FİNANSMANINDAKİ YERİ

Dr. Cevdet YILMAZ

Kalkınma Bakanı

Bir ülkede gelişmiş bir altyapının bulunması o ülkenin sürdürülebilir bir biçimde ekonomik kalkınmasında çok önemli bir yer tutmaktadır. Nitekim yapılan akademik çalışmalarda da altyapı yatırımlarının ülkelerin ekonomik büyümelerine önemli katkılar sağladığı kanıtlanmıştır. Ayrıca yeterli düzeyde altyapı hizmetlerinin sunulabilmesi diğer alanlardaki özel sektör yatırımları için de öncelikli olarak gözetilen koşullar arasında yer almaktadır. Bu hususlar pek çok devlet tarafından kabul edilmiş ve altyapı geliştirme projeleri devletlerin yatırım bütçelerinde öncelikli alanlar olarak öne çıkmıştır. Yine bu kapsamda, hemen hemen tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde önemli altyapı proje stokları oluşmuştur.

Ancak ekonomik büyüme, artan nüfus ve ticaret ile gelişen sosyal ve kültürel unsurlar, ülkelerin altyapı ihtiyacını her geçen gün artırmakta ve hatta çoğu zaman bu ihtiyaç ile sağlanan hizmetler arasında ciddi açıklar oluşturmaktadır. Nitekim Dünya Bankası tarafından yapılan bir araştırma, günümüzde 1.5 milyar insanın elektrik olmadan yaşadığını, 1 milyar insanın içilebilir suya erişiminin olmadığını, 3 milyar insanın düzenli temizlik imkânlarının bulunmadığını ve yaklaşık 1 milyar insanın da ulaşım ağlarından en az 2 km uzak olduğunu ortaya koymuştur. Ortaya çıkan bu durum, yine aynı çalışmaya göre, gelişmekte olan ülkelerde yıllık 1-1.5 trilyon ABD Doları mertebesinde bir altyapı yatırımı yapma ihtiyacını beraberinde getirmektedir. Yatırımlara ayrılan kamu kaynaklarının sınırlı oluşu ve altyapı projelerin genel olarak yüksek maliyetli ve büyük ölçekli yapısı, devletlerin söz konusu projelerin finansmanında dar boğazlar yaşamasına neden olmaktadır. Özellikle 1980'li yıllardan sonra gerek gelişmiş, gerekse gelişmekte olan ülkeler

altyapı projeleri finansmanında kamu kaynakları (bütçe, dış kredi vb.) yanında başka finansman kaynakları arayışına girmişlerdir.

Diğer taraftan, yine aynı dönemde yükselişe geçen ekonomi politikaları ile kamu altyapı yatırımları ve hizmetlerinde "ticarileşme" eğilimi hızlanmıştır. Bu dönemde kamu iktisadi kuruluşlarında gözlemlenen verimlilik ve rekabete ilişkin sorunlar, serbest piyasa politikalarına yönelimi hızlandırmıştır. Böylece finansman sıkıntısının yanı sıra özel sektörün işletme becerileri ve dinamizminden de yararlanma fikri öne çıkmıştır. Serbest piyasa mantığının öne çıkması ile birlikte deregülasyon ve özelleştirme, ülkelerin ekonomi politikalarının temel belirleyici unsurları olmuştur.

Bütün bu gelişmeler ise, kamunun sağlamlaştırmakla yükümlü olduğu altyapı hizmetlerine dair projelerde özel sektörün katılımı temelinde yeni finansman ve yönetim tekniklerinin ortaya çıkmasına vesile olmuştur. "*Yatırım ve hizmetlerin, projeye yönelik maliyet, risk ve getirilerinin, kamu ve özel sektör arasında paylaşılması yoluyla gerçekleştirilmesini*" ifade eden bu uygulamalar Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) olarak adlandırılmaktadır. Kamu özel işbirliğini, klasik yöntemlerden ayıran en önemli özellik, özel sektör ile işbirliğinin sadece inşaat aşamasında değil işletme aşamasında da devam etmesi ve özel sektörün becerileri çerçevesinde inşaat ve işletme sinerjisinin oluşturulmasıdır.

Türkiye'de altyapıya yönelik kamu yatırımları önemli bir yer tutmakta ve bu yatırımların sosyal çıktıları hassasiyetle takip edilmektedir. 1980'li yıllarda benimsenen özel sektör ağırlıklı kalkınma modelinin bir sonucu olarak sanayi alanındaki kamu yatırımları giderek azalmış ve altyapıya



yönelik yatırımlar merkezi yatırım bütçesinde ön plana çıkmıştır. Bu kapsamda son yıllarda özellikle büyük ölçekli olarak nitelendirilebilecek ulaştırma, sulama ve enerji sektörlerindeki altyapı projeleri, kamu yatırımlarının büyük bölümünü oluşturur duruma gelmiştir.

Bununla beraber 2001 sonrası hızlı büyüme sürecine giren ülkemizin 2023 yılı hedefleri arasında dünyanın ilk 10 büyük ekonomisi içerisine girmek ve toplam ihracatını 500 milyar ABD Dolarına çıkarmak bulunmaktadır. Ayrıca 2011 sonu itibarıyla 74 milyon olan nüfusumuzun, 2023 yılında %14 oranında artarak 84 milyona ulaşacağı tahmin edilmektedir. Artan ihtiyacı karşılayabilmek ve belirtilen hedeflere ulaşabilmek için pek çok yeni altyapı yatırımına ihtiyaç duyulacağı aşikârdır. Artan altyapı yatırım ihtiyacını karşılamak için kamu kaynaklarının yanında başta kamu özel işbirliği modelleri olmak üzere alternatif finansman modellerinden de faydalanılması planlanmıştır. Nitekim özel sektör imkân ve becerilerinin büyük altyapı projelerine teşvik edilmesi hususu ülkemizin çeşitli politika dokümanlarında da yer almıştır. 9. Kalkınma Planı (2007-2013)'nda "Büyük ulaştırma projelerinin yapım ve işletiminde finansman ihtiyacına cevap vermek ve özel sektörün verimli işletme yapısından yararlanmak üzere kamu özel sektör işbirliği modelinin uygulanmasına öncelik verilecektir." ifadesi yer alırken Kalkınma Planının uygulama araçları arasında yer alan Orta Vadeli Programlar ve Yıllık Programlarda da bu politikanın ulaştırma sektörü dışındaki diğer sektörlerle yaygınlaştırılacağı belirtilmiştir.

Türkiye'nin altyapı alanındaki 2023 yılı perspektifinde bazı uzun vadeli yatırım hedefleri

arasında, 8.5 milyon hektar tarım arazisinin sulama ihtiyacının karşılanması, 13 milyon hektar arazinin toplulaştırılması, hidrolik santrallerde 36 603 MW, toplamda ise 125 000 MW enerji kapasitesine erişilmesi, 10 000 km yüksek hızlı tren, 15 052 km konvansiyonel demiryolu ağına ulaşılması, 29 000 km duble yol, 7 500 km otoyol ağına ulaşılması, okul öncesi, ilk ve ortaöğretimde %100 katılım sağlanması, hastanelerde yüksek kalite standardındaki yatak oranının %100'e çıkarılması ve toplam 38 000 yatak kapasiteli şehir hastanelerinin yapılması da yer almaktadır.

Yukarıda bahsedilen hedefler ve Türkiye'nin halihazırdaki altyapı ihtiyacı göz önüne alınarak, kamu kaynaklarının yanında özel sektörün de işbirliğinin azami oranda sağlanması yatırımlarda öncelik arz eden bir hususu oluşturmaktadır. Özel sektörün gerek sermaye birikiminden gerekse dinamizminden faydalanmak bahse konu hedeflerin gerçekleşmesinde kilit rol oynayacaktır.

Dünyadaki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de bir yandan altyapı ihtiyacının artması, diğer yandan kamu kaynaklarındaki yetersizlik nedeniyle, KÖİ gibi alternatif proje finansman yöntemleri hayata geçirilmeye başlanmış ve 1980'li yılların başında yasal altyapısı oluşmaya başlayan KÖİ modeli uygulamalarında Türkiye öncü rol üstlenmiştir. Bu



çerçeve ilk düzenlemeler enerji alanında Yap-İşlet-Devret (YİD) ve birden çok sektörü düzenleyen genel YİD mevzuatı ile yapılmıştır. YİD mevzuatının yanı sıra genel YİD mevzuatından farklı sektör, karar alma veya izleme usul ve esaslarını içeren Yap-İşlet ve Yap-Kirala KÖİ türlerine ilişkin mevzuat da uygulamada yer almaktadır.

Ülkemiz adına büyük önem arz eden pek çok büyük ölçekli altyapı projesinin vakit kaybedilmeden uygulanabilmesine imkân sağlanmıştır.

“Yatırım ve hizmetlerin, projeye yönelik maliyet, risk ve getirilerinin, kamu ve özel sektör arasında paylaşılması yoluyla gerçekleştirilmesini” ifade eden uygulamalar Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) olarak adlandırılmaktadır. Kamu özel işbirliğini, klasik yöntemlerden ayıran en önemli özellik, özel sektör ile işbirliğinin sadece inşaat aşamasında değil işletme aşamasında da devam etmesi ve özel sektörün becerileri çerçevesinde inşaat ve işletme sinerjisinin oluşturulmasıdır.

- YİD projeleri ile ilgili olarak müşavirlik hizmet alımına imkân verilmesi ve bunun Kamu İhale Kanunundan muaf tutulması ile daha hızlı bir şekilde hem daha nitelikli projelerin oluşması hem de projelerde özel sektör vizyonundan daha etkin bir biçimde faydalanılabilmesinin yolu açılmıştır.
- Görevli şirkete talep garantisi verilmesi ve talep üzerinde gerçekleşen gelirin paylaşımı esasının getirilmesiyle, kamu ve özel kesim arasındaki risk paylaşımının daha dengeli olması ve her iki kesimin de birbirini destekleyerek işbirliğinin artırılması amaçlanmıştır.
- Görevli şirketten kullanım bedeli ve hasılat payı alınmamasına ilişkin düzenleme ile doğası gereği büyük miktarda sermaye gerektiren altyapı projelerinde özel sektörün maliyetlerinin azaltılması ve özel sektöre finansal olarak daha fazla destek olunması hedeflenmiştir.

KÖİ uygulamaları ile, altyapı yatırımlarının hızlanması, yatırımların planlara uygun şekilde zamanında ve öngörülen maliyetler içinde gerçekleştirilmesi, yapım ve işletme dönemlerindeki risklerin önemli ölçüde özel sektöre devredilmesi, özel sektörün doğal verimlilik avantajlarından yararlanarak vatandaşlara sunulan hizmet kalitesinde etkinlik ve kalite artışına gidilmesi, maliyetlerin düşürülmesi ve kamunun politika belirleme, uygulamayı yönlendirme, denetim ve gözetim faaliyetlerine odaklanması hedeflenmektedir.

Ülkemizdeki KÖİ uygulamalarının ana omurgasını oluşturan YİD modelinin yaşanan tecrübeler ve gelişmeler ışığında güncellenmesine yönelik çalışmalar sürekli yapılmaktadır. Nitekim en son 2011 yılında yapılan mevzuat değişikliği ile YİD modeli uygulamalarında kapsamlı bir değişikliğe gidilmiş ve özel sektörün katılımını artırıcı ve kolaylaştırıcı bir dizi düzenleme hayata geçirilmiştir. Bu kapsamda yapılan bazı temel değişiklikler şunlardır:

- Daha önce Yüksek Planlama Kurulu tarafından gerçekleştirilen uygulama sözleşmesi onay aşamasının ilgili Bakana devredilmesi suretiyle bürokrasi azaltılmış ve

Ülkemizde, 1994 yılında çıkarılan 3996 sayılı "Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Yap-İşlet-Devret Modeli ile Yaptırılması Hakkında Kanun" ile başlayan ve otoyollardan havaalanlarına, yat limanlarından gümrük kapılarına kadar pek çok farklı sektörde başarıyla uygulanan KÖİ projeleri, günümüzde 3359 sayılı "Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu" kapsamında Yap-Kirala modeli ile gerçekleştirilen entegre sağlık kampüsleriyle yeni bir boyut kazanmıştır.

Bu iki kanun kapsamında bugüne kadar toplam 119 proje Yüksek Planlama Kurulu'ndan yetki almış olup bu projelerden 42 tanesinin uygulama sözleşmesi onaylanmıştır. Uygulama sözleşmesi onaylanmış 42 projenin toplam büyüklüğü ise yaklaşık 16 milyar TL'yi bulmaktadır. Ayrıca Yap-İşlet, Yap-İşlet-Devret ve İşletme Hakkı Devri yöntemleriyle hayata geçirilen toplam 29 enerji projesi ülkemizin Kamu-Özel-İşbirliği alanındaki tecrübesini ortaya koymaktadır.

Farklı sektörlerde tamamlanan bu projelerden elde edilen kazanımların ve KÖİ alanında özel sektörün katılımını artırıcı yeni yasal düzenlemelerin yerli ve yabancı sermayenin son yıllarda ülkemize artan ilgisi ile birleşerek Türkiye'nin artan yatırım ihtiyacını karşılamada

önemli bir rol oynayacağı aşîkârdır. Bu doğrultuda, yakın gelecekte KÖİ modeli ile önemli altyapı projelerin hayata geçirilmesi planlanmaktadır. Halihazırda YPK onayı almış ve ihale aşamasında olan pek çok proje bulunmaktadır. Bu kapsamda Kuzey Marmara Otoyolu Projesi ile ülkemizin en büyük şehri İstanbul'a 3. Boğaz köprüsünün kazandırılması ve İstanbul içindeki transit trafiğinin önemli ölçüde yeni güzergaha yönlendirilmesi hedeflenmektedir. Ayrıca Çukurova bölgesinin artan nüfus ve ticaret hacmine uygun olarak ve uzun dönemli perspektif dahilinde bölgenin gelişimine katkı sağlayacak Çukurova Bölgesel Havaalanının da YİD modeli ile yapılmasına yönelik teknik altyapı tamamlanmış bulunmakta ve projenin kısa bir süre içinde ihale edilmesi beklenmektedir. Yine ülkemizin havayolu taşımacılığının geliştirilmesi ve bu pazardan daha fazla pay alabilmesi adına Atatürk Havaalanı Kargo Terminalinin yapılması yakın gelecekte YİD modeli kapsamında tamamlanması öngörülen bir diğer projedir. Ulaştırma sektörünün yanında 61. Hükümet Programında özel önem verdiğimiz sağlık sektörü altyapısına yönelik olarak KÖİ modeli ile yapılması planlanan pek çok proje de bulunmaktadır. Bu kapsamda sağlık hizmetlerinde kaliteyi artırmak ve maliyet etkinliğini sağlamak üzere “Şehir Hastanelerinin” ülkenin dört bir tarafına yaygınlaştırılması ve hastaların diğer bölgelere gitmesini gerektirmeyecek seviyede gelişmiş bir hizmet altyapısına kavuşması amacıyla ülkemizin çeşitli illerinde toplam 37 adet Entegre Sağlık Kampüsü ve Araştırma Hastanesinin KÖİ modeli ile yapılması planlanmaktadır.

Yukarıda bahsedilen ve içsel bürokratik süreci tamamlanarak ihale aşamasına gelen projelerin yanında hazırlık aşamasında bulunan ve yakın gelecekte uygulanması öngörülen pek çok KÖİ modelli altyapı projesi de proje stokumuzda bulunmaktadır. Hükümetimizin icraatları kapsamında, ülkemizin mevcut otoyol ağının genişletilerek vatandaşlarımıza güvenli ve konforlu bir karayolu ulaşımının sağlanmasına yönelik otoyol projelerimiz yine KÖİ modeli çerçevesinde hızlanarak devam edecektir. Bunun yanında denizyolu ulaşımında ülkemizin büyük bir potansiyeli bulunmakta ancak bu potansiyel tam olarak kullanılamamaktadır. Bu kapsamda önümüzdeki dönemde denizyolu ulaştırması özel önem verdiğimiz bir konu olacak ve sektörün ihtiyaç duyduğu modern ve entegre limanların KÖİ modeli ile gerçekleştirilmesi sağlanacaktır.

KÖİ projelerini başarıyla uygulayabilmek oldukça karmaşık bir süreç olup gelişmekte olan ülkeler için pek çok zorluk içermektedir. Projelerin uygulamasında, idarelerin bir dizi adımlar atmaları gerekmektedir. İlk olarak, KÖİ ile gerçekleştirilecek yatırımların, ülkenin büyüme ve kalkınma stratejileriyle uyumu dikkatle incelenmelidir. Daha sonra, yasal ve düzenleyici çerçeveler ile KÖİ sürecinde yer alan tüm aktörlere (idare, yatırımcı ve finansör) eşit koruma sağlanmalı ve yükümlülükler ve riskler dengeli bir şekilde dağıtılmalıdır. Bunlara ek olarak, güçlü bir siyasi irade ile üst düzeyde devamlılık arz eden bir politik sahiplenme, KÖİ projelerine özel sektör finansmanını çekme açısından mutlak surette gereklidir.

Gelişmekte olan ülkelerde KÖİ projelerinin hayata geçirilmesindeki bir başka husus ise finansman teminidir. Pek çok KÖİ projesi garanti ve hibe gibi çeşitli finansal destek araçlarına ihtiyaç duymaktadır. Kamuyu aşırı risk altına sokmayacak şekilde projenin ihtiyaçları doğrultusunda destek araçlarının tasarlanması ise bu noktada büyük önem arz etmektedir. Dolayısıyla gerek mevcut gerekse gelecek yıllarda uygulanacak KÖİ projelerinde, her bir destek kaleminden doğabilecek parasal risklerin iyi analiz edilmesi ve yönetilmesi hassasiyetle üzerinde durulan bir konudur. Bununla beraber proaktif risk analizi ve yönetiminin ise iyi eğitilmiş ve yüksek motivasyonlu insan kaynağına ihtiyaç duyacağı aşîkârdır. Bu nedenle bir yandan büyük ölçekli KÖİ altyapı projelerinin hızlı bir biçimde hayata geçirilmesi planlanırken, diğer yandan sistemin gereksinim duyduğu nitelikli iş gücünün oluşması için gerekli zaman ve kaynağın sunulması yönündeki uygulamalarımız da devam edecektir.

KÖİ ile gerçekleştirilecek yatırımların, ülkenin büyüme ve kalkınma stratejileriyle uyumu dikkatle incelenmelidir. Yasal ve düzenleyici çerçeveler ile KÖİ sürecinde yer alan tüm aktörlere (idare, yatırımcı ve finansör) eşit koruma sağlanmalı ve yükümlülükler ve riskler dengeli bir şekilde dağıtılmalıdır.

Sonuç olarak belirtmek gerekir ki 61. Hükümet Programında yer aldığı şekilde, kamu kesimi yatırımları özel kesim yatırımlarını tamamlayacak şekilde ele alınacak, başta Kamu Özel İşbirliği yöntemleri olmak üzere kamu altyapı yatırımlarında özel sektörün katılımını da sağlayan uygulamalara daha fazla ağırlık verilecektir.

HES'LERDE VE SULAMA PROJELERİNDE YENİ POLİTİKALAR, YATIRIMLAR VE GELECEĞE BAKIŞ

Prof. Dr. Veysel EROĞLU

Orman ve Su İşleri Bakanı

Ülkemiz son 9 yıldan beri istikrarlı bir şekilde büyümektedir. Büyümeye paralel olarak da enerji talebinde artış olmaktadır. Misal olarak elektrik enerjinde yıllık %7 ila %8 civarında bir artış söz konusudur. Bu yüzden elektrik enerjisi için 2020 yılına kadar yaklaşık toplam 40 000 MW'lık bir yatırım yapmak gerekmektedir. Bu durum dikkate alınarak, arz güvenliğini ve enerjide çeşitliliği sağlamak, üretim maliyetlerini düşürmek ve dışa bağımlılığımızı azaltmak, enerji üretimi içerisinde yerli enerji kaynaklarının payını artırmak ve maliyetleri düşürmek için yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı elektrik üretimi geliştirmek mecburiyetindeyiz. Yenilenebilir enerji kaynakları içerisinde bugün için en avantajlı olan hidroelektrik potansiyelimizi bir an önce milletimizin hizmetine sunmak gerekmektedir.

Hidroelektrik enerji, işletme ve bakım giderlerinin düşüklüğü, uzun süreli kullanımı ve çok kısa sürede devreden çıkarılabilmesi ve ihtiyaç anında yine çok kısa sürede devreye alınabilmesi gibi üstünlükleri sebebiyle tercih edilmesi gereken bir enerji türü olarak görünmektedir.

Ülkemiz teorik olarak 433 milyar kWh/yıl, teknik olarak ise 216 milyar kWh/yıl hidrolik enerji üretim kapasitesine sahip bulunmaktadır. Hedefimiz teknik 216 milyar kWh/yıl hidrolik enerji üretim kapasitemizin ekonomik ve çevresel olarak yapılabilir olan kısmının tamamının özel sektör devlet iş birliği içerisinde devreye alınmasını sağlamaktır. Bugün itibariyle Devlet ve özel sektör tarafından tesis edilen/tesis edilecek projeler dikkate alındığında 165 milyar kWh/yıllık potansiyelimiz geliştirilmiş olup, bu rakam yeni geliştirilen projeler ile her geçen gün artmaktadır. Geliştirilen potansiyelimizin 60,5 milyar kWh/yıllık bölümü (~%37) bugün itibariyle işletmeye alınmıştır.

Bu kapsamda gerek kamu gerek özel şirketler tarafından depolamalı veya nehir-kanal santrali olarak inşa edilen bu tesisler, EÜAŞ tarafından işletilmekte veya çeşitli finansman modelleriyle (yap-işlet devret YİD, 4628 sayılı kanun kapsamında veya İşletme hakkı devredilmiş-İHD) tesis edilerek işletilmektedir.

İŞLETMEYE AÇILAN HES TESİSLERİ

HES GRUPLARI	ADET	TOP. KURULU GÜÇ (MW)	ÜRT. KAP. (GWh/yıl)
EÜAŞ	64	11 554,24	40 900,00
İHD	3	570,12	1 680,00
ÖZELLEŞTİRME	49	236,00	878,00
YİD	18	969,65	3 879,50
ÖZEL ŞİRKET (4628)	157	3 620,00	13 162,50
TOPLAM	292	16 932,00	60 500,00



DSİ tarafından inşa edilerek işletmeye açılan ve EÜAŞ'a devredilen 58 adet HES tesisi bulunmaktadır. Bu tesislerin toplam kurulu gücü 11 020 MW ve toplam üretim kapasiteleri de 39 milyar kilowatt.saat/yıl dir. DSİ tarafından inşa edilen HES tesisleri, kanun gereği işletilmeleri için yapılan bir protokolle işletmeye geçiş aşamasında EÜAŞ'a devredilmiştir. DSİ işletmeye açılan HES tesislerine ait kurulu gücün % 65'ini gerçekleştirmiş bulunmaktadır. Bundan sonra da DSİ tarafından inşa edilecek ve işletmeye alınacak HES tesisleri de EÜAŞ'a devredilecektir.

Son yapılan özelleştirmelerden sonra EÜAŞ tarafından toplam 64 adet HES tesisi işletilmektedir. Bu HES'lerin toplam kurulu gücü 11 554,24 MW olup, toplam kapasiteleri de 40 milyar 900 milyon kilovat.saat/yıldır. Öte yandan 3096-3996 sayılı kanunlar kapsamında işletmeye açılan 18 adet yap-işlet-devret (YİD) modeli HES tesisi bulunmaktadır. Ayrıca, özelleştirme çalışmaları kapsamında 49 tesisin özelleştirmesi tamamlanmış ve ilgili şirketlerle de Su Kullanım Anlaşmaları imzalanmıştır. 3 adet HES tesisinin de işletme hakkı devredilmiştir.

Elektrik enerjisi yatırımlarının büyüklükleri de dikkate alındığında, bu konuda kısıtlı olan kamu finansman kaynaklarının daha da zorlanmaması için, Yap-İşlet-Devret (YİD), Yap-İşlet (Yİ), İşletme Hakkı Devri (İHD) ve Otoprodüktör gibi finansman ağırlıklı modeller ile özel sektör yatırımlarının enerji sektörüne kanalize edilmesine yönelik bazı düzenlemeler yapılmıştır. 1984 yılında başlayan çalışmalar, 3096 sayılı Kanunun çıkarılmasıyla hız kazanmıştır. 1994 yılına yani 10 yıl sonra, 3996 sayılı YİD Yasası, daha sonra 4047 Sayılı Kanun, 5 yıl sonra da kendi içinde düzenlemelerle 4498 sayılı Kanun ve hemen bir yıl sonra 4501 sayılı Kanun çıkartılmıştır.

Yukarıda belirtilen kanuni düzenlemelerle istenilen başarının yakalanamaması üzerine boşta kalan su kaynaklarımızın bir an önce ekonomiyeye

kazandırılabilmesi için, 2001 yılında 4628 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu yürürlüğe girmiştir.

Su kullanımı ve işletme esaslarına ilişkin anlaşma, suyun HES tesisi tarafından kullanımına ilişkin işletme esasları ile ortak tesislerin yatırım, işletme, bakım, onarım ve yenileme giderleriyle ilgili esasları belirlemektedir. Su kullanım anlaşmaları, 4628 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu hükümleri çerçevesinde halen piyasada faaliyet gösteren veya gösterecek tüzel kişiler tarafından hidroelektrik enerji üretim tesisleri kurulması ve işletilmesine ilişkin EPDK tarafından verilen üretim lisansları için DSİ ve tüzel kişiler arasında düzenlenmektedir. Bu çerçevede su kullanımı hakkı ve işletme esaslarını düzenlemek üzere, 26.6.2003 tarih ve 25150 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Elektrik Piyasasında Üretim Faaliyetinde Bulunmak Üzere Su Kullanım Hakkı Anlaşması İmzalanmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" ortaya konulmuştur.

4628 sayılı Kanun ile istenilen başarının yakalanabilmesi için 18.05.2005 tarih ve 25819 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun" yürürlüğe konulmuştur. 4628 sayılı Kanun kapsamında yayınlanan Su Kullanım Hakkı Anlaşması Yönetmeliği ile geline duruma bakacak olursak; Yönetmeliğin yayınlandığı 2003 yılından 2011 yılı başına kadar toplam kurulu gücü 2570 MW ve yıllık ortalama enerji üretim potansiyeli 9.2 Milyar kWh olan 130 adet proje özel sektör devlet iş birliğiyle işletmeye alınmıştır. Su Kullanım Hakkı Anlaşması çerçevesinde 2013 yılına kadar; özel sektör tarafından işletmeye

alınması öngörülen projelerin toplam kurulu gücü 10 000 MW, ortalama yıllık üretimi 35 milyar kWh'tir. Yani Yönetmeliğin yayımlandığı 2003 yılından 2013 yılına kadarki 10 yıllık süreçte yıllık ortalama 44,20 milyar kWh üretim kapasitesine haiz yaklaşık 350 adet proje işletmeye alınmış olacak olup, bu Cumhuriyet tarihimizden 2003 yılına kadarki sürede işletmeye alınan yaklaşık 45 milyar kWh lik potansiyele eşdeğer bir potansiyeldir.

Hidroelektrik enerji, işletme ve bakım giderlerinin düşüklüğü, uzun süreli kullanımı ve çok kısa sürede devreden çıkarılabilmesi ve ihtiyaç anında yine çok kısa sürede devreye alınabilmesi gibi üstünlükleri sebebiyle tercih edilmesi gereken bir enerji türü olarak görünmektedir.

Sulama Projelerinde Yeni Politikalar ve Geleceğe Bakış

Ülkemizde teknik ve ekonomik olarak sulanabilecek tarım arazisi 85 milyon dekar olarak belirlenmiştir. Bugüne kadar 55 milyon dekar arazi sulamaya açılmıştır. Bunun 32 milyon dekarı DSİ Genel Müdürlüğü tarafından tamamlanan tesislerle suya kavuşmuştur.

2010 yılında DSİ tarafından inşa edilerek işletmeye açılan 27 274 400 dekar net sulama alanının, 764 200 dekarı (%2,8'i) DSİ tarafından, 21 817 380 dekarı (%80,0'i) ise tesislerin işletme bakım ve yönetim sorumluluğunu devralan kuruluşlar tarafından işletilmiştir. DSİ tarafından geliştirilen sulama alanının %0,6'sı (175.100 dekar) sulama tesislerini bedeli karşılığı DSİ'ye inşa ettiren kurum ve kuruluşların (genelde tarım işletmeleri-TİGEM) sorumluluğu altındadır. DSİ tarafından inşa edilerek işletmeye açılan sulama alanının %16,6'sının (4 517 720 dekar) işletme-bakım ve yönetim sorumluluğu ise YAS sulama kooperatifleri tarafından yüklenilmiştir.

DSİ tarafından işletilen 764 200 dekar sulama alanının 449 000 dekarını işletme ve bakım ücreti tarifesi uygulanmayan sulamalar oluşturmuştur. DSİ tarafından işletilen ancak işletme bakım ücret tarifesi uygulanmayan sulamalar genelde deneme

sulamaları olup, işletmeye yeni açılan sulamalardır.

DSİ tarafından işletilen işletme ve bakım ücret tarifesi uygulanan sulamalar ve işletme-bakım ve yönetim sorumluluğu devredilmiş 10 000 dekar ve daha büyük olan sulamalarda, su iletim ve dağıtım kanalı uzunluğu toplam 72 688,2 km'ye ulaşmıştır.

DSİ tarafından işletilen sulamalarda sulama alanının %99'u cazibe, %1'i pompaj ile sulanmaktayken, devredilen sulamalarda %78'i cazibe, %22' si pompaj ile sulanmaktadır. DSİ tarafından işletmeye açılan sulama alanının tamamının %65'i cazibe, % 35'i ise pompaj ile sulanmaktadır. DSİ tarafından geliştirilen sulama alanlarının %80,3'ü yerüstü kaynaklarından, %19,7 si yer altı su kaynaklarından sulanmaktadır. İşletmeye açılan alanlarda %53,1 barajlardan, %3,9 göletlerden, %23,3 akarsu ve göllerden su sağlanmaktadır.

Değerlendirilen sulamalar itibarıyla DSİ tarafından geliştirilen sulama sistemlerinin tasarımında, günümüzde ulaşılan durum %39 klasik sistem, %47 kanaletli sulama sistemi uygulandığını göstermektedir. DSİ Genel Müdürlüğümüzce işletmeye açılan kapalı sistem sulama şebekelerinin bütün sulama şebekelerine oranı ise %14'tür. Bu oranın, etkin bir sulama yönetiminin ve önemli miktarlarda su tasarrufunun sağlanması maksadıyla sürdürdüğümüz yeni yaklaşımın da etkisiyle yeni yapılacak projeler ve eski sulama sistemlerinin rehabilitasyonu ile %45 seviyelerine ulaşması öngörülmektedir. DSİ tarafından işletilen sulamalarda sulama alanının %94'ünde klasik, %2'sinde kanaletli, %4'ünde ise borulu sistem mevcuttur Değerlendirmeye alınan devredilen sulamalarda ise şebekelerin %38'i klasik, %48'i kanaletli, %14'ü ise borulu sistemdir.

Değerlendirme neticeleri sulama sistemleri ile sisteme su sağlama şekli arasında bir ilişki olduğunu göstermektedir. Cazibe sulamalarında işletmeye açılan alanın %59'u klasik, %25'i kanalet, %16'sı borulu sistem olduğu halde pompaj sulamalarında bu oranlar sırasıyla %21, %50 ve %29 dur. Cazibe ve pompajın birlikte yer aldığı sulamalarda ise bu oranlar yine sırasıyla %30, %60 ve %10 olarak gerçekleşmiştir. Mevcut durumda cazibe sulamalarında klasik sistemin, cazibe ve pompajın birlikte yer aldığı sulamalarda ise kanaletli sistemin yoğun olarak uygulandığını göstermektedir. Bunun yanı sıra pompajlı sulamalarda işletme maliyetinin düşürülmesi ve su tasarrufu düşüncesinin kapalı sulama sistemlerinin tercihi neticesini doğurduğu görülmektedir. Bu durumun neticesi olarak da özellikle pompaj sulamalarda borulu sistemin

**T. C.
Orman ve Su İşleri
Bakanlığı**



%29 gibi yüksek bir oranda gerçekleştiği belirlenmiştir.

DSİ Genel Müdürlüğümüzün inşa ettiği sulama sistemleri yakın geçmişe kadar ağırlıklı olarak yüzeysel sulama yöntemlerine göre projelendirilerek işletmeye açılmıştır. DSİ tarafından işletilen sulamalarda, sulanan alanın %92'si yüzeysel yöntemlerle, %8'i ise yağmurlama yöntemlerle sulanmaktadır. Devredilen sulamalarda ise sulanan alanın %81'i yüzeysel, %14'ü yağmurlama, %5'i damla sulama yöntemiyle sulanmaktadır. Türkiye genelinde ise sulanan alanın %81'inde yüzeysel, %14'ünde yağmurlama, %5'inde damla sulama yöntemi uygulanmaktadır.

Yakın geçmişe kadar sulama sistemlerini ağırlıklı olarak açık sistemler olarak inşa etmekte olan DSİ Genel Müdürlüğümüz, 2003 yılından itibaren inşa edeceği sulama projelerinde su tasarrufu sağlayan kapalı sisteme geçmiştir.

Sulama neticelerine göre, cazibe sulamalarda yüzeysel sulama yöntemleri %90 gibi çok yüksek bir oranda uygulanırken, pompaj sulamalarında %67 oranında uygulanmaktadır. Pompaj sulamalarında m³ suyun maliyetinin yüksekliği çiftçiye suyun en tasarruflu ve etkin bir şekilde kullanıldığı damla sulamaya teşvik etmektedir. 2009 yılında yağmurlama ve damla sulama yöntemiyle sulanan alan, toplam sulanan alanın %17'sini oluştururken, 2010 yılında bu oran %19'a çıkmıştır. Özellikle pompaj sulamalarında yağmurlama yöntemiyle sulanan alanın %9'dan %18'e, damla sulama yöntemiyle sulanan alanın %13'ten %15'e çıkması çekici bir gelişmedir. Bunun yanı sıra sulama sistemleri de uygulanan sulama yöntemini etkilemektedir. Yağmurlama ve damla sulama yöntemleriyle sulanan alanların özellikle borulu sulama sistemiyle tasarlanmış sulamalarda ve klasik kaplamalı sistemle kanalet sistemin kombinasyonu ile tasarlanmış sulamalarda toplam sulanan alanın ortalama %30'unu oluşturduğu belirlenmiştir.

Suyun araziye tatbikinde olan kayıpların azaltılması için de mutlak olarak tarla bazında uygulanan yüzey sulama teknikleri yerine modern sulama teknikleri kullanılmalıdır. Böylece, su tasarrufu yanında geleneksel sulama yöntemlerinin yarattığı sakıncalar da giderilebilecektir. Bu tekniklerin kullanımı, çiftçilere özendirilmeli ve uygulanması sağlanmalıdır. Klasik sulama metotları yerine yağmurlama ve damla sulama metotlarının kullanılması halinde genel olarak %25 ile %35 arasında bir su tasarrufu sağlanabilmektedir.

Sulama yöntemlerinin genel randıman oranlarından giderek 4 milyon hektar arazi için

kullanılan su ile ilave yatırımlara gerek kalmadan 12 milyon hektar arazinin sulanabilir yaklaşımının yapılmasının uygulamada mümkün olmayacağı düşünülmektedir.

Sulama sisteminin açık ya da kapalı sistem oluşu da sulama oranını etkilemektedir. Sulama oranı klasik sistemli sulamalarda ortalama %52 iken, kanaletli sistemlerde %57, borulu sistemlerde %64 olarak gerçekleşmiştir. Bunun yanı sıra sulama sisteminin, klasik+kanalet, klasik+borulu, kanalet+borulu ya da klasik+kanalet+borulu şeklinde kombinasyonlu bir şekilde tasarlanmış olmasının da sulama oranını olumlu yönde etkilediği saptanmıştır. Özellikle kanaletli+borulu sistemli sulamalarda toplam sulama oranının %77'ye, klasik+kanaletli+pompaj sistemli sulamalarda ise %91'e çıktığı görülmektedir. Söz konusu oranlar Türkiye genelinde gerçekleşen ortalama toplam sulama oranı olan %64'ün oldukça üzerinde değerlerdir.

Yönetmeliğin yayınlandığı 2003 yılından 2013 yılına kadarki 10 yıllık süreçte yıllık ortalama 44,20 milyar kWh üretim kapasitesine haiz yaklaşık 350 adet proje işletmeye alınmış olacak olup, bu Cumhuriyet tarihimizden 2003 yılına kadarki sürede işletmeye alınan yaklaşık 45 milyar kWh lik potansiyele eşdeğer bir potansiyeldir.

Sulanan alanlarda mısır, hububat ve pamuk en yüksek ekiliş oranına sahiptir. Sulanan alanlardaki bitki desenindeki gelişmeler yıllar itibariyle incelendiğinde en dikkat çekici nokta pamuk ekiliş oranındaki azalış ve mısır ekiliş oranındaki artış olmaktadır. Bitki deseni; tarımsal girdi fiyatları, ürün taban fiyatları, pazarlama koşulları gibi ekonomik etkenlerden etkilenmekle beraber, ekolojik koşullardaki gelişmeler ve toprak yorgunluğu, zararlı ve hastalıkların artışı gibi fiziksel faktörlere bağlı olarak da değişebilmektedir. DSİ tarafından yapılan izleme ve değerlendirme çalışmalarının neticeleri göstermektedir ki, bitki desenini en fazla etkileyen faktör, ürünlerin nisbi kârlılığıdır. Çiftçi, kârlılığına ve pazar bulma şansının yüksek olduğuna inandığı ürüne kolaylıkla yönelebilmektedir.

Sulama ile sağlanan üretim değeri, projersiz duruma göre, 1,52 kat ile 57,77 kat arasında değişen oranlarda artmakla beraber Türkiye ortalamasında 6,62 kat artmıştır.

HER ŞEYİN BAŞI ULAŞIM

Binali YILDIRIM

Ulaştırma Bakanı

Ulaşım ve haberleşme, ekonomik, sosyal ve kültürel hayatın seyrini belirleyen en temel etken. Şehirler yolların kenarında kuruluyor, limanlar yine deniz kıyılarında kuruluyor. Oralara yollar, demir yolları yapmak zorundasınız. Dağın başında yolu, izi olmayan bir yerde bir yerleşim olur mu? Mümkün değil.

Onun için ulaşım her şeyin başı. İnsanların bulunduğu yerde yaşaması için, orada hayatını devam ettirmesi için, bu ülkenin topraklarında ocakların tütmesi için, ulaşıma, altyapıya çok büyük görev düşüyor.

Bunun farkında olarak son sekiz yılda, ulaşım ve erişim altyapısına 112 Milyar TL yatırım yaptık.

Zira bugüne kadar gerek ulaştırma politikalarında ve gerekse mevzuatta yapılan çalışmalarımız, köklü bir reform niteliği taşıyan çalışmalar oldu. Yıllardır biriken, çözüm bekleyen pek çok sorun 8 yıl içerisinde ya çözülmüş ya da çözüm aşamasına geldi. Hükümet olarak göreve gelmemizden bugüne kadar tüm ülkeyi kapsayacak biçimde ve reform niteliğinde önemli projelere imza attık. Ulaştırma sektöründe de yıllardır ihmal edilmiş ve rafa

kaldırılmış birçok projeyi yeniden ele aldık. Bunun sonuçlarını da gördük.

2002 kriz altında ezilen bir ülkeden ekonomi noktasında küresel ölçekte iddialı bir ülke konumuna yükselmiş bir ülke haline geldik. 8 yıl önce dünyanın ekonomi alanında 26. büyük ülkesiyken, şimdi 17. büyük ekonomi durumuna geldik. 8 yıl içinde 9 basamak çıkan bir Türkiye. İnanıyorum ki, bu kalan 12 yıl içinde; 2023 yılında, dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına gireceğiz.

Bunların yanı sıra Balkanlar, Ortadoğu, Orta Asya ve farklı bölgelerle ilişkilerimizi de güçlendirdik. Türkiye, bir yandan uluslararası örgütlerde kilit görevler üstlenirken, bir yandan da büyük projelere öncülük eder hale geldi.

Bu anlamda da inşaat sektörü, istihdam yaratması ve ihracatı artırması ile kalkınma çabaları içindeki Türk ekonomisinin lokomotif sektörlerinden birisi oldu. Tek başına 150 yan sektörü besleyen bir sektör.

Toplam istihdamdaki payı %6,2 gibi büyük bir rakam olan bu sektör, 1,5 milyonun üzerinde





insanımızın geçimini sağlıyor. Özellikle istihdam ayağında birçok alt sektöre destek veren inşaat sektörünün toparlanması ekonomik dengelerin oturması açısından kritik önem taşıyor.

Bu durum göstermektedir ki; özellikle son yıllarda hem yapı malzemelerinin, hem de müteahhitlik hizmetlerinin ihracatının artmasıyla birlikte, sektörün önemi ve ayrıca uluslararası rekabet edebilirliğine ilişkin olarak gösterilmesi gereken faaliyetlerin önemi de artmakta.

Büyümenin anahtarının önemli bir bileşeninin inşaat olduğu düşünüldüğünde birçok sektöre doğrudan ve dolaylı can veren inşaat sektörünün desteklerde ön planda tutulması Türkiye ekonomisi açısından stratejik bir öneme sahip. Bu amaçladır ki; hükümet olarak sektöre yönelik desteğimizi artırarak sürdürmekteyiz.

Bakanlık olarak da yakın tarihin en önemli ulaşım altyapı projelerini gerçekleştiriyoruz. Yap İşlet Devret modeliyle havaalanları, karayolları, limanlar yapıyoruz. Hızlı tren hatları kuruyoruz. Yüzyılın projesi Marmaray'ı hayata geçiriyoruz. Mega projeler diyebileceğimiz önemli yatırımlar

gerçekleştiriyoruz. Bu projelerimizde en önemli çözüm ortağımız her zaman Türk firmaları oldu.

2023 yılına yönelik hedeflerimizde de birçok mega projemiz bulunuyor. Buna göre sadece ulaşım altyapısının yapımı için öngördüğümüz yatırımın tutarı 200 Milyar TL'nin üzerinde. Hedeflerimizi gerçekleştirmede en önemli çözüm ortağımız ise yine Türk müteahhit ve inşaat firmaları olacak.

Büyümenin anahtarının önemli bir bileşeninin inşaat olduğu düşünüldüğünde birçok sektöre doğrudan ve dolaylı can veren inşaat sektörünün desteklerde ön planda tutulması Türkiye ekonomisi açısından stratejik bir öneme sahip.

Bu amaçladır ki; hükümet olarak sektöre yönelik desteğimizi artırarak sürdürmekteyiz.



EKONOMİDE GELECEĞE BAKIŞ VE İNŞAAT SEKTÖRÜ

Prof. Dr. Güven SAK

TEPAV (Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı) Direktörü



Türk inşaat sektörünün geleceğine yönelik öngörülerde bulunurken hem iç pazar koşullarını hem de çevre ülkeler başta olmak üzere dünyanın geri kalanındaki gelişmeleri dikkate almak gerekiyor. Biz de değerlendirmemizi bu çerçevede yapacağız. İçeriye baktığımızda, Türkiye'nin 2023'te kişi başına 25 bin dolar gelir düzeyine ulaşarak dünyanın 10. büyük ekonomisi olma hedefinin sektör için son derece önemli fırsatları beraberinde getireceğini söyleyebiliriz. Yurtdışı müteahhitlikte ise Orta Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde yaşanan siyasi ve iktisadi dönüşümün sektörün potansiyelini önemli ölçüde arttıracığı tespiti yerinde olacaktır. Bu yazıda, yurtiçi ve yurtdışındaki temel eğilimler, söz konusu eğilimlerin ortaya çıkardığı fırsatlar ve bu fırsatların değerlendirilebilmesi için gerekli gördüğümüz koşulların altını çiziceğiz.

Türkiye'nin 2023 hedefleri ve inşaat sektörü

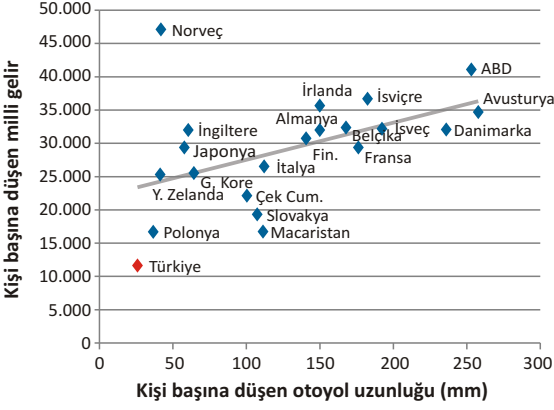
Türkiye ekonomisi 1980'de başlayan ve 2001 krizinden sonra hızlanan bir yeniden yapılanma süreci içerisinde geçiyor. Bu dönüşüm, Türkiye'nin kurumsal ve fiziki altyapısında geçtiğimiz 30 yıl süresince gerçekleşen kapsamlı

değişiklikler sayesinde yaşandı. Aynı dönemde hızlanan iç göç, ekonomideki kabuk değişiminin en önemli parçası oldu. Tarımdan sanayi ve hizmetlere geçişle birlikte ekonomi genelindeki verimlilik önemli ölçüde arttı. İktisadi kaynakların, iç göçle birlikte, verimliliğin düşük olduğu alanlardan yüksek olduğu aktivitelere doğru kayması ekonomik büyümeyi besleyen temel unsur olarak ortaya çıktı.

İçinde bulunduğumuz dönemde, sektörler arası geçişin tetiklediği verimlilik artışlarının sonuna geldiğimiz yönünde işaretler bulunuyor. Şehirlerde yaşayan nüfusun toplam içindeki payı 1960'da yüzde 30'dan 2009'da yüzde 70'ler seviyesine ulaştı. Türkiye, şehirleşme oranında, İspanya, İtalya ve Portekiz gibi ülkeleri yakaladı. Dolayısıyla, önümüzdeki dönemde kırsal kesimden şehirlere göçün sebep olduğu verimlilik artışlarının eskisi kadar hızlı olmayacağını söyleyebiliriz. Ancak, Türkiye'nin 2023 yılında kişi başına geliri 25 bin dolar seviyesine çıkararak dünyanın 10. büyük ekonomisi olmak gibi bir hedefi var. Söz konusu hedefe ulaşabilmek için Türkiye'nin verimlilik artışlarını hızlandırarak sürdürmesi son derece önemli.

2023 hedeflerine ulaşabilmek için sektörler arası kaynak transferinin yani iç göçün sebep olduğu verimlilik artışlarının yerini sektörler içerisinde verimlilik artışlarının alması gerekiyor. Daha açık bir ifadeyle sanayi ve hizmetlerde katma değeri daha yüksek bir üretim yapısına doğru bir geçişe ihtiyacımız var. Ancak, Türkiye'nin mevcut altyapısı, bugün için 2023 hedefleriyle uyumlu bir görünüm sergilemiyor. Ulaştırma, enerji, konut, yargı, eğitim ve sağlık gibi alanlarda ciddi altyapı eksiklikleri bulunuyor. Şekil 1 ve 2'den de görüleceği gibi Türkiye ile gelişmiş ülkelerdeki otoyol uzunluğu ve enerji üretim kapasitesi arasındaki uçurum kapanmadan refah düzeyleri arasındaki farkı kapatmak mümkün değil gibi görünüyor.

Şekil 1: Kişi başına gelir (2009, sabit \$) ve otoyol uzunluğu (mm)



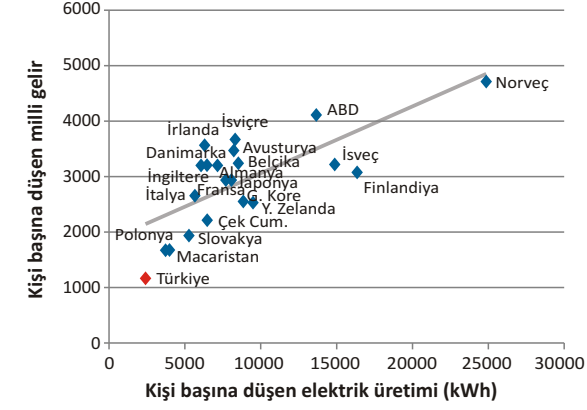
Kaynak: OECD ve World Development Indicators

Yukarıda saydığımız alanlardaki iyileştirmelerin yapılması durumunda Türk inşaat sektöründeki canlılığın artacağını belirtebiliriz. Business Monitor International'ın tahminlerine göre Türkiye'deki inşaat sektörü büyüklüğü 2011'de 52'den 2020'de 130 milyar TL'ye çıkacak (Şekil-3). Sektörün 2011-2020 dönemindeki yıllık ortalama reel büyüme hızının ise yüzde 6 civarında olması bekleniyor. Bu tahminlerin gerçekleşmesi, demir-çelik, inşaat malzemeleri, elektrik ekipmanları, makine ve yedek parça üretimi gibi sektörler için de son derece olumlu olacaktır.

Türkiye'yi 2023 hedeflerine taşıyacak altyapı yatırımlarının tamamlanmasının önkoşullarından biri hiç şüphesiz gerekli finansmanın teminidir. İçinde bulunduğumuz küresel kriz, finansmana erişim imkanlarının azalmasına ve maliyetlerinin artmasına sebep oldu. Türkiye, krizin etkilerini merkezdeki ülkelerden daha sınırlı hissetse de küresel likidite koşullarındaki belirsizlikten önemli ölçüde etkilendi. Rekor düzeylere ulaşan cari açık dikkate alındığında uluslararası fon akımlarındaki öngörülebilirliğin azalmasının Türkiye'nin kırılganlığını artırdığını söylemek mümkün görünüyor. Cari açığın, Türkiye ekonomisinin kırılganlığını daha da arttırmasının önüne geçmek için mali disiplinin muhafaza edilmesi gereken bir dönemin içerisindeyiz. Ancak, mali disiplin kısıtına rağmen, bir yandan kamu mali dengelerini gözetirken diğer yandan Türkiye'yi 2023'e taşıyacak yatırımları gerçekleştirmenin de yollarını aramalıyız.

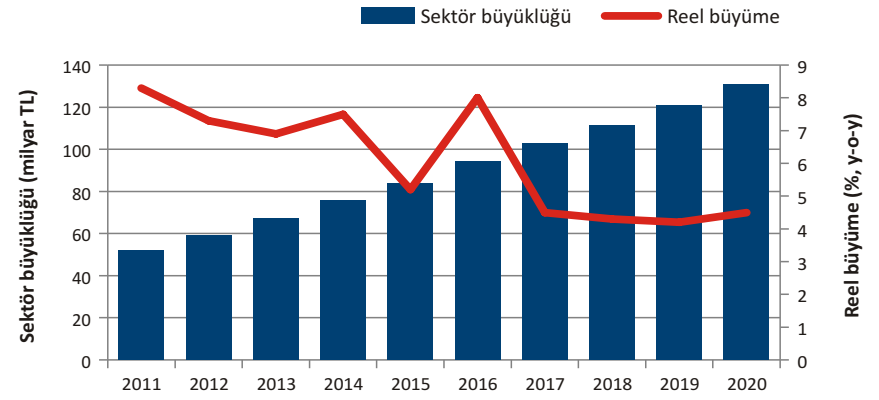
Yukarıdaki çerçevede, proje finansmanı konusunda dört temel meselenin altını çizmek gerekir. Bunlardan birincisi, Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu projelerin tümünün finansmanını kamu kaynaklarıyla gerçekleştirmenin mümkün olmadığıdır. Türkiye'nin 2001 krizinden sonraki kazanımlarının temelinde mali disiplinle birlikte gelen makro istikrar vardır. Makro istikrarın devamı için kamu maliyesindeki dengeleri bozacak adımlardan kaçınılması büyük önem

Şekil 2: Kişi başına gelir (2009, sabit \$) ve elektrik üretimi (kWh)



Kaynak: World Development Indicators

Şekil 3: İnşaat sektörü büyüklüğü ve sektördeki reel büyüme oranı (Milyar TL, %)



Kaynak: Business Monitor International

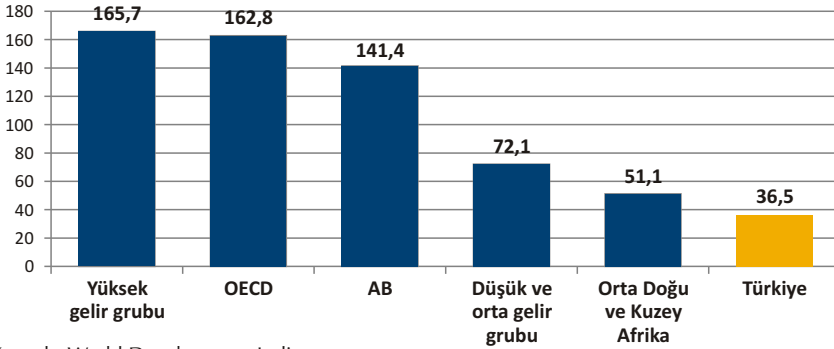
taşıyor. Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu altyapı projeleri, ülkenin potansiyel büyüme hızını arttırsa da, kamu bütçesinden finanse edilmeleri durumunda, mali disiplini bozacaktır. Bu durumda, makro dengelerde ortaya çıkacak olumsuzluklarla birlikte 2001'den sonra elde edilen kazanımlar zarar görecektir.

Altı çizilmesi gereken ikinci nokta; Türkiye'yi 2023 hedeflerine taşıyacak yatırım projeleri için alternatif finansman kaynaklarının temininin mümkün olduğudur. Kamu-özel sektör işbirlikleri (KÖİ) proje finansman biçimlerini çeşitlendirmek için son derece yararlı araçlardır. KÖİ'yi yaygınlaştırarak kamunun üzerindeki finansman yükünü hafifletmek mümkün. Bu sayede, sadece yatırım maliyeti değil aynı zamanda yatırım projelerinin orta ve uzun vadedeki bakım ve onarım giderlerinden doğan mali yüklerin de azalacağına kesin gözüyle bakılabilir. Ancak, ne yazık ki KÖİ'nin Türkiye'de yeteri kadar gelişmediğini görüyoruz. Bunun temel sebebi, Türkiye'deki mevcut mevzuatın çok parçalı ve dağınık bir yapıda olmasıdır. Söz konusu dağınıklığı ortadan kaldıracak bir hukuki çerçeveye ihtiyaç olduğu açıkça görünüyor. Bu ihtiyacın giderilmesi için

2007'den beri devam eden kanun çalışmalarının içinde bulunduğumuz yasama döneminde sonuçlandırılması büyük önem taşıyor.

Proje finansmanı meselesinde değinmek istediğim bir diğer konu Türkiye'deki bankacılık sisteminin altyapı projelerine yeteri kadar kaynak aktarmamasıdır. Daha doğrusu Türkiye'deki bankacılık sektörünün büyük ölçekli altyapı projelerini finanse edecek hacimde olmadığıdır. Bankacılık sektöründen özel sektöre aktarılan kredilerin milli gelir içerisindeki payı, gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda olduğundan daha düşük (Şekil-4). Bankacılık sisteminin yeterli büyüklükte olmaması yurtiçi finansman imkanlarını önemli ölçüde kısıtlayan bir faktör olarak ortaya çıkıyor. Bir diğer önemli sorun ise Türkiye'deki mevduatların vadesindeki kısalık. Temmuz 2011'de ortalama mevduat vadesi 63 gün olarak gerçekleşti¹. Mevduatların bu kadar kısa vadeli olması, Türkiye'deki bankaların altyapı projeleri gibi uzun vadeli yatırımları fonlamasının önünde engel teşkil ediyor.

Şekil 4: Bankacılık sektörünün özel sektöre verdiği kredilerin milli gelir içerisindeki payı (2009, %)



Kaynak: World Development Indicators

Kamu kaynaklarındaki ve bankacılık sektörünün büyüklüğündeki yetersizlikten dolayı altyapı projelerinin finansmanında ağırlıklı olarak dış kaynak kullanımına bağımlı durumdayız. Küresel finansal sistemdeki problemleri göz önünde bulundurunca, söz konusu bağımlılığı sınırlandıracak politikaların uygulanması gerektiği tespitini yapabiliriz. Orta ve uzun vadede, Türkiye'deki özel kesim tasarruflarını arttıracak ve bu tasarrufların finansal sisteme daha fazla yönelmesini sağlayacak düzenlemelerin hayata geçirilmesi gerekiyor. Bu kapsamda, özellikle altyapı projelerine yatırım yapan fonların kurulması, emeklilik fonlarının çoğaltılması ve altyapı sektörüne yatırım yapmalarının mümkün kılınması son derece faydalı olacaktır.

Yukarıdaki tespitler ışığında Türk inşaat sektörünün önümüzdeki dönemde canlılığını

¹ TCMB Enflasyon Raporu 2011-III

arttırarak muhafaza edeceğini söylemek mümkün. Ancak, canlılığa sebep olacak ve Türkiye'yi 2023 hedeflerine taşıyacak yatırım projeleri için gerekli finansal kaynağın tek başına kamu bütçesinden karşılanması oldukça güç. Söz konusu yatırımların kamu ve özel sektör işbirliğinde, kamuya fazla mali yük getirmeden gerçekleştirilmesi gerekiyor. Bunun için ihtiyaç duyulan hukuki çerçevenin bir an önce hayata geçirilmesi son derece önemli. Yatırım projelerinin finansmanında yurtdışına bağımlılığı sınırlandıracak politikaların tasarlanıp uygulanması ise bir diğer öncelikli alan olarak öne çıkıyor.

Yurtiçi kadar yurtdışındaki fırsatlar da sektörün geleceğini yakından ilgilendiriyor. Yazının bundan sonraki bölümlerinde yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik değerlendirmeler yapacağız.

Yurtdışı müteahhitlik faaliyetleri artık daha da önemli

Türk inşaat sektörünün gelişimi, Türkiye'nin iktisadi dönüşüm sürecinde önemli bir paya sahip olan altyapı ve üstyapı projeleri sayesinde oldu. Türk inşaat şirketleri ülkenin otoyol ve bölünmüş yollarını, enerji ve sulama barajlarını, sosyal konutlarını, şehirlerin kanalizasyon altyapılarını inşa ederken hem becerilerini hem de sermaye yapılarını güçlendirdiler ve 1980'li yıllardaki küresel ekonomiye entegrasyon hamleleriyle birlikte hızla yurtdışına açılmaya başladılar. Türk inşaat şirketlerinin proje portföylerine baktığımızda Dominik Cumhuriyeti'nden Kazakistan'a, Nijer'den Rusya'ya kadar çok geniş bir coğrafyanın kapsandığını görüyoruz. Bu başarının en temel kanıtı olarak Türkiye'nin, 2011'de, her yıl Engineering News Record tarafından yayınlanan "Dünyanın En büyük 225 Uluslararası Müteahhidi" listesinde, 31 firmayla, birçok gelişmiş ülkeyi geride bırakarak ikinci sırada yer almasını gösterebiliriz.

Dışa açılma hamleleri gibi pozitif adımlara ek olarak yurtiçinde uygulanan bazı tartışmalı politikaların da Türk müteahhitlerini yurtdışına yönelttiğini söyleyebiliriz. Toplu Konut İdaresi'nin uygulamaları bu çerçevede iyi bir örnek gibi duruyor. TOKİ'nin gelir paylaşımı yöntemiyle lüks konut üretimine başlamasıyla birlikte sektörde ortaya çıkan haksız rekabetin, inşaat şirketlerinin yurtdışında yeni iş arayışına girmelerine sebep olduğunu söyleyebiliriz. Kamusal bir aksaklığın Türkiye ekonomisi için olumlu bir sonuç doğurduğunu da söylemek de mümkün. TOKİ uygulamalarına ek olarak, kamu ihalelerinin genel olarak kaliteyi ikinci plana atma ve en düşük fiyatı teklif edene işi vermeye yönelik uygulamalar Türkiye'de inşaat yapmanın çekiciliğini azaltmıştır. Türkiye'nin imarında kritik öneme sahip büyük projeleri başarıyla tamamlayan inşaat şirketlerinin

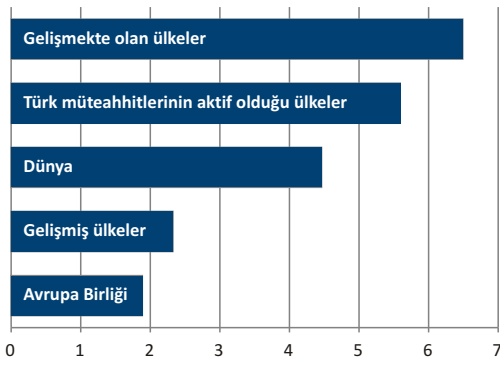
proje portföylerinde Türkiye'nin payının yıldan yıla azalmasının temel sebeplerinden biri bu ve benzeri uygulamalardır.

Tarihin en yüksek seviyelerine ulaşan cari açık ve ana ihracat pazarımız olan AB'deki ithalat talebi daralması dikkate alındığında, Türk müteahhitlerinin yurtdışındaki faaliyetlerinin önemi artıyor. AB'deki ithalat talebi daralmasının etkilerini yakın coğrafyadaki ülkelere daha çok sanayi malı satarak telafi etmek mümkün değil. Bu sebeple, yurtdışındaki inşaat yatırımlarından daha fazla pay alarak Türkiye'nin döviz gelirlerini arttırmanın önemi artıyor. İnşaat sektöründeki büyümenin yurtiçinde birçok sektörde üretim artışını tetiklediği gibi yurtdışı müteahhitliğin

gelişmesi durumunda sanayi malları ihracatında artışı beraberinde getireceğini söyleyebiliriz. Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri Türkiye ekonomisinin küresel ekonomiyle entegrasyonunu birçok kanaldan kuvvetlendirebilecek potansiyele sahip.

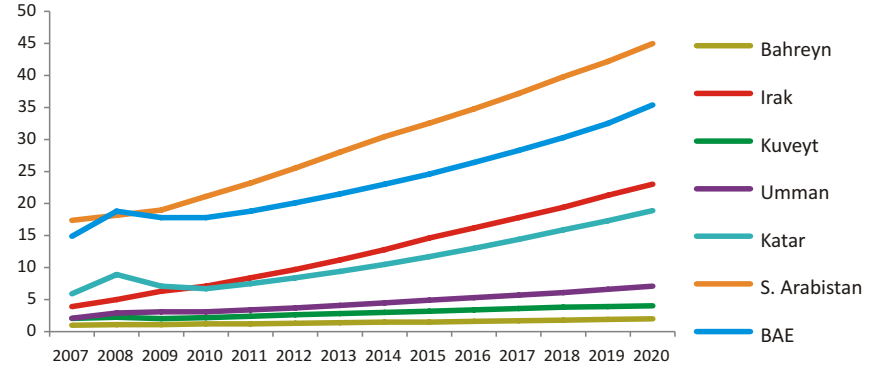
Türk müteahhitlerinin varlık gösterdikleri pazarlardaki ekonomik büyümenin; dünya, AB ve gelişmiş ülkeler ortalamalarından daha yüksek seyredeceğine yönelik öngörüler Türk inşaat firmalarının hatırı sayılır fırsatlara sahip olduklarını gösteriyor (Şekil 5). Arap ülkeleri arasında özellikle Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar ve İran'daki potansiyelin 2020'ye kadar hızlı bir şekilde yükselmesi bekleniyor (Şekil 6).

Şekil 5: Dünyada ve bazı ülke gruplarında ekonomik büyüme (% , 2011-2016)



Kaynak: Dünya Ekonomik Görünümü 2011, IMF

Şekil 6: Seçilmiş Arap ülkelerinde inşaat sektörü büyüklüğü tahminleri (milyar \$, 2007-2020)



Kaynak: Business Monitor International

Türk müteahhitlerinin yurtdışı pazarlardaki payını arttırmak için atılması gereken üç temel politika adımının altını çizmek istiyorum. Bunlardan birincisi, Türk Eximbank'ın sektör desteklerinin arttırılması ve çeşitlendirilmesidir. Arap Baharı başta olmak üzere Türkiye'nin bulunduğu coğrafyadaki siyasi belirsizlikler göz önünde bulundurulduğunda Eximbank'ın politik risk sigortası mekanizmalarının geliştirilmesi müteahhitlerin yeni pazarlara açılmalarını kolaylaştıracaktır. Politik risk sigortasına ek olarak, bankanın sermaye yapısını kuvvetlendirerek yurtdışı projelere sağladığı finansal destek miktarının da arttırılması gerekmektedir. Türk müteahhitlerinin bulduğumuz coğrafyada özellikle devlet destekli Çinli firmalarla rekabet edebilmeleri için bu çerçevede atılacak adımlar son derece önemli.

Bir diğer öncelikli politika alanı, Türkiye'deki teknik müşavirlik hizmetlerinin desteklenmesidir. Bu alanda küresel ölçekte varlık gösterebilen yeterli sayıda şirketimiz bulunmuyor. Halbuki, yurtdışı projelerde yapılan işin kalite standartları, kullanılan malzemenin özellikleri ve çalıştırılacak personelin niteliği gibi kritik unsurları teknik müşavirlik firmaları belirliyor. Yurtdışındaki

projelerin teknik şartnamelerinde, Türkiye'de üretilen malzemelerin kullanımına imkan tanınmasının, Türkiye'nin başta inşaat malzemeleri olmak üzere sanayi ürünleri ihracatına olumlu katkılar yapacağını söyleyebiliriz. Dolayısıyla bu alanın geliştirilmesinin aynı zamanda bir sanayi politikası hedefi olarak ele alınması ve teknik müşavirlik şirketlerinin kamusal desteklerden faydalanmalarının önünün açılması gerekiyor. Buna ilaveten, çevredeki ülkelerle devletler düzeyinde imzalanan ticaret anlaşmalarında, sektörün diğer ülkelerdeki faaliyetlerinin gelişmesine katkı sunacak unsurların yer almasına gayret edilmelidir.

Yurtdışı müteahhitlikle ilgili değinmek istediğim son nokta yapılan işlerin niteliğiyle ilgili. Türk inşaat şirketlerinin yurtdışı portföylerinde ucuz işgücü avantajıyla alınan projelerden tasarıma odaklı projelere doğru bir geçişin olması gerekiyor. Çin'in devlet destekli müteahhitlik şirketlerinin son dönemdeki performansları göz önünde bulundurulduğunda, ucuz işgücü avantajını kullanarak küresel pazar payımızı arttırmamızın son derece güç olacağını öngörebiliriz. Bu yüzden müteahhitlik şirketlerinin elde ettikleri karlarla tasarım kapasitelerini güçlendirmeye yatırım yapmaları oldukça faydalı olacaktır.

ARAP BAHARININ ARDINDAN LİBYA NEREYE GİDİYOR?

Bilgay DUMAN

Ortadoğu Stratejik Araştırmalar Merkezi (ORSAM) Ortadoğu Uzmanı

Wikileaks belgeleriyle Tunus yönetiminin yolsuzluklarının ortaya çıkmasının ardından 17 Aralık 2010'da Tunus'ta 26 yaşında üniversite mezunu olan ve seyyar sebze tezgahıyla geçimini elde etmeye çalışan Muhammed Bouazizi'nin tezgâhına polisler tarafından el konulması üzerine kendini yakmasıyla sokak gösterileri başlamıştır. Sokak gösterileri sırasında 24 Aralık 2010'da bir genci vurarak öldürmesinin ardından 4 Ocak 2011'de de Muhammed Bouazizi'nin hayatını kaybetmesiyle, sokak gösterileri iyice şiddetlenmiş ve giderek Tunus yönetimi ile halk arasında bir çatışmaya dönüşmüştür. Bu çatışmalar sonucu bir hafta içerisinde yüze yakın kişi hayatını kaybetmiştir. Sokak gösterilerinin halk ayaklanmasına dönüşmesiyle tepkileri dindiremeyen Devlet Başkanı Zeynel Abidin Bin Ali, 23 yıldır yönettiği Tunus'u terk ederek, Suudi Arabistan'a sığınmıştır. "Yasemin Devrimi" olarak adlandırılan Tunus etkisi bölge ülkelerine de yayılırken Suriye, Cezayir, Libya, Mısır, Yemen ve Ürdün de Tunus'ta yaşananlardan etkilenmiş, Yemen ve Ürdün'de hükümetler feshedilmiştir. Ancak asıl büyük etki Mısır'da görülmüştür. Mısır'ı 30 yıldır "olağan üstü hal" ile yöneten Hüsnü Mübarek'e karşı halk ayaklanmıştır. Bu ayaklanmalara karşı önce sert yöntemlerle karşılık veren Mübarek, daha sonra 1 Şubat 2011'de yaptığı açıklamayla geri adım atmış ve tekrar devlet başkanlığı için aday olmayacağını açıklamıştır. Mübarek'in açıklamaları da göstericilerin tepkisini dindirmeye yetmemiştir. 2 Şubat 2011'de yapılan gösterilerde Mübarek yanlıları ve karşıtları arasında çatışmalar yaşanmıştır. Polisin de müdahale etmesi çatışmaları körüklemiştir. Diğer taraftan Mübarek yanlılarıyla göstericiler arasında çatışmalar yaşanmıştır. Mübarek, devlet televizyonundan halka kısa bir konuşma yapmış ve hükümeti görevden aldığını, yeni hükümetin kurulacağını belirterek, reform sözü vermiştir. Ancak bu göstericileri tatmin etmemiş ve özellikle Kahire'deki Tahrir Meydanı'ndaki gösterilere katılanların sayısı giderek artmıştır. Bu arada iktidar partisi ile muhalefet görüşmelere

başlamıştır. Mübarek muhalifi olan ve Uluslararası Atom Enerjisi Kurumu eski Başkanı Muhammed Baradei ve Müslüman Kardeşler Örgütü gösterilere destek vermiştir. Mısır'daki halk isyanında, 10 Şubat 2011'de devlet televizyonunda açıklama yapan Devlet Başkanı Hüsnü Mübarek ilk defa ciddi bir geri adım atmış, yetkilerinin bir kısmını yardımcısına devretmiştir. Ancak görevi bıraktığı açıklamayan ve gösteriler sırasındaki zarar görenlerin haklarını alacağını açıklayan Mübarek'in sözleri göstericileri tatmin etmeye yetmemiştir. Gösteriler halen tüm hızıyla devam etmektedir. Ancak Ortadoğu için yeni bir dönüşüm yaşandığı açıktır. Mısır için bundan sonraki asıl mesele Mübarek sonrası geçiş dönemi ve bu dönem içerisindeki yapısal reformların niteliğidir.

Diğer taraftan Tunus'ta başlayan Arap Baharı Mart 2011 tarihinde Suriye'ye sıçramıştır. Daha çok Suriye'nin Hama, Deraa, İdlib gibi kırsal bölgelerinde gösteriler yapılmaktadır. Suriye, sivil göstericilere karşı sert güç kullanılması nedeniyle her geçen gün sivil halktan onlarca kişi hayatını kaybetmektedir. Gösterilerin başladığı Mart ayından itibaren yaklaşık 2700 sivilin hayatını kaybettiği bilinmektedir. Ayrıca yaklaşık 7 bin Suriyeli'nin de Türkiye'de Hatay'daki kamplarda barındığı ifade edilmektedir. Suriye'de Beşşar Esad'ın halka yönelik silahlı baskı yöntemleri uygulaması, uluslararası baskıyı da beraberinde getirmektedir. Suriye gittikçe artan uluslararası baskı ortamına maruz kalmaktadır. Türkiye ile de ilişkilerin kopması Suriye'nin gittikçe bölgede yalnızlaşması anlamına gelmektedir.

Son döneme ilişkin kısaca yukarıdaki gibi özetlenebilecek gelişmeler, son dönemde Ortadoğu'nun temel dinamiğini yansıtmaktadır. Mısır ve Tunus'ta yaşananlar Ortadoğu'da diğer devletlerdeki otoriter rejimlerin uygulamaları altında yaşayan halklara ilham kaynağı teşkil etmektedir. Suriye, Libya, Ürdün, Yemen, Bahreyn, İran gibi ülkelerde de halk yönetime karşı ayaklanmaktadır. Bu gösterilerin ortak

özelliği iç dinamiklerle ortaya çıkmalarıdır. Başka bir deyişle, halk hareketlenmelerinin ortaya çıktığı ülkelerde halkın taleplerinin temelinde siyasi, dini ya da etnik grupların yönetsel isteklerinin dışında, sosyal ve ekonomik olarak genelleyebileceğimiz reform istekleri kendini göstermektedir. İnsan hakları, adil temsiliyet, eşitlik üzerine kurulu gelir paylaşımı, sosyal refah gibi meydanlarını dolduran kalabalıkların yüksek sesle dile getirdikleri söylemler, son dönemde Ortadoğu'da yaşanan halk hareketlerindeki ana vurguyu oluşturmaktadır.

Son dönemde Arap ülkelerinin analistleri tarafından dillendirilen popüler bir söylem ortaya çıkmıştır. Arap ülkelerindeki politik analistlerin büyük kısmı bu devrimlerin başlangıcının Irak'ta Saddam Hüseyin rejiminin yıkılmasıyla bağdaştırmaktadır. Zira onlara göre Ortadoğu'daki diktatör rejimlerin babası Saddam Hüseyin'in (dışarıdan müdahaleyle de olsa) devrilmesiyle kritik eşik aşılmıştır. Iraklı analistler de bu konuda oldukça iddialı söylemler geliştirmektedir. 29 Ocak 2011'de Agence France Press'te (AFP) çıkan bir analizde Bağdatlı bir politika analisti olan İhsan El-Şammari, demokratikleşme olgusunun Irak'tan bölgeye yayıldığı iddiasını ortaya koymaktadır. Şammari, Irak ile Mısır ve Tunus'taki durumun farklı olduğunu da göz ardı etmemektedir. Şammari, Irak'a demokrasi yabancılar tarafından yerleştirilmeye çalışılırken, Mısır ve Tunus'un kendi iç dinamiklerini kullandığını savunmaktadır. Ancak Şammari'ye göre temelde durum aynı. Yani ekonomik ve sosyal patlama.

Libya Yeni Irak Olur Mu?

Bu temel dinamikler, Libya'da da harekete geçmiş gibi görünmektedir. Özellikle Libya'daki çatışmanın temelini oluşturan Muammer Kaddafi yanlısı ve muhalifler arasındaki mücadele, ülkedeki sosyal patlamayı gözler önüne sermektedir. Bu bağlamda ülkenin ekonomik kaynaklarının paylaşımının, aşiretler arası

mücadeleye döndüğünü söylemek mümkündür. Şubat 2011'den beri NATO desteğiyle Muammer Kaddafi güçleriyle şiddetli çatışmalara giren muhalifler, 22 Ağustos 2011 günü rejiminin merkezi ve başkenti olan Trablus'u ele geçirdi ve devlet binalarını kontrol etmeye başladı. Bu Kaddafi rejiminin sonu olarak algılandı. Muhaliflerin Trablus'u ele geçirmesinin ardından Libya muhalefeti temsil eden Ulusal Geçiş Konseyi Türkiye de dahil olmak üzere pek çok devlet tarafından "Libya'nın tek meşru temsilcisi" olarak tanındı. Ulusal Geçiş Konseyini tanıyan ülkeler arasında, Kaddafi sonrası ülkenin aynı paralelde evrilmesinden korkulan Irak da vardı. Saddam Hüseyin dönemindeki Irak'ın bölgedeki en büyük destekçilerinden biri olan Kaddafi'nin,



İnsan hakları, adil temsiliyet, eşitlik üzerine kurulu gelir paylaşımı, sosyal refah gibi meydanlarını dolduran kalabalıkların yüksek sesle dile getirdikleri söylemler, son dönemde Ortadoğu'da yaşanan halk hareketlerindeki ana vurguyu oluşturmaktadır.

Saddam sonrası dönemde de Baasçılara destek vermesi nedeniyle, Irak ile Libya'nın arası oldukça gergindi. Hatta 2010'un Mart ayında Kaddafi'nin de doğum yeri olan Sirte'de yapılan Arap Birliği toplantısında Irak Dışişleri Bakanı Hoşyar Zebari, toplantıdan bir hafta önce Kaddafi'nin üst düzey 30'a yakın Baas Partisi mensubu ile görüşmesinden hükümetinin duyduğu memnuniyetsizliği dile getirmesinin ardından toplantıyı terk etmişti. Bugün Irak'taki yönetimle ters düşen Kaddafi, artık yönetimde yok ve Irak hükümeti Kaddafi'ye nazire yaparcasına Ulusal Geçiş Konseyi'ni Libya'nın tek

temsilcisi olarak tanıdı. Burada ilginç bir ironi var. Libya'daki yeni sürecin, Irak'a benzeyip benzemeyeceği sıkça tartışılır hale geldi. Aslında Irak'ta yaşanan süreci Kaddafi'nin de yakından takip ettiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Zira Irak Savaşının yaşandığı 2003'te ABD'nin en büyük destekçisi olan İngiltere'nin o dönemdeki Dışişleri Bakanı olan Jack Straw, Radikal Gazetesinden Ezgi Başaran'a verdiği röportajda, Irak Savaşından sonra Kaddafi'nin nükleer ve kimyasal silah programlarından vazgeçtiğini söylemiştir.¹ Bu noktada Libya ile Irak arasındaki benzerlik ve farklılıklardan söz etmenin, Libya'nın yeni Irak olup olmayacağına ilişkin tartışmalara katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Öncelikle Kaddafi'nin devrilmesiyle, Saddam Hüseyin rejiminin yıkılması arasında benzerlik bulunmakla birlikte, devletlerin yapısal farklılıklarının Libya'nın geleceğinde etkili olacağı düşünülmektedir. Bu açıdan siyasal olarak bakıldığında hem Kaddafi hem de Saddam Hüseyin'in bir korku krallığı yarattığını söylemek yanlış olmayacaktır. Rejimlerin aşiretçi yapısıyla birlikte, tek ulus yaratma hevesi ve rejim karşıtlarına yönelik ezici politikalar, Kaddafi ve Saddam rejimlerinin ortak yönleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca yıllarca despotik rejimin yönlendirdiği siyasi kültürün politik uzlaşma ya da sivil katılımdan uzak kalmasıyla birlikte, sıfır toplamlı bir yönetim yapısı hem Iraklılar hem de Libyalıların siyasal algılamalarını şekillendirmiş gözükmektedir.² 2003 sonrasındaki Irak siyaseti incelendiğinde de en büyük sorunun uzlaşma kültürünün olmamasından kaynaklandığı görülecektir. Libya'nın, bölgesel anlamda Irak kadar tarihsel tehdit algılaması yaratmadığı söylenebilir. Her iki ülke arasındaki bu benzerliğin Ortadoğu'nun siyasal kültürü ile özdeşleştiği ifade edilebilir.

Öte yandan Libya ve Irak'ın farklılıklarının benzerliklerden daha fazla olduğu düşünülmektedir. Öncelikle her iki ülkedeki rejimler savaşlarla birlikte son bulsa da Irak'ın aksine, Libya'da dışarıdan dayatılan ve bir işgal ordusu tarafından uygulanan bir rejim değişikliğine gidildiğini ifade etmek zor görünmektedir. Bununla birlikte Libyalılar kendileri tarafından başlatılan ve büyük ölçüde

Libyalılar tarafından başlatılan değişim hareketinin NATO yardım olmadan başarısız olacağına ilişkin şüphe olmadığı söylenebilir. Ayrıca Libya'nın jeopolitik ve siyasal konumu Irak'tan farklıdır. Libya, yeni bir değişim içerisine girmiş Tunus ve Mısır ile sınır komşusudur. Öte yandan Libya'nın güney komşuları Niger ve Çad da Libya'nın etkisi altındadır. Irak'ın komşularına bakıldığında, 2003 sonrası dönemde İran ve Suriye başta olmak üzere, Irak'ın tüm komşularının Irak iç politikasını etkilemeye ve yönlendirmeye çalışan hamleler yaptığı görülmektedir. Özellikle Irak'taki ABD varlığından tehdit algılayan İran ve Suriye'nin Irak'taki ABD düzenini bozmaya yönelik politikalar geliştirdiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Zira ABD Irak'a girdiğinde, "sıra İran ya da Suriye de mi?" soruları uluslar arası gündemi oldukça meşgul etmiştir. Bununla birlikte tarihsel olarak Irak'ta bölgesel Arap-Acem mücadelesinin yanı sıra, etnik ve mezhepsel çeşitlilik ve ayrışma oldukça belirgindir. Ancak Libya'da bu demografik ayrışma ve çeşitliliğin olmadığı görülmektedir.

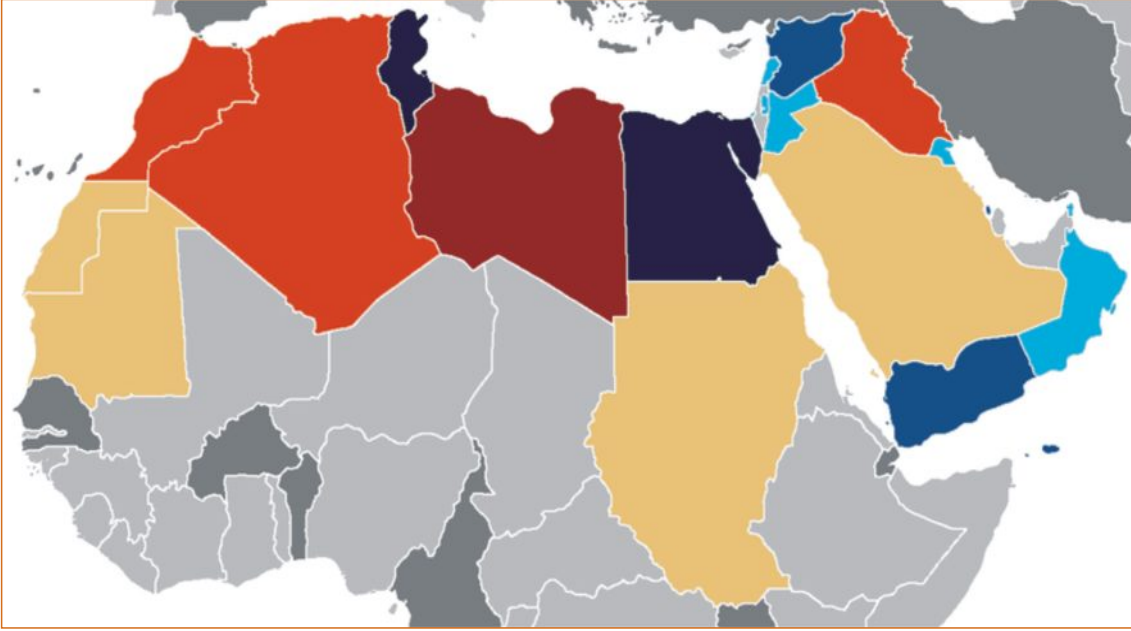
Bu noktada Libya'daki değişim hareketinin Irak'tan farklılaştığı düşünülmektedir. Öncelikle sürecin yönlendiren uluslar arası güç odaklarının, Irak'taki hataya düşmediği ve Trablus düşmeden önce yaklaşık 5 aylık süreç zarfında Kaddafi sonrası yapılanmanın planlarını oluşturmaya başladığı bilinmektedir. Bu anlamda geçiş hükümetinin zayıflamasına yol açabilecek sorunların engellenmesi yönünde planlar oluşturulduğu ve devlet kurumlarının korunduğu görülmektedir. Hatta muhalifler başkent Trablus'a girdiğinde direnişçilerin cep telefonlarına "devlet binalarına zarar vermeyin, bunlar Libya'nın geleceği içindir" gibi kısa mesajlar gönderildiği söylenmektedir.³ Bu açıdan geçiş yönetiminin kapsayıcılığı, güvenliği sağlayacak güçlerin korunması ve sivil düzenin inşası ön planda tutulmaya çalışıldığı, temel hizmetlerin aksamamasına gayret edildiği görülmektedir. Bu açıdan Kaddafi yönetimindeki isimlerin elimine edilmemiş, Ulusal Geçiş Konseyi içerisinde yer almıştır. Ancak Irak'ta tüm devlet kurumları ABD müdahalesiyle birlikte yıkılmış, eski rejime ait devlet yapısı tamamen değişmiş, bu da yeniden yapılanmayı zorlaştırmıştır. Bu anlamda Irak'ta yeni bir devlet kurulmaya çalışıldığı söylenebilir.

¹ Röportajın tam metni için bkz.

<http://www.radikal.com.tr/Default.aspx?aType=RadikalYazar&ArticleID=1044345&Yazar=EZG%DD%20BA%DEARAN&Date=28.03.2011&CategoryID=96>, Erişim: 8 Eylül 2011.

² Trudy Rubin, "Worldview: What Libya Can Learn From Iraq", http://articles.philly.com/2011-09-01/news/30029083_1_libyan-cities-and-towns-iraq-lessons-iraqi-government, Erişim: 8 Eylül 2011.

³ Joby Warrick and Karen DeYoung, "Libya Rebels, Backers Planned Early To Avoid A Baghdad Repeat", http://seattletimes.nwsources.com/html/nationworld/20110605626_libyarebuild28.html, Erişim: 9 Eylül 2011.



Mevcut durumda, Irak'taki etnik ve mezhebi ayrışma, yönetimdeki yozlaşmayı beraberinde getirmiş ve uzlaşma algısını ortadan kaldırmıştır. Libya'da ise yıkılan devlet değil, diktatör olmuştur.

Yine de Libyalıların, Irak örneğinden almaları gereken dersler olduğu düşünülmektedir. Öncelikle Libyalıların, özgürlüğün kontrolsüzlük olmadığını anlaması gerektiği düşünülmektedir. Irak rejiminin yıkılması sonrasındaki kontrolsüzlük, ülkenin istikrarsızlığının en büyük etkeni olarak karşımıza çıkmış, güçlü aşiretler bölgelerinde küçük krallıklarını ilan etmiştir. bu noktada Libyalıların dikkat etmesi gereken en önemli noktanın ülkenin geleceğindeki uzlaşma kültürünün yaratmak olmalıdır. Değişim algısının Ortadoğu'da yeni popüler kültür yaratması ve uzlaşmayı ön plana çıkaracak algılamalar oluşturması, gerekli olduğu kadar, beklenmelidir. Diğer taraftan, sürece müdahil olan büyük güçlere de Libya'nın yol haritasının oluşturulmasında önemli roller düştüğü söylenebilir. Bu rolleri ABD Merkezî İstihbarat Teşkilatı (CIA) eski yetkililerinden John Kiriakou, The Huffington Post'da yayımlanan makalesinde oldukça net bir biçimde ortaya koymuştur. Son söz olarak Kiriakou'nun makalesinden alıntılar vererek bitirmek yerinde olacaktır. "Eğer Libyalılar ABD'nin hatalarından ders çıkarmazsa, Irak'ı yerle bir eden şiddeti tekrarlayabilir. ABD'nin Irak halkını 'kurtarmak' için işgalinden 8 yıl sonra bile her gün yıkıma sahne olan bir ülke söz konusu. Libya'daysa isyancıların Ulusal Geçiş Konseyi'ni (UGK) doğru düzgün tanımıyoruz,

keza Libya halkı da tanımıyor. Peki, Kaddafi gittikten sonra Libya'ya kim önderlik yapacak? Irak'ta yaptığımız gibi lideri seçmek, ABD'nin elinde değil. Libya, bizim ülkemiz değil. Peki ya Bush yönetiminin lider seçerken kullandığı kriterler neydi? İyad Allavi gibi iyi İngilizce konuşması veya Ahmet Çelebi gibi Pentagon içindeki bir gruba rapor vermesi mi? Irak'ta sonuç, hizipçilik, mezhepçilik ve ölüm oldu. Aynı hatanın Libya'da yapılmasına izin veremeyiz. Britanya'nın safına geçen eski Libya istihbarat subaylarına, 1970'lerde yolsuzluğa batmış bakanlıklar dışında hiçbir şey yönetmemiş teknokratlara veya son 30 yılını Avrupa'da konfor içinde geçirmiş profesörlere bel bağlayamayız. Şimdi uluslararası toplumun UGK ve Libyalı sürgünlerle, fakat en önemlisi de Kaddafi yanlısı aşiret liderleriyle temas kurup Libyalıların kendi tercihleri doğrultusunda bir koalisyon hükümeti kurmasının ve ülke tarihindeki ilk demokrasiye geçiş deneyimine yardım etmesinin vakti. Kararlarıysa bizzat Libyalılar almalı. Irak'taki hatalarımızdan biri, demokratik sürece kimin katılıp katılamayacağını dikte etmektir. Irak Baas Partisi'ni ve ordu unsurlarını yasaklamak, zaten işgale dışı bileyen geniş halk kesimlerinin bizden daha da nefret etmesine yol açtı. Ülkenin en parlak insanların, darmadağın olmuş ülkelerinin yeniden inşasına yardımını engelledik. Bu bizi emperyalist ve ikiye bölümlü gösterdi. Son altı aydır Trablus'un bombalanmasında ve sivil can kayıpları verilmesinde bizim de dahlimiz var. Kimin oyuna dahil olacağına karar veremeyeceğimize Libyalılara düşecek. Ve biz bu karara saygı duymalıyız."⁴

⁴ John Kiriakou, "Let's Not Make the Same Iraq", http://www.huffingtonpost.com/john-kiriakou/libya-gaddafi-iraq-_b_933463.html. Ayrıca makalenin Türkçe metni için bkz., <http://www.radikal.com.tr/Radikal.aspx?aType=RadikalHaberDetayV3&ArticleID=1061522&Date=27.08.2011&CategoryID=132>, Erişim: 8 Eylül 2011.

ARAP BAHARI VE DIŞ POLİTİKADA GELECEĞE BAKIŞ

Nur BATUR

Sabah Gazetesi Yazarı

2011 yılı Arap dünyasındaki yüzyıllık değişimin miladı olarak tarihe geçecek. İster Arap baharı diyelim! İsterse Arap depremi!

Öyle bir sarsmaya başladı ki 40 yıllık diktatörlükler domino taşları gibi devrildi. Mohammed Bouazizi adındaki Tunuslunun kendisini yakmasıyla başlayan ayaklanmalar 14 Ocak 2011'de önce Tunus lideri Zeynel Abidin Bin Ali'yi 24 yıllık koltuğundan etti. Ardından 30 yıldır Mısır'ı demir yumrukla yöneten Hüsnü Mübarek 18 günde devrildi. 33 yıldır Yemen'in başında olan Ali Abdullah Salih'in ömrü ise 6 ay sürdü. 42 yıldır Libya'yı yöneten Muammer Kaddafi'yle, babasından miras aldığı 40 yıllık Baas rejimine sarılan Beşir Esat direnerek ülkelerini kana gölüne çevirdiler. Belki Suudi Arabistan, Ürdün ve Körfez'deki Emirlikler depremi şimdilik kontrol altına aldılar ama artık cin şişeden çıktı. Er ya da geç bölge değişecek.

20. Yüzyılda olduğu gibi yeni dönemde de bölgenin kaderini yine "Özgürlük hayalleri ve Petrol" çizecek. Dünya petrol rezervlerinin %63'ü yani 666 milyar varillik, 98.2 trilyon ABD Dolarlık petrol rezervleri Ortadoğu'da bulunuyor. Dünya Enerji İstatistikleri verilerine göre, Suudi Arabistan'da 34.4, İran'da 18, Irak'ta 15, Kuveyt'de 13.2, Birleşik Arap Emirlikleri'nde 12.7 trilyon ABD Dolarlık petrol rezervi var. Ortadoğu'daki rezervlerin yoğunluğunun yanısıra arama ve üretim maliyetlerinin düşük olması da bölgeyi cazip kılıyor. Cambridge Energy Research Associates'in (CERA) yaptığı çalışmaya göre, İran'da bir varil petrolün yeryüzüne çıkarmanın ortalama maliyetini 5 ABD Doları iken, Suudi Arabistan'da 4, Irak'ta 2.5, Rusya'nın bazı sahalarında 16 ABD Dolarını buluyor. Bu veriler de gösteriyor ki; en az önümüzdeki 50 yıllık dönemde daha dünyanın en çok petrol satın alan ülkesi olan ABD için Ortadoğu önemini koruyacak ve ABD bölgede başrol oyuncusu olacak.

ABD'nin Yeni Stratejisi Ne?

Hala tek Süper Güç olmaya devam eden ABD, dünya üstünde adeta satranç oynar. Her ülkede sürekli nabız tutar ve çıkarlarına göre siyasi, ekonomik ve gelişmeleri yönlendirir. Eğer bir ülkede derinden gelen ekonomik, siyasi ve sosyal sarsıntılar saptarsa yeni stratejiler uygulamaya başlar. Aslında bu, süper güç olmanın da gereğidir. Nitekim Washington'un Arap dünyasında derinden gelen sarsıntıları çoktan saptamıştı. Soğuk savaşın sona ermesinin ardından dünya yeniden şekillenirken Ortadoğu'nun dışında kalması beklenemezdi. Eğer Arap liderleri gelen değişim rüzgarına kapılarını kapatmamış olsalardı, belki şiddetini azaltabilirlerdi ama yapmadılar. Bunun da ötesinde depremin temelinde yoksulluk ve yolsuzluklar yatıyor. Rejimler, giderek büyüyen toplumsal ve ekonomik sorunlara çözüm bulmadı ya da zaten sorunların kaynağını oluşturdular. Buna karşılık, Kuran'ın kılavuzluğundaki "Modern İslami Toplum" yaratma formülünü savunan Müslüman Kardeşler ise giderek tabana yayılmaya başladı. Sonunda tüm Arap dünyası patlamaya hazır bir bombaya dönüştü. ABD de bölgedeki çıkarlarını korumak için yeni bir strateji uygulamaya başladı.

Gerçekten Demokrasinin Yolu mu Açıldı?

Peki Arap baharıyla Ortadoğu'da gerçekten demokrasinin yolu mu açıldı? Gerçi, ilk kıvılcımları ateşleyen demokrat ve liberal güçlerdi ama ne yazık ki diktatörler devrildi ama rejimler ayakta kaldı. Yani 1989'da komünizmin çöküşü sırasında Doğu Avrupa'da yaşandığı gibi, süratli ve tam bir çöküş olmadı. Bu arada demokratlar ve liberaller parçalandı. En örgütlü güç olan Müslüman Kardeşler bir anda ön plana çıktı. Hüsnü Mübarek'in yargılanmasına birkaç gün kala Kahire'deydim. Askeri rejimin liderine yakın olan Eski Askeri İstihbaratın Başkanı Emekli General Sameh Seif El Yazal, Müslüman Kardeşlerin kurduğu Adalet ve Özgürlük Partisi lideri Prof. Muhammed Morsy, Cemaatin ikinci adamı Prof. Mahmud Glozlan ve Mübarek'in 15 yıl Dışişleri Bakanı olan

ama daha sonra çatışıp muhalefete geçen Amr Musa başta olmak üzere birçok görüşme yaptım. Tablo çok açıktı. Mübarek devrilmmişti ama rejim ayakta idi. Mübarek'in devrildiği gün koltuğuna oturan Genelkurmay Başkanı Orgeneral Tantawi aslında Mübarek'in en yakınındakilerden biri. Aynı zamanda da Savunma Sanayinin başı. Yani Mübarek gitse de ABD'ye yakın generaller yönetimi ele aldı. Ordu da halkla çatışmamak için en örgütlü güç olan Müslüman Kardeşlerle uzlaşmak zorunda kaldı. Sokaktaki güvenliği Müslüman Kardeşler üstlendi, Asker mecbur olmadıkça sokağa inmedi. Yıllarca hem Mısır'ın %18'ini oluşturan Hıristiyanlar ve modern toplum hem de Batı dünyası için kabusu olan Müslüman Kardeşlerin kabus olmaktan çıktığını görmek benim için çok şaşırtıcıydı doğrusu. Artık Mısır halkı için yeni kabus, Suudi Arabistan kaynaklı olan Selefilerle İran bağlantılı radikal İslami gruplarla Cemaati İslami militanları! Yani bölgede "ılımlı İslamın" yönetime gelişinin yolu açılıyor gibi. Radikal İslam ise iyice tecrit ediliyor. Devrimi ateşleyen liberaller, laikler, solcular, komünistler ve aydınlarla gelince, mantar gibi onlarca siyasi parti kurdular ama kitleleri sürükleyecek bir liderler bulamadılar. Yani, bölgedeki yeni oluşum "Ordu - Müslüman Kardeşleri" uzlaşması doğrultusunda geliyor. Başka bir deyişle, bölgede demokrasinin gelişmesi en az 30-40 yıl alacak. O da, şeriatı savunan Müslüman Kardeşlerin, demokrasiyle nasıl uyum sağlayacağına bağlı olacak. Yani demokrasi hayalleri bir başka bahara kalmış gibi.

Arap Baharının Türkiye'ye Faturası

Türkiye'nin Ortadoğu ve Arap dünyasına yönelik politikasına gelince, Arap Baharının ilk aşamada hem siyasi hem de ekonomik ve ticari faturası ağır oldu. Öncelikle, Dışişleri Bakanı Prof. Ahmet Davutoğlu'nun "Komşularla sıfır sorun" politikası ağır bir darbe yedi. "Sıfır sorun" derken Türkiye, çok yönlü ve karmaşık sorunlarla boğuşmaya başladı. Arap Baharının ilk aylarındaki ticari kayıp 629 milyon ABD Doları oldu. 2010'un ilk 7 ayında bu ülkelerle ticaret hacmi 5 milyar 784 milyon ABD Doları iken, 2011'in ilk yedi ayında 5 milyar 155 milyon ABD Dolarına düştü. Kuşkusuz, Türk iş dünyası ve müteahhitleri en büyük darbeyi Libya'da yedi. 2010'un ilk 7 ayında Libya ile olan ticaret hacmi 1 milyar 471 milyon ABD Doları iken, iç savaş başladığından beri bu rakam 552 milyon ABD Dolarına düştü. Ayrıca son yıllarda Türkiye'nin Ortadoğu'ya açılan kapısı olan Suriye de kapandı. Buna karşılık Mısır ve Tunus'ta ise sürpriz bir artış var. Ocak-Temmuz 2010'da 2 milyar 71 milyon ABD Doları olan Mısır'la ticaret hacmi, 2011'in aynı döneminde 2 milyar 392 milyon ABD Dolarına yükseldi. Yani 321 milyon ABD Doları arttı. Tunus'ta ise 567 milyon ABD Doları olan ticaret hacmi, Ocak-

Temmuz 2011 döneminde 638 milyon ABD Dolarına çıktı ama yine de zor bir dönem başladı.

Türkiye Lider Rolü Oynayabilir mi?

Türkiye, son yıllarda soyunduğu liderlik rolünde de mayınlı bir sahada politikalar uygulamaya zorlandı. Yine de avantajlı konumunu sürdürdüğünü söyleyebiliriz. Nedenlerine gelince, Türkiye ekonomik güç olarak Ortadoğu'da sahneye çıktı. 2004'de Avrupa Birliğiyle başlayan tam üyelik müzakerelerinin kazandırdığı ivmeye, dünyadaki ekonomik krize rağmen, 5.5'lardaki büyümeyi sürdürmesi eklenince, Türkiye'nin bölgedeki gücü ve ağırlığı arttı. Ayrıca, Arap dünyasında popüler olan Televizyon dizileriyle Türkiye'ye Osmanlı'dan kalan önyargıları kırılmaya başladı. Başbakan Erdoğan da, Arap sokağının uzun süredir özlediği "Karizmatik Lider" olarak sahneye çıkınca kalkınan ve modern toplumla İslamı ve demokrasiyi bağdaştırmış Türkiye "rol model" olmaya başladı. Ama yine de Türkiye, "Laik" Anayasasıyla farklı konumda bulunuyor. O bakımda, Anayasası şeriate dayanan Mısır için bile tam bir model olduğu söylenemez.

İsrail'le Hassas Denge?

Türkiye'nin İsrail'le ilişkilerinin düzeyini düşürmesine gelince, büyük riskleri olduğu kadar yaratacağı büyük fırsatlar da var. Aslında Türkiye, 30 yıl önce de İsrail Kudüs'ü ilhak ettiği zaman da ilişkilerin düzeyini düşürüp Türk müteahhitlerine ve iş adamlarına Arap dünyasının kapılarını açmıştı. İsrail'le ilişkilerin dondurulması yeni dönemde de Türk iş dünyasının bölgeye açılımına önemli katkıda bulunacaktır. Ancak bölgenin yeniden şekillenmesinde temel faktörün "Özgürlük hayalleri olduğu kadar, İsrail devletinin korunması ve petrol rezervlerinin kullanımı" olacağını dikkate almak gerekiyor. Gerçekçi bir yaklaşımla, Erdoğan hükümeti Ortadoğu'da daha aktif ve sert bir politika izlemesine rağmen şimdiye kadar, ne ABD ne de AB'yle ciddi bir çatışmaya girmedi. Aksine hem Libya'ya NATO askeri operasyonunda, hem de radar sistemlerinin Türk topraklarına konuşlandırılmasında aktif rol oynamaya devam etti. Bunda, Başbakan Erdoğan'ın aslında, İsrail'deki fanatik siyasetçilerden bıkmış görünen Obama dahil birçok Batılı liderin hislerine tercüman olması da rol oynadı. O bakımdan, Türkiye'nin yeni politikası, en azından şimdilik ne Washington ne de Avrupa başkentlerinde ciddi tepki doğurdu. Eğer Ankara, köprüleri atmaz ve İsrail'de barış yanlısı demokratlar ve liberallerle işbirliği güçlendirirse, Filistin meselesinin çözümündeki lider rolü güçlenecektir. Böylece, hem bölgede siyasi, ekonomik ve ticari açıdan hedeflediği kilit konuma oturacaktır. Hem de "Avrupa'yla bütünleşme" yolundaki temel hedefinden sapmadan, müzakere masasındaki gücünü artıracaktır.



Belki Suudi Arabistan, Ürdün ve Körfez'deki Emirlikler depremi şimdilik kontrol altına aldılar ama artık cin şişeden çıktı. Er ya da geç bölge değişecek.

İNŞAATÇILAR GELECEĞE NASIL BAKIYORLAR?

“İnşaatçıların Coğrafyası Araştırması” Sözlü Tarih Kayıtlarından Alıntılar

“İnşaatçıların Tarihi” araştırmasının ardından Türkiye Müteahhitler Birliği tarafından yine Tarih Vakfı ile işbirliği yapılarak gerçekleştirilen, iki yıl süren ve Mart 2011’de kitap haline getirilerek yayınlanan ikinci önemli araştırma “İnşaatçıların Coğrafyası” olmuştur. Bu projede de yazılı kaynaklar üzerinde yapılan geniş kapsamlı incelemelere ek olarak sektörün duayenleri ile yapılmış ve video arşivi haline getirilmiş olan yüz yüze görüşme kayıtları önemli bir yer tutmuştur.

“İnşaatçıların Coğrafyası” araştırmasında Türk müteahhitlerin uluslararası faaliyetleri coğrafi yayılım perspektifinden ve beraberinde tarihsel süreç içerisinde siyasi, ekonomik ve sektörel boyutlarıyla çevre faktörlerinde meydana gelen değişimlerle ilişkilendirilerek analiz edilmiştir. Araştırma bu yönüyle sadece geçmişe değil bugüne ve geleceğe de ışık tutacak önemli yorumlar ile ipuçlarını da içermektedir.

“TMB Gündem” bu bölümde okurlarına, “geleceğe bakış” teması çerçevesinde yukarıda belirtilen görüşme kayıtlarından alınan bazı bölümleri sunmaktadır.



Süleyman DEMİREL
(T.C. 9. Cumhurbaşkanı)

Dünyanın çeşitli ülkelerinde imar ve inşaa devam edecektir. Barışın devam etmesi lazım. Bir Afrika açılacaktır. Aslında gelişmiş ülkelerde de bugünkü refahı, bugünkü rahatlığı devam ettirebilmek için pek çok yeni yatırım olacak. Şimdi bundan Türkiye ne kadar, Türk müteahhit ne kadar pay alabilecektir? Türk müteahhit dışarıyı öğrenmiştir. Dışarıda çalışmaya da heveslidir. Kendisine himaye, destek verilmelidir, mutlaka verilmelidir... Bu himaye ve destek her zaman yürümez yalnız. Kendilerinin de gittikleri yerde dikkatli olmaları lazımdır. Başka ülkelerde haksızlığa maruz kalmaları halinde sıkıntılar olabiliyor. Onları sigorta edecek bir takım kuruluşlara ihtiyaç vardır. Yani dış müteahhitliğin teminatı yoktur bugün. Bir yerde haksızlığa maruz kalırlarsa teminatları yoktur. Bunları teminat altına alacak bazı kolaylıkları devletin göstermesi lazım.



Gönül TALU
(DOĞUŞ İnşaat ve Ticaret A.Ş.)

Dünya var oldukça inşaat da var olacaktır. Dünya var oldukça altyapı hizmetleri var olacaktır.

...Ben gelecekte Türk müteahhitlerin bu portföylerini artırarak devam ettireceklerine inanıyorum. Tabi Türk müteahhitlerinin de birlikte hareket etme kültürüne sahip olmaları lazım, güçlerini birleştirmeleri lazım, finansman güçlerini birleştirmeleri lazım, riskleri paylaşmaları lazım müteahhitlerin. Bu koşullar altında müteahhitliğin geleceğini daha güvenli görüyorum.

Özellikle şu son global krizden sonra bütün ülkelerin yaptığı gibi krizden çıkmanın en önemli yolu altyapı yatırımlarına ağırlık vermektir.



Ali Haydar ÜSTAY

(ÜSTAY Yapı Taahhüt ve Ticaret A.Ş.)

“Türkiye'deki yurtdışı müteahhitliğin bundan sonraki gidişatı nasıl?” diye bir soru soruyorsunuz. Ben de diyorum ki: Hiç böyle kahin olmaya filan gerek yok. Açın şuraya bakın. Çizgi bu. Filan senede böyle, böyle, böyle gelmiş. Burada bir kırık çizgi olup da, “pat” diye Allah muhafaza yani, dünya patlar harp çıkar. O olmazsa bunun böyle gideceğinin var sayılması en sağlıklı varsayım olacaktır.



Rıza ARSAN

(STFA İnşaat Grubu)

...Daha yapılacak çok şey var... Yeni bir kuşak geliyor. Deneyim çok fazla arttı. İftihar ediyoruz hep.

...Geleceğe yönelik planlar konusunda genel arzumuz Türk müteahhitlerin bir araya gelerek ortak akıl, ortak çözümler üretmesi. Dediğim gibi bu bir sinerji yaratır herkes açısından. Daha sağlıklı akıl üretilmesine yol açabilir. Bu konuda Türkiye Müteahhitler Birliği'nin de ciddi bir rolü var. Ben Türkiye Müteahhitler Birliği'nin daha etkin olabileceği (koordinasyon konusunda geleceğe yönelik akıl üretilmesi konusunda ortak çalışmalar yapıyorlar biliyorum) ve katkıda bulunabileceğimiz bir yapının oluşmasını dört gözle bekliyorum. Eğitim konusunda da ortak stratejiler konusunda da daha fazlasının yapabileceğine inanıyorum, bekliyorum. Japon inşaat sektörünün çok farklı yapısı var. Onlar rekabete girmez. Yani tamamen paylaşım esasına dayalıdır. Üç firma da giriyorsa kimin alacağı çoktan bellidir.

...Bugün Türk firmaları daha geniş gruplar olarak daha büyük gruplar olarak bir arada

çalışmaya başlıyorlar. Türkiye'de henüz yaşanmamış bir şeydir. **Türkiye'de inşaat sektöründe konsolidasyon olacağına, şirket evlilikleri ile satın almanın da artacağına inanıyorum.** Artması gerektiğine inanıyorum. Çok fazla müteahhit vardır. Öyle bir süreci yaşayacağız. Bu önce ortak girişimler konsorsiyumlar şeklinde başlayabilecek.

...Risk alma iştahımız yabancılara göre çok fazla. Ama risk yönetim anlayışımız çok zayıf, eksik. Bu bizi daha müteşebbis gösteriyor. Giriyoruz ama birçok başarısızlığın temelinde de bu var.



Necati YAĞCI

(ZAFER Taahhüt İnşaat ve Ticaret A.Ş.)

Ekonomide ve uluslararası ilişkilerde duygusallık diye bir şey söz konusu değildir. Ulusal çıkarlar ve karşılıklı çıkarlar söz konusudur. Devletlerin birbirine karşı sempatisi olamaz halkların birbirine karşı sempatisi olabilir. Devletlerin ancak çıkarları vardır. Yani sempati duyan aslında halktır. Dolayısıyla gittiğiniz ülkede halkın sempatisinden veya antipatisinden bahsedebilirsiniz. İş geliştirme anlamında ancak ulusal boyutta bir karşılıklı çıkar söz konusuysa ülkeler arasında, o politikanın sonucunda size bir avantaj sağlayabilirler ya da bir şey yapabilirler, bir fayda sağlayabilirler.

...Yeni pazarlar bulmak durumundasınız. **Yoksa ben ilelebet o pazarda kalacağım ve orada rekabet edeceğim böyle bir şey olamaz.** O bir dönem. İlk zamanda rekabet etmeyen bir ortam vardır size ihtiyaç vardır oraya gidirsiniz. Ondan sonra bir ara dönem vardır. Bir kısmının sizinle rekabet etmeye çalıştığı ama beraber var olabildiğiniz bir dönem vardır. Ondan sonra bir tek onların olduğu ama sizin olmayacağınız bir dönem vardır. ...Şu anda sanırım ikinci dönemdeyiz. Yani esas büyük pazarlar olarak baktığımız zaman. Rusya, Kafkaslar işte. **Orta Asya pazarları olarak baktığımız zaman şu anda ikinci dönemdeyiz. Ama bu dönem kaç yıl sürer onu biraz zaman gösterecek.**



Oktay YAVUZ
(BAYTUR İnşaat Taahhüt A.Ş.)

Bu petrolün borusu daha çok ötecek. 40-50 sene daha öter herhalde. Benim de 10-15 yıl için görüşüm çok değişmeyecek. Gene Körfez ülkeleri. ...Başa döndük, ben öyle diyorum. 80'li yılların başına döndük. 80'li yıllarda hangi ülkeler vardı? Irak. her şeyi yerine oturmuş bir ülke olsa, Irak'tan iyisi olamaz. Diğer Körfez ülkeleri de uyandı. Körfez ülkeleri halkı da uyandı. Dubai diye bir şey yoktu. Bir Kuveyt vardı o zamanlar. Şimdi Yemen'i, Umman'ı falan hepsi ortalıkta. Biraz paralanmış ülkeler. Kazakistan da öyle. Kazakistan, bir darbe yedi, 2 sene önce. Bir türlü toparlayamadı nedense. Ama şimdi diğer ülkeler, Türkmenistan, Azerbaycan, hatta Rusya. Petrol üreten ülkelerin durumları iyi hala. Ve oralarda olunur gibi geliyor bana.

...En önemli şey çalışma şartlarıdır. Kanunları nizamlarıdır. İkincisi, bu ülkede bir devamlılık var mı diye bakarsınız. Bu devamlılık varsa, bir iş için şimdi bir yere gidilir mi? "Kırgızistan'da bir baraj var gel yapar mısınız?", düşünürüm ikinci bir iş olabilir mi diye. **İkinci bir iş olmayacaksa, ben o yere niye gideyim diye düşünürüm.**



Orhun KARTAL
(KAYI İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.)

...Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla ortaya çıkan yerlerde artık Amerikalı, Alman, İngiliz danışmanlar veya yatırımcılar var. Bunlar birinci sınıf iş istiyorlar. Çok eskiden, böyle bir nosyona ihtiyaç olmadan iş yapabiliyorduk. Ama artık dünya değişti, çok gelişti. **Şarık Beyin bir lafı var: "Tecrübe artık önemli değil çünkü dünyanın son on yılında olanlar ondan önceki olanların hepsinden daha fazla. Artık mühim olan son on yıldaki tecrübe."**

2000 yılından sonra olanların hepsi 2000 yılından önce olanlardan fazla. Bu yüzden

70'leri 80'leri hatta 90'ları unutmamız lazım Türk müteahhitlerin. Çünkü artık dünya birinci sınıf işverenlerle, birinci sınıf danışmanlarla birinci sınıf iş istiyor. Bu Cezayir'de de böyle Libya'da da böyle. Bu Bulgaristan'da Romanya'da da böyle. Bunları yapmayan şirket maalesef başarısız oluyor ve zarar ediyor. Artık eskisi gibi her gelene iş veren "ne yaparsa yapsın, hemen yapsın işte bina çıksın ortaya, kalitesi önemli değil" diyen işveren kalmadı, kalmayacak.



Deniz TÜRKKAN
(EPİK İnşaat Turizm Müh. İç ve Dış Ticaret A.Ş.)

Afrika'da çok büyük şeyler olacak. ...Yani petrol var, ağaç var, her şey var. Bugün Sibiry'a'dan ağaç kesiliyor Türkiye'ye geliyor. Afrika bu anlamda cennet zaten. Yani her şeyi var. Elması da var. Her şey orada. Keşfedilmeyi bekliyor ama, işte sömürgeci kurtulması adına verilen ciddi savaşlar var. Hepimiz farkındayız, Belçikalıları, Fransızları, İngilizleri işte... Sömürmüşler. Şimdi Amerika biraz biraz devreye girmeye başlıyor. Engellemeye çalışıyor. O da kendi çıkarları adına bir takım şeyler oluşturuyor.



Sinan TARA
(ENKA İnşaat ve Sanayi A.Ş.)

Bütün dünya bizim için bir pazar. Ama yine de ağırlıklı olarak Rusya, Kazakistan, Balkan ülkelerinde çalışıyoruz; Romanya'da, Arnavutluk'ta çalışıyoruz. Daha önce Hırvatistan'da çalıştık. Ama artık bir sınır yok onu demek istiyorum.

...Devletin belli kalitenin üstündeki müşavirlik firmalarına ciddi oranda işler verip bunların gelişmesini sağlaması lazım. Tecrübe edinmelerini sağlaması lazım. Bizim artık öyle bir şeye ihtiyacımız yok ... Yani müteahhitler olarak bir çoğumuz gerekli bilgi birikimine ulaştık. Direkt kontaklarımız var. Belirli bir hacmimiz var.

Yüzlerce binlerce mühendis, tekniker çalıştırıyoruz artık. Müşavir firmalarının böyle 10 senelik bir desteğe ihtiyacı var bence. Ama aradan yani yüzlerce değil de, belki 10 tane 20 tane iyi müşavirlik firmasının devamlı iş alması lazım devletten. Yani devlet veya yan kuruluşlarından. İşte havaalanları yollar vesaire ki: Bunlar çok küçük paralar. Yani müşavirlik hizmeti için %3-%5'i. Ana işe göre çok daha ufak bir iş. Belirli bir hacme, belirli bir bilgi birikimine ve bir miktar da sermaye birikimine kavuşup bunu yurtdışına satabilsinler.

Körfez ülkelerinde çok başarılı olmamızın en önemli nedeni oralarda tamamen İngiliz müşavir firmalarının hakim olmaları...



Sani ŞENER

(TAV TEPE AKFEN Yatırım İnşaat ve İşletme A.Ş.)

Küresel bir firma olursanız küreselleşmenin kurallarını uygulayacaksınız. Küreselleşme bilginin ticaretin teknolojinin ve sermayenin serbest dolaşımı dünyada.

Bütün dünya bizim "insan kaynakları"

kaynağımız. Bizim merkezdeki insan kaynaklarını yöneten arkadaşımıza "şu mühendisi bul" dediğimiz an Türkiye'den de bulabiliyor Güney Afrika'dan da bulabiliyor. İngiltere'den de bulabiliyor. Her yerden bulabiliyor. Örnek vereyim mesela: Umman çok güzel bir yer. Şimdi Umman'a mesela biz acayip İngiliz mühendis bulabiliyoruz. Çünkü çok seviyorlar orayı. Oraya gitmek istiyorlar. Başka yerlere gitmek istemiyorlar. Yani sorunu dünyadaki sahaya hâkim olduğunuz mu çözersiniz. Mesela Malezya'da insan kaynakları ofisimiz var anlaşmalı. Malezya'dan çok ciddi mühendisler geliyor. Yani uluslararası mühendisliği bilen mühendisler geliyor. Bu çok önemli bir hadise. Türkiye'den çok ciddi arkadaşlarımız var. Genellikle zaten en üst düzey yönetici kadroyu Türkiye'den yapıyoruz. Onların altlarını yabancıardan besliyoruz. Özel spesifik yerlere de eğer Türk mühendis yoksa mutlaka altına yeni mezun lisansı iyi olan bir arkadaşımızı koyup onu yetiştiriyoruz. Bizde eğitim çok önemli.

Yurtdışında iş yapabilmenin en önemli kısmı planlama, kalite kontrol, kalite güvence ve iş güvenliğinden geliyor. Ben şimdi genç bir mühendis olsam hemen iş güvenliği veya

planlama dediğim kontrat mühendisliği gibi dallara kendimi atarım. Çünkü çok ciddi paralar veriyoruz. İş güvenliği mühendisi bulamıyorsunuz. Çünkü sizin iş güvenliği mühendisliğiniz "ben iş güvenliği mühendisiyim" demesiyle olmuyor. Onun iş güvenliği mühendisi olabilmesi için müşavir dediğim firmaların onu kabul etmeleri gerekiyor. Onu onaylamaları gerekiyor.

...Teknolojinin pratik uygulamalarına çok önem veriyoruz.

...Kriterler aslında dünyada standarttır. Devamlı gelişir. Yani risk oranlarınız "contingency" planlarınız onların, oranları; işte "direct cost" larınız, "indirect cost" larınız onların hepsi dünyada standarttır. Gelişir ama standarttır. Önemli olan benim arkadaşım bu dünyanın en büyük dediğim inşaat firmalarının teklif hazırlama müdürüyle yan yana oturduğunda aynı dili konuşabiliyor mu? Önemli olan bu. Yani ancak o zaman ortak oluyorsunuz. İşte orada o arkadaşımız firmamızı çok iyi temsil ediyor. En önemli olan bu standartlara ulaşmak.

Müthiş değişik teklif hazırlama teknikleri, müthiş değişik yazılımlar kullanıyorlar. Müthiş değişik araştırmalar yapıyorlar. Dünyanın her tarafından fiyat alıyorlar. Biz çoğunlukla tabii ki Türkiye'den alıyoruz. Ama Japon firması ta Tayland'dan bir çelik fabrikasından bir fiyat getiriyor sizin aldığınız fiyatın yarısı mesela. Veya taa Malezya'nın bilmem neresinden bir şey bulabiliyor. Çok hâkimler dünyaya. Şimdi biz de hâkim olmaya başladık. Yani biz de şu anda Amerika'dan Çine kadar bir terminalde ne kullanılacaksa onların hepsinin tedarikçilerini biliyoruz. Tanıyoruz ve bilgisayarımızda depolanmış vaziyette. Çok önemli bir hadise. Yani çelik işçisini Nepal'den getirebiliyoruz. Çeliği biz de Tayland'da veya Dubai'de yapılabiliyoruz. Gerektiğinde çeliğin hammaddesini buradan oraya yollayabiliyoruz.



Ümit ÖZDEMİR

(TEKFEN İnşaat ve Tesisat A.Ş.)

Sadece inşaat kısmını yabancılarla beraber yaparsınız. Hatta tek başınıza da yaparsınız. Ortak da olursunuz. Taşeron da olursunuz ama bunlar çok fazla karlı işler değil. Yurtdışında çalıştığınız zaman veya böyle büyük komple işlerde çalıştığınız zaman para mühendislikte. Bir

de malzeme temininde. İnşaatın daha fazla kazandırıyor.

...Yurtdışındaki büyük firmalar hepsi bu şekilde çalışıyorlar. Yani hiç bir firma, hiç bir Fransız firması bakın, yurtdışında çalışan 25 bin işçisi yoktur. 2000 mühendisi vardır. Belki 1000 tane yöneticisi vardır ama diğerinin tamamını işte, hem yerel çalıştığı ülkenin firmalarıyla çalışır veya bizim gibi veya başka bir takım iyi iş yapan firmaları yanına alır ama bu kadar büyük bir iş gücünü (zaten kendi iş güçleri çok pahalı olduğu için) taşımaz.

... "Project financing"de eski modeli söyleyeceğim, şimdi bu model pek kalmadı. Yani ülkede bir yatırım yapılacak. Buna diyor ki ülke "ben tamam bunu yaptıracağım, firmalar gelsin ama firmalar gelirken de kredi getirsinler." Türkiye'nin 1985'te yaptığı otoyol hamlesi gibi. "İşte bunun da bir kısmı 'export' kredi olsun, bir kısmı ticari kredi olsun. Bu ticari krediyi yapıcı firma getirsin, ben buna hazine garantisi vereceğim" diyor. Bu tarz çalışmada Avrupalı firmaların büyük avantajları var. Çünkü onların puanları var, onların 'export' kredileri, yani ihracatlarını destekleyen kurumları var. Onlar geliyorlar, diyorlar ki: "Tamam senin bu işini yaparım, işte bu kadar kredi getiririm." Dolayısıyla ihalelerde çok şanslı duruma geçiyorlar.

Şimdi çağımızda bu model pek fazla kalmadı. Banka finansmanları da oldukça zorlandı. ...Petrol gelirlerini değerlendirmek isteyen ülkelerdeki yatırımlarda bunlar kalmadı artık. Bunlar "tak" diye parayı bastırıyorlar. Onlar da ne yapıyorlar? Bir defa bu yatırımlarda "gel Tekfen rafineriyi yap" demez adam, çünkü Tekfen'in bir rafineri projelendirmesi yok. (Türkiye'de hiç bir firmanın yok) Ne olması lazım bunun olabilmesi için önce bir proje sonra bir "process". Yani bu sistem nasıl çalışacak, bu sistemin bir çıktı garantisi olacak, bir emniyet garantisi. Bunları sağlayacak firmalar var. Bu firmalar da İspanya'da var, Almanya'da var, Fransa'da var. Onların avantajları bize göre bu. Sonra da inşaatını yapacak biri.

Şimdi zaten bütün para mühendislik ve malzemede. İnşaatına pek bir şey kalmıyor. Onlar parayı kazanıyorlar. Bu konuşmanın başında söylediğimiz gibi, Türk firmaların bu kerevete çıkmaları lazım. Ne olmaları lazım? Genel müteahhit. Çok kuvvetli bir mühendislik, çok kuvvetli bir lojistik teşkilatıyla projeleri kendi başlarına yapar duruma gelmek. Böyle yapar duruma geldikleri takdirde, firmalar daha iyi para kazanırlar. Biz mesela Türk firmaları olarak şu anda otoyolda bu yeterliliği edindik. En azından on tane Türk firması tek başına bir otoyolu her türlü saha yapısı da dahil projelendirip malzemesini de alıp işi bitirebilir. Bunu yaptık ama

bizim daha komplike, daha çok paranın olduğu yerlere gitmemiz lazım.



Ersin TAKLA
(TML İnşaat Sanayi Ticaret ve Turizm A.Ş.)

Petrol geliri olan ülkeler, gaz ve petrol gelirli ülkeler altyapılarını tamamladıkça olay endüstriyel tesislere doğru gidiyor. Endüstriyel tesisler üstyapılara filan gidiyor. Yani devletlerin finansmanı olsa da olmasa da yabancı ortaklıkların öne çıkmakta olduğu bir trende doğru gidiyor.

Bugün bir petrol tesisi, diyelim ki bir rafineri, bir üst yapı filan... buralarda Türk müteahhitlik sektörünü yabancı ortaklarla, yabancı yatırımcılarla, yabancı imalatçılarla, yabancı tedarikçilerle, yabancı mühendislik şirketleriyle yahut yabancı müteahhitlik şirketleriyle bu konuda yapacakları ortaklıklarla ifa edecekleri büyük projelerden alacakları paylarla ifade edilecek noktaya geliyor.



Nihat ÖZDEMİR
(LİMAK İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.)

...Bir bölgeye gittiğiniz zaman bir ülkenin yatırım programına bakarsınız. Neler yapılacak ilk beş senede. **Yatırım programı o ülkeyi cazip hale getiren nedenlerin başında gelir.**

...Suudi Arabistan'a gidiyorsanız eğer (petrolün bu kadar değer kazanmasından dolayı) Suudi Arabistan'ın birçok alt yapı projesine önem vereceğini, hava meydanlarına önem vereceğini, yap-işlet-devret projelerine, demiryoluna önem vereceğini biz bu programlardan öğrenip okuyoruz. Onun için buraları hedefliyoruz.

...Hindistan bir yükselen yıldız. Bugün Çin'in yerini önümüzdeki yıllarda Hindistan'ın alacağı söylenmektedir. Dünyadan Hindistan'a, bu dışarıdaki fonlardan Dünya Bankasından

Avrupa Bankasından, Asya bankasından çok önemli krediler gelmektedir. Bunlar alt yapıya yönelik kredilerdir. Ve bunlarla büyük ihaleler olmaktadır. Ve olmaya devam etmektedir. Su projeleri var. Yol, otoyol projeleri alt yapı projeleri var. Burası yükselen bir yıldız olacak. Onun için bugün yalnız Türk firmaları değil dünya firmalarının gözü Hindistan'da. Suudi Arabistan, Libya, Cezayir, Fas, Tunus... Bunlar önemli yıldızlar.



Ali KANTUR

(K & A İnşaat Gıda Pazarlama Sanayi ve Tic. A.Ş.)

Müteahhit kendini fazla dağıtmamalı. Belirli bir uzmanlık alanında çalışmalı. İkincisi ülke seçiminde de dağıtmamalı. Yani müteahhit bildiği işi bildiği, bileceği ülkede yapmayı tercih etmeli... Binacı müteahhit baraj yapmaya kalkarsa bir bedel ödeyecek onu öğrenene kadar. İşte efendim Libya'da iş yapmaya çalışmış, Cezayir'e gitmek istiyor. Bir bedel ödeyecek. Bir kere dilleri farklı. Biri İngilizce konuşuyor biri Fransızca konuşuyor. Mevcut elemanını bile kullanamaz.

...Türk müteahhitlere düşen en önemli şeylerden bir tanesi bilgi biriktirebilmektir. Ne yaparsak yapalım bir yerde de bir (İngilizce söyleyeceğim onu) "exit" stratejisi olması lazım. Yani bir de bu müteahhitlikten nasıl çıkıp kurtulacağız diye bir strateji koymaları lazım. Bütün hepimiz için söylüyorum bunu. Çünkü bazen bunu gelecek nesillere aktaramayabilirsiniz. Çocuğunuz istemeyebilir...



İdris YAMANTÜRK

(GÜRİŞ Holding A.Ş.)

Avrupa Birliği Türk müteahhitliğine olumlu veya olumsuz yönde hiçbir tesir yapmaz. ...Doğu Blokunda ve Avrupa'da iş yapmak çok zor. Doğu Blokunda henüz eski sosyalist felsefeyi beyinde ve kalbinde taşıyan insanlar

işe kumanda ediyor. Henüz üst seviyede bunlar var. Böyle yetişmişler. Adam bu rejimin yıkıldığı kaç sene oldu. 18 sene. 18 sene evvel adam 40 idiye şimdi 58 yaşında. En üst noktada.

..Yerel hukuku ama her türlüünü, iş hukukunu, vergi hukukunu, mali hukukları her şeyi iyi bileceksin. Yabancı ülkenin nizamına saygılı olacaksın. Yani ülkede biz gidip, çalıştığımız ülkelerin nizamını, insanını değiştirmeye memur değiliz. Olduğu gibi kabul edeceğiz, biz işimizi yapacağız.

...Akreditasyon sistemini kim verecek? Böyle bir makam yok. Böyle bir makam oluşturulması da zor. Bu işi bankaların kontrol etmesi lazım. **Bankalar mektup verirken bence, "Bu adam Türkiye'de ne yapmış? Libya'da ne yapabilir?" diye bir düşünmesi lazım.**



Ömer OKAN

(OKAN İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.)

Türkiye'nin Avrupa Birliğine girmesine yönelik her türlü projeyi desteklemekteyiz. Avrupa'da müteahhitlik sektörüne yönelik her türlü projeyi yapabilecek kapasitede bizim Türk firmalarımız. Dolayısıyla, inşallah, Avrupa Birliğine girdiğimizde inşaat ve inşaat yan sektörlerine yönelik Türk firmalarına çok ciddi ihtiyaç olacaktır. Şu anda Avrupa'da çok fazla Türk müteahhit olmasa da şu anda Avrupa'da yapılan işlerin çoğunu ciddi firmalar yapıyor olsa da bizim Türk firmalarımız da çok ciddi firmalar. Onlardan hiçbir eksikleri yok. Fazlaları da var bana göre. Dolayısıyla bunu çok rahat tamamlayacak kapasitedeyiz. Dolayısıyla Avrupa Birliğine girmemiz çok ciddi avantaj olacaktır önemli olan oraya girebilmemizdir.



Erol ÜÇER

(GAMA Taahhüt Grubu)

Dış müteahhitlik hizmetleri Türkiye'nin ana meselelerinden biridir. Türkiye'de otomotiv

endüstrisi önemlidir fakat yurtdışında müteahhitlik hizmetleri en az onun kadar önemlidir.

...Dünyanın her yerinde iş yaptıktan sonra Avrupa Birliği'nde de rahatlıkla yapılabilir.

Çünkü burada standartlar usuller her şey daha fazla oturmuştur. Ama Avrupa Birliği Türk işçilerini kabul etmezse (bugün işte etmiyor) o zaman Türk müteahhitlerin orada çalışması çok zor. Çünkü Türk müteahhidi kendi işçisiyle beraber iş yapmaya alışmış. Öyle bir yönetim tarzı var. Onun için şimdilik Avrupa Birliği'nde Türk işçilerinin ve Türk müteahhitlerin çalışması konusu, şu dönem her şeyin durgunluk dönemi olduğundan beklemededir bence.

...Müteahhitlerin mutlaka marka yakalaması lazım. "Vakko, Vakko" deniyor değil mi? Gayet iyi fiyatlarla satıyor. Markanın getirdiği bir şey var. Kar var. Onun için siz bir markaya sahipseniz (her işte, müteahhitlikte de bu marka var) markanızı tescil ettirmişseniz, bu santral yapıyı olur, rafineri yatırımı olur, herhangi bir yatırım olabilir, buralarda kendinizi kanıtlamışsanız o zaman size daha avantajlı işler yapma imkanı doğar.



Eyüp Yiğit
(BETA TEK İnşaat Tesisat ve Ticaret A.Ş.)

Avrupa Birliği'nin genel konsepti içerisinde hayatın her alanında belli bir standart var ve biz tamamen bu standartları dikkate almak zorundayız.

...Taahhüt firmaları son derece "cost efficient" olmak zorunda. Yani maliyet, genel gider, verimlilik ve üretim dengesini çok sağlıklı kurmak zorunda....

...Bizim işimizde boş beklentiler ya da hesaplarla ne zaman ne de kaynak kaybetmeme ilkesi var. Bunu böyle yapmak zorundayız. **"Efficient" olmak zorundayız. Üretime son derece odaklanmış olmak zorundayız. Bu çok önemli.**



Yaşar ÖZKAN
(YAŞAR ÖZKAN Mühendislik ve Müteahhitlik A.Ş.)

Avrupa Birliği'nin bizi hayatta alacağına inanmıyorum. Ben Avrupa Birliği karşıtı bir insanım... Sisteme karşı olduğum için değil bu adamların aşağılamalarını ben içime sığdıramıyorum. ...İyi yetişmiş eleman çok etkiliyor ve çok da ihtiyacımız var. Ben şu anda bizim mühendislerimizin çok iyi yetiştiğini iddia edemiyorum... Adam mühendis çıkıyor, okula gidiyor; betonun nasıl karıldığını bilmiyor. Sıvanın nasıl yapıldığını bilmiyor. Bilmediği bir işin doğru gittiğini de kontrol edemediği için büyük kalite sorunları yaşıyoruz. Şu anda Türkiye'deki mühendislik eğitimi pratikten yoksun bir eğitim.

...Dünyanın her tarafında bir mühendisin sorumluluk alabilmesi için, bir projenin altına imza atabilmesi için 5 sene, 10 sene büyük proje bürolarında deneyimden geçmesi lazım. Orada çeşitli projelerde aktif olarak bulunmuş olması lazım ki ondan sonra bir projenin altına imza atma yetkisi alsın. Bizim okuldan bugün çıkan adam gökdelen projesinin altına imza atma yetkisine sahip. Ama bunları düzeltmeye kimse yanaşmıyor. Bunu anlamak mümkün değil, sıkıntı burada.

...Geçmişini bilmeyen geleceğini yönlendiremez. Ben şu son 15 senemi antik tarihle, araştırmalarla geçiriyorum... Geçmiş olmadan gelecek olmaz çünkü geçmişte birçok şey faturayla, kazanılmış, bir şey ödenerek kazanılmış, şimdi onları yok sayıp onları yeniden denemek akıl karı değil.



Şükrü KOÇOĞLU
(KOÇOĞLU İnşaat Sanayi Tarım ve Hayvancılık Ticaret A.Ş.)

Bize göre İtalya'da bir iş yapmak, Almanya'da iş yapmak kolay değil. Çünkü Avrupa'daki

yönetim anlayışında pratiklik diye bir şey yok, sadece kural var.

Türkiye'de yeteri kadar iş olsa, yani daha doğrusu bırakın daha fazla istemeyi idame ettireceğimi bilsem, bırakın Cezayir'i kesinlikle yurtdışında hiç iş almam. Çünkü çok büyük bir enerji kaybı. Muhtemelen bazı işlerde para kaybı. Türkiye'de pazarın daralması nedeniyle, özellikle bizler için, mecburen biz yurtdışına yöneldik.



Mithat YENİGÜN

(YENİGÜN İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.)

Ben başka bir ülkeden bir iş geldiği zaman şimdilik gitmek istemiyorum. "Bu ülkeler bana yeter" diyorum. Çünkü oraya da gidersem inanıyorum ki bir bedel ödeyeceğim, zaman kaybedeceğim ve başarılı olup olmayacağım belli değil. O yüzden mutlaka, mutlaka bir "know-how" edinmenin bedelini göze almak lazım ve o zamanı tanımak lazım.



Emre AYKAR

(YAPI MERKEZİ İnşaat ve Sanayi A.Ş.)

Bazı ülkelerde yerel ortaktan fayda var. Yerel ortak sizin oranın kaynaklarına kolay ulaşmanızı sağlıyor. Bu malzeme olabildiği gibi insan kaynağı da oluyor. İkincisi oranın mevzuatıyla daha kolay boğuşmanızı sağlıyor. Çünkü biliyorlar. Size bazı tavsiyelerde bulunuyorlar. Onların aracılığıyla iyi danışmanlar seçebiliyorsunuz. Dolayısıyla işin yönetimini kaybetmemek kaydı şartıyla ve makul oranlarda tutmak kaydı şartıyla biz yerel ortaklara pozitif bakıyoruz. Yani bu mesela yüzde yirmi-yirmi beşi geçmemeli onların payı. Yani yüzde yetmiş beş Yapı Merkezi'nde olacak, dolayısıyla lider firma, pilot firma olacaksınız.

...Güney Afrika'da 700 milyar dolarlık bir yatırım imkanı var 5-6 senede ve doğru dürüst müteahhit

yok. Yani orada bir tek sıkıntı var, beyazlara düşmanlar. Şimdi Türkleri beyaz mı görürler, zenci mi görürler orada biraz tereddüdüm var.



Ayhan YAVRUCU

(ALARKO Taahhüt Grubu)

Ortaklıklarda gözettiğimiz şu: Bir kere paylaşmayı, birlikte çalışmayı, dengeli bir ortaklık kurmayı kabul edecek. Yani "Ben direksiyona geçirim siz de beni takip edersiniz sadece" dediğiniz zaman böyle bir ortaklıkta biz yokuz. Ortaklıklar dengeli olmalı. İki tarafın da haklarını ve mükellefiyetlerini aynı ölçekte koruyan, dengeleyen, karar süreçlerini birlikte oluşturan, nasıl ki sonuçlara birlikte katılıyorsak, karar süreçlerini de birlikte oluşturmamız gerekir. Yani karar süreçlerini siz oluşturacaksınız, sonuçlara biz katlanacağız beraber, bu dengeli bir ortaklık değildir ve bizim tercih ettiğimiz bir ortaklık değildir. İkincisi: Bir araya geliyorsak bir sinerji yaratmalıyız. Yani bir artı bir iki olmamalı. Bir artı bir iki buçuk, üç olmalı. Üçüncüsü: Sizde olup bende olmayan güçler olmalı. **İkimiz aynı güçteyse, bizim bir araya gelmemize hiçbir neden yok. Yani diyelim ki siz finans bulma gücüne sahipsiniz ben de o lokal şartları bilip orada iş yapma gücüne sahibim. **İkimizin gücünü bir araya getirip orada ikimize de ait, tek başına olmayan üçüncü bir gücü yaratıp oradan ikimiz de avantaj sağlamalıyız.** Bunun gibi temel faktörler var. Onlara dikkat ediyoruz. 'Repütasyon'u yüksek bir firma olmalı. Geçmişinde ciddi ihtilaflar yaratan, sorunlar yaratan, verdiği sözü tutmayan, taahhütlerini zamanında yerine getirmeyen firmalarla iş yapmıyoruz.**



Celal KOLOĞLU

(KOLİN İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret A.Ş.)

Yerel firmayla iş yapmak bir takım vergisel sorunlarınızı çözüyor. İkincisi yerel konularda her türlü sorunda onlar devreye girip gerek yerel yönetimler gerek hükümet nezdinde o konularda da

daha rahat çözüm sağlıyor. Yani bir takım parasal veya kısa vadeli problemlerde çözümler sağlanıyor.

Ben her şeyi yaparım demek bence çok doğru bir şey değil. Bence ihtisaslaşma çok önemli ve olması gereken bir şey.



Yüksel ERİMTAN

(EMT Erimtan Müşavirlik Taahhüt Ticaret A.Ş.)

Bazı insanlar konularıyla ilgili olsun olmasın dalıyorlar. O da bir cesaret. Bence hidrolik işi yapmamış olan, baraj işi yapmamış olan kişinin baraj işi yapıyorum diye ortaya çıkması yanlış. Ama bazı müteşebbisler bazı organizasyonlarla, o işi yapanlarla bu işlere giriyorlar. Santral işi başka bir iş, yani bina işi başka bir iş. Yol işi altyapı başka bir iş.

...Genelde, istihdam ülkelerin karakterine bağlı... Bazılarının mevzuatları var, diyorlar ki: "Yerli personel şu kadar olacak. En az %30 olacak, %40 olacak" falan gibilerden. Bazıları tamamıyla serbest. İstedğiniz gibi götürüyorsunuz. Fakat genelde mahalli insanlarla çalışmayı tercih etmek eğilimi başladı. ...Bir ülkede iş yapabilmek için evvela o ülkeyi ya tanıyacaksınız ya da tanıyan biriyle işbirliği içinde olacaksınız.

...Kişi olarak ben Avrupa Birliği'nin nereye gideceğini zaten bilmiyorum. Eskiden beri bu kanaattaydım. Nereye gidecek, nasıl olacak, aralarında ne olacak. Anayasalarını yapamadılar, şunu yapamadılar bunu yapamadılar falan.



Emin SAZAK

(YÜKSEL İnşaat A.Ş.)

Yeni bir uzmanlık alanına iki sebeple geçmek söz konusudur. Birincisi, o uzmanlık alanındaki yatırımların herhangi bir ülkede, bulunduğunuz ülkeden daha fazla potansiyel arz etmesidir. İkincisi, bizim o ana kadar yapmakta olduğumuz

iş uzmanlıklarındaki marjların artık tatmin eder seviyenin altına düşmesidir. Yani rekabetin orada daha fazlalaşmasıdır. Çünkü artık o işleri daha fazla firma yapabiliyordur. Daha fazla firma benzeri işleri yapabilir hale geldikçe bizim gibi firmalar kendilerini bir üste çıkarmak durumundalar.

...Türkiye'de özellikle belli başlı okullarımızdan mezun olan mühendislerimizin eğitimleri oldukça iyi. Fakat herhangi bir projenin yönetimi demeye başladığınız zaman, ki bizlerin bugünlerde (yani bizim boyutumuzdaki firmaların) ele aldığımız proje boyutları 50 milyon dolar üzerinde olduğunu varsayarak, (ki bazıları birkaç yüz milyon dolar seviyesinde oluyor) 100 milyon dolarlık bir projeyi ele alalım; o proje yılda 30 milyon dolar civarında ciro yapıyor, iş yapıyor demektir. Bu da Türkiye ölçeğinde baktığınız zaman ortalamanın üzerindedir. Nerdeyse bir firma büyüklüğünde getiriyor. Dolayısıyla oraya koymamız gereken proje müdürünün artık salt mühendislik becerisinin ötesinde maliyet, finansman ve diğer yöneticilik becerilerinin de gelişmiş olması lazım... Gördüğümüz eksikliklerden bir tanesi üniversitelerden mezun olan mühendislerimizin finansman tarafını maliyet analizi tarafını ve yöneticilik tarafını geliştirmeye yönelik herhangi bir yan eğitim almamış olmalarıdır. Bunun eksikliklerini hissediyoruz.



Yavuz KILIÇ

(ENTES Endüstri Tesisleri İmalat ve Montaj Taahhüt A.Ş.)

Yurtdışı müteahhitlik hizmeti, hatta yurtiçi bile öyle, yapacaksanız bir kere birbirinizi yememeyi öğreneceksiniz.

...Devletin demesi lazım ki: "şuraya gidin, buraya gitmeyin. Buraya giderseniz ben ayrıca bir destek veririm, şuraya giderseniz kendi başınızın çaresine bakın". Yani neresidir bu tercih alanı? Bugün bunu yapan Kore var, Japonya var, herkes yapıyor. Amerikalılar başta yapıyor. O bakımdan buna benzer, dış siyaset politikasını (yani bütün dış siyasetin özünü kalsın da müteahhide anlatsın demiyorum ama) ekonomik açıdan, bizi nereye yönlendireceğini politikalarla çizmesi lazım artık.

Şimdi kısacası ben Kazakistan'a gidip yatırım yapayım mı, yapmayayım mı? Gidip orada "yap-

işlet" ile bir şeye gireyim mi, girmeyeyim mi? Benim arkamda kim olacak? Bana bir Eximbank desteği, sigorta açısından, (bakın parasal destek ikinci planda) yani bana siyaseten, ama ciddi anlamda yani, bugün bu bakan öyle dedi, yarın öbürü öyle dedi değil. Doğrudan doğruya Dışişlerinin, tabii hükümetlerin de görüşüyle paralel olarak, Dışişleri uzmanlarının çizeceği uzun vadeli bir politikayla hareket etmemiz lazım. Ben gidip İran'da iş yapayım mı? Bugün bir Fransız firması buna cesaret edebiliyor Amerikan ambargosuna rağmen. Ben de o cesareti göstereyim mi? Ama Fransız'ın arkasında Fransız hükümeti var.



Edip YENİGÜN
(YENİGÜN İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.)

Çinlilerle rekabet edemeyiz. Onlar da risk alıyor ama onların arkasında devlet var... Rusların bize rakip olması mümkün değil. Ne kadar ucuz fiyat verirlerse versinler, bize rakip olamazlar, zamanında bitiremezler çünkü.

...Yapacağınız sözleşmenin mutlaka iyi incelenmesi gerekli. Kâğıt üzerinde bir şey kazanacaksanız kâğıt üzerinde kazanırsınız. Yani mutlaka hukukçulara danışarak bir sözleşme imzalamanız gerekiyor.



Oğuz GÜRSEL
(KİSKA İnşaat Taahhüdü İşleri A.Ş.)

Bazı kaçan şeylerden telaşlanmayın hayatta.

...Bugün Çin'de çok para var. Ama ülkeleri ve işleri tadat ediyor hükümet. Diyor ki: "Şu işle şu iki firma uğraşsın. Bu işle şu uğraşsın. Bununla o uğraşsın." Bizde böyle bir işaret olmadığı için onumuz birden oraya hücum ediyoruz. Birimiz kazanıyor. Hem de berbat bir şekilde kazanıyor. Onumuz da masraf etmiş oluyoruz. Korelilerde bir iki üç göremezsiniz ihalelerde. Yani birinci

vardır ondan sonra üç beş. Hani ne olur ne olmaz. Bir de sonlarda birisi vardır. Bizde öyle değil. Biz bir hücum ettik mi pıtrak gibi bir, iki, üç, dört, beş.



Cengiz KÖKSAL
(EKO İnşaat ve Ticaret A.Ş.)

Biz Eko inşaat yönetimi olarak şöyle bir prensip kararı aldık; Türk meslektaşlarımızın çok aktif olduğu yerlerde, hani birbirimizin fiyatlarını kırmamak adına, biz öncelikle oraya gitmiş, işler üstlenmiş, taahhütler yerine getirmiş, yüzlerce makine parkıyla, yüzlerce çalışanı ile oralara gitmiş firmalara bırakmak düşüncesi içerisindeyiz. Yani **Türk firması Türk firmasıyla rekabet etsin istemiyoruz!** Eko yönetimi olarak naçizane böyle bir fikrimiz var. **Diğer meslektaşlarımız da biraz buna özen gösterirse biz Türk firmaları olarak çok daha geniş bir coğrafyaya yayılma imkânına sahip oluruz.**



Nurettin ÇARMIKLI
(NUROL İnşaat ve Ticaret A.Ş.)

Kendi memleketinde iş varken dışarıya gitmek niçin? Demek ki Türkiye'deki iş potansiyeli dışarıya nazaran az. Seni itiyor. Şartlar itiyor.

...Ben şunu derim yurt dışında çalışan arkadaşlara: **İlk önce Nurol diye çalışmayacaksınız, "Türkiye" diye çalışacaksınız, yaptığınız iş Türkiye'nindir Türkünür, Türkiye Cumhuriyeti'nindir ikinci etapta Nurol'dur.** Benim bütün arkadaşlara tavsiyem odur, önerim odur, talimatım odur.

...Yurtdışı gezilerde bizim ufumuz genişledi. Her şeyden evvel gittiğimiz yerde, görmek var ya, o görme olayını gördük yaşadık, kendimizi ona göre hazırladık. Devletlerarası toplantılarda ufuk açılıyor, çevren genişliyor. Kişileri tanıyoruz, yapılan işleri görüyorsunuz. Ona göre tedbir ve hareketini alıyorsunuz. Yurtdışı ilişkilerde tabii ki sizin arkanda devlet olacak. Devlet olduğu zaman güçlü olursun.



Şarik TARA
(ENKA İnşaat ve Sanayi A.Ş.)

...Ben çok genç yaşta oğluma devrettim işi. Şimdi baktım o en az benim kadar iyi yapacak. Benden iyi tahsil görmüş benden daha çok lisan biliyor, mükemmel bir çocuk. Aile şirketlerinde buna çok dikkat etmek lazım. Ne yapıp yapıp devam eden bir kişi bulmak lazım ve arada münakaşanın olmaması lazım. Bunu herkese tavsiye ederim. Ahmet Haşim der ki: **Dünyada harikulade şeyler yoktur. Harikulade şeyler alelade şeylerin süper pozisyonundandır.**

...Müteahhitlikte sanayide bir firmanın sıhhatli olması için işinin en az %30'u en çok %70'i içerde olması lazım.

...Ben tek başına tecrübeye inanmayan bir insanım. 21. asrın başında tecrübe tehlikeli. Düşünün 30 senelik bir mühendis: "ben tecrübeliyim" diyor. "Tamam sen tecrübelisin güzel ama son 10 senede dünyada o kadar çok şey değişti ki"... Onu takip etmek mecburiyetindesiniz. Bütün bu yeniliklere uyarmanız bir problem olmaz. Sabırlı olmak lazım...Devamlılık lazım.

...Amerikalı firmalar daha ciddi daha kolektif firmalardır. Çünkü öyle yetiştirmişler. İyiliğe iş yaparlarsa ağır cezaları vardır. Yapmazlar. Avrupalı firmalar (hatta verdikleri paraları defterlerine bile yazarlar) bizi rahatsız ediyor.

...Bana soruyorlar "bu kadar iyi işiniz var Moskova'da mafyayla rüşvetle nasıl aran?" "Sıfır mafya, sıfır rüşvet". Hayır ben rüşvet vermedim. Kimse istemedi. Zaten cesaret edemez istemeye. Ne vergi kaçırdık ne bir şey. Amerikalı firmalar o bakımdan çok rahat. Bizim en uzun ortaklığımız Bechtel ile. Dünyanın en büyük en "international" firması. Hiçbir problemimiz yok.

...Almanya'da, Berlin'de bir inşaat yaptım ben. Bu kadar zorluk görmedim. Rusya'nın bürokrasisi çok daha kolay.

...Suudi Arabistan ile Irak arasında çok büyük fark vardır. Irak'taki adam söz verdi mi onu yapar, Suudi Arabistan'da belli olmaz. Daha iyisini de yapar, daha kötüsünü de.

Avrupa Birliğine girersek Türkiye ekonomisi de pozitif etkileneceği için müteahhitlikte pozitif etkilendir. Becerememiştir. Girememiştir. "Gel" demişler istememiştir. "Git" demişler kızmışız. Böyle bir fasıla... İsteyip istemediğimiz belli değil.



Hamdi AKIN
(AKFEN İnşaat Turizm ve Ticaret A.Ş.)

Diğerleriyle rekabet edebilmek için hakikaten uzmanlaşmış geniş kadrolara sahip olmak gerekiyor... Türk müteahhitler çok spesifik işlerde çok fazla yoklar dünyada.

Bir Japon firmasının örneğini aldığı işin tutarına baktığımız zaman çok yüksek meblağ. Yani bizim 30 tane firmamızın aldığı işin toplamı kadar tek bir işte müteahhitlik yapıyor. O sebeple bizim de birazcık o taraflara doğru yol almamız lazım. Firmalarımızın birbirleriyle çok sık rekabet ederek değil, güçlerini birleştirerek gerçekten dünyaya uyum sağlayabilecek teknik özelliklere sahip çağdaş yapılar oluşturmaları lazım.

...Daha kurumsal bir şekilde buralara girdiğiniz zaman, daha uluslararası firmalarla ortaklıklar kurduğunuz zaman, sizin haklarınızı ve alacaklarınız da garanti altında oluyor. Tabi bunlara alışmamız ve bu yapıları mutlaka kurmamız lazım. Bence Türk müteahhitlik sektörünün aşması gereken son eşik budur.



Erman ILICAK
(RÖNESANS Holding A.Ş.)

...Bazen durup düşünmek de faydalı ama şu bizim içinde olduğumuz sektörde çok hızlı karar alıp hızlı uygulamak ve çok odaklanmak gerekiyor. İnsanların yaş sürecine baktığımız zaman, hani 40'lı 50'li yaşlarda daha oturmuş oluyorsunuz. Daha makul kararlar alıyorsunuz. Her gün atlayıp bir yere, bir ülkeye gidip de bir

şey yapamıyorsunuz. Çünkü artık ailevi sorumluluklarınız var. Hayatın başka bir evresindesiniz artık. Ama daha gençseniz, sorumluluklarınız daha azsa hareket kabiliyetiniz daha yüksek oluyor.

“Bizim rekabetçi avantajımız müteahhitlikte nedir?” diye baktığınız zaman, bizim rekabetçi avantajımızın Türk iş gücü (mühendis, işçi dahil olmak üzere Türk insanının iş gücü) ve Türk müteahhitlerin girişimciliği olduğunu görüyoruz.



Erhan BOYSANOĞLU
(MESA Mesken Sanayi A.Ş.)

Rekabet düzenindeki haksızlık dışında bir şans çok önemlidir. Çünkü bir inşaat süreci minimum üç yıl. O üç yıl içinde Türkiye’de en az bir kez krize yakalanırsınız. Eğer krize başta yakalanıp sonra ucunda satmaya başlarsan uçar gider rakamlar. ...Şans deyince, rahmetli Atilla beyin hep aktardığı bir anekdotu vardı: Bir zamanlar Pers imparatorunu Hint imparatoru ziyarete gelmiş. Satranç hediye etmiş Pers kralına diyelim. Onun nasıl oynandığını anlattıktan sonra giderken demiş ki: “Bak bu sana sağduyu, sabır, zekâ, strateji hepsini öğretir. Dolayısıyla sen bunun üzerinde çok çalış”. Hakikaten çok çalışmış onun üzerinde. Sonra da o onları ziyarete giderken tavla götürmüş. O da anlatmış, her şeyi sıralamış: İşte strateji, sabır, zekâ. Her şeyini geliştirir ama bir şeye ihtiyacın var demiş: “şans”. Yani o olmadan bunların hiçbirisi olmuyor. Eğer o zarı kötü atarsanız bittiniz. Bizde de maalesef o iş hayatında hep geçerlidir. Şans olayı vardır hep.



Kadir TOKMAN
(ANT Yapı Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.)

Bizim her şeyimiz risk. Biz çok büyük riskler olarak iş yapıyoruz. Rus insanıyla birbirimize

yakınız. Yani birkaç göz temasıyla iş alma durumu çok. Bu hikayeler çok Rusya’da. Avrupalının bunu yapması mümkün değil. ...Sonra tekliflerini hazırlarken çok büyük risk faktörleri var. Bunları tekliflerine yansıtıyorlar. Biz bunları yansıtıyoruz. **Risk faktörü diye bir şey koymuyoruz... Bunu Avrupalı yapamaz, mümkün değil.** Zaten Avrupalı ile Rus da o iletişimasyonu kuramıyor. Biz işin başındaki insanlar oradayız zaten. Yani profesyonellerle karşı karşıya bırakmıyoruz işvereni. ... Şimdi yeni giden bilmediği bir yere gidiyor. Her ne kadar yanında öğretecek, gösterecek insanlar da olsa yanında anlatılması zor bir şey var. Yani duygu, hissetme. Şimdi bende bu hissetme tavana vurdu yaşaya yaşaya. Ben hissediyorum gittiğim zaman, konuşurken. Kendi adamımdan, karşı taraftan neyin nasıl gelişeceğini, gelişmesi gerektiğini, ne yapmamız gerektiğini hissediyorum. **Çabuk adım atıyorum. Hızlı karar veriyoruz, orada veriyoruz kararı.**

Benimle beraber yetişen bir ekip var. O birlikteliğin büyük avantajları var. O çekirdeği tutuyoruz sürekli. Büyütülmesi gerektiği zaman büyütüyoruz. Küçüldüğü zaman da o çekirdeğe geliyoruz. Evet son bir yıldır mesela o çekirdeği kaybetmedik biz. Kaybetmemek için direndik.



Muhterem VARDAN
(ÇUKUROVA İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.)

...Riskin sizi batırmayacak ölçüde olması lazım. ...Bir işten zarar da edebilirsiniz kar da edebilirsiniz. Zarar ettiğiniz işin sizin devamınıza mani olmaması lazım. Eğer böyle bir şey oluyorsa firma o zaman hep yanlışlar yapıyor demektir. O firmanın akıbeti iyi olmaz.

Bizim yaptığımız işler yalnız proje bazındadır. Proje bittiği zaman ortaklık sona erer. Burada kriter nedir? Ortak olacağınız firmanın eveliyatı önemli. Kapasitesi önemli. İş bilirliliği önemli. Bunlara dikkat etmek zorundayız. Ama yurtdışındakilerde öyle olmuyor. Belki de yükü siz çekeceksiniz orada. Yani sizinle her zaman yarı yarıya ortak olmazlar.

Teknolojisi yüksek firmalarımız var dünyanın her yerinde. Büyük projeler, hassas projeler yapabilirler. Türk müteahhitlik firmalarının geleceklelerinden çok büyük beklentilerim var.



Erdal EREN
(GÖÇAY İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.)

Türkiye Mütcaahhitler Birliği Türkiye'deki tüm mütcaahhitlerin temsilcisi değildir. Çünkü bu kadar denetimsiz bir mesleğin maalesef çok ayıpları da yaşıyor. Türk insanının gözünde en itibarsız mesleklerden bir tanesidir mütcaahhitlik. Biz o nedenle diyoruz ki: "hayır biz Türkiye Mütcaahhitler Birliği üyesi firmalarız" diyoruz. Bunu da gururla söyleyebiliyoruz. Bu nedenle de bizlerin artık, "firmamız biraz daha para kazansın" boyutundan daha farklı şeyler düşünmemiz lazım. Bu ülkenin ekonomisinin doğru yönetilmesine, ülkenin dünyayla entegrasyonuna, uluslararası alanda daha fazla kabul görmeye hatta insanımızın yurtdışına açılarak eğitim seviyesinin yükselmesine, lisan öğrenmesine bile katkıda bulunmak gibi başka sorumluluklarımızın da bunun içinde olduğunu düşünüyoruz.

...Şimdi senede elli milyar dolar iş hacmini hedef olarak koymaya çalışıyoruz kendimize. Her yıl elli milyar dolar yeni iş almak demek her yıl on milyar dolar yeni teminat mektubu demektir. Maalesef Türk bankacılık sektörü kapasite olarak buna hazır değildir. Mecburen biz bir Avrupa bankasından kontr-garanti almak zorundayız. Bu da bizim ihalelerde rekabette geriye düşmemize yahut o alanda eksik para kazanmamıza neden oluyor.



Attila DOĞAN
(ATTILA DOĞAN İnşaat ve Tesisat A.Ş.)

Türk Mütcaahhitlik Sektörü büyük bir sektör, kıymeti tam anlaşılmamış büyük bir sektör.

.. Bana göre, nasıl Turizm Bakanlığı varsa Türkiye'deki mütcaahhitlik hizmetlerini

koordine edecek, bilhassa dış mütcaahhitlik hizmetlerini koordine edecek bir bakanlık olması lazım. "Bunların teminat mektubu konusu mu halledilecek, bunların akreditasyon konusu mu halledilecek, bunların belli yeterliliği mi olacak?" Çünkü gidip de onlardan bana yeterlilik ver diye de beklemiyor insanlar. Gidiyor oradaki partnerini buluyor "belediyeden böyle bir iş aldım" diyor geliyor buralara. "Aldım" diyorsa o işin emniyetini denetleyecek. "Bu adam almış, bu fiyata da, yapar mı?" Yapamıyorsa uyar. De ki: "Sen git bunu düzelt." Dediği anda da ona destek olması lazım. Bu herhangi bir eli çantalı da olabilir. Belli bir mütcaahhit de olabilir.

Hiç kimse oraya dalavere çevirmeye gitmiyor. Ama hadise onu öyle bir hale getiriyor ki karşıdaki onu kullanmaya başlıyor. O da karışık yollara giriyor. Onun için o seviyede (tabi pratikte nasıl olur bilemiyorum ama) buna konsantre olup yolları açmak lazım.



Celal SEVER
(CESAŞ İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş.)

Kamu bankalarının teminat mektubu vermesini sağlamamız lazım. Kamu bankalarının yurtdışında şube açmalarını sağlamamız lazım. Teminat mektubu için devlet tarafından teşvik verilmesi lazım.

Yabancı ülkelerin Türk bankacılık sisteminin genel durumu ile ilgili bilgilendirilmelerini sağlamamız lazım. Eximbank desteğini almamız lazım. Projeler için krediler oluşturulması lazım. Köprü kredilerinin oluşturulması lazım, bunlar bir miktar gündeme getirildi Libya'daki projelere uygulanıyor diye biliyorum. Teminat mektuplarının kontr-garantilerinin Eximbank tarafından sağlanmasını, bir de politik risk sigortalarının Türkiye'de yapılmasını sağlamak lazım.

Türk firmaları bugünlerde yurtdışında çok zorluk çekiyorlar, çoğu da bu "health, safety and environment" dan dolayı. Maliyetleri %30-40 artıran bir özellik. Bu bir kurallar silsilesi buna uymak zorundasınız. Aksi

takdirde beton dökemezsiniz. Kaynak yapamazsınız. Yemek yiyemezsiniz. Süratiniz 20'den fazla olamaz şantiye içerisinde. Şimdi bunları düşündüğünüz zaman çok dikkat edilmesi gerekiyor. Bunları bilmek lazım, örgütlenmek lazım, bu organizasyonlara ve bilgilere sahip olmak lazım. Bu bilgilere sahip olan yetişkin eleman da yok şu anda Türkiye'de. Çeşitli platformlarda ve üniversitede ben özellikle bunu gündeme getiriyorum.



Adnan ÇEBİ
(MAKYOL İnşaat Sanayi Turizm ve Ticaret A.Ş.)

Genel bir trend diyebiliriz. Artık kabınıza sığmıyorsunuz. Çok başarılı bir birinci kuşak var. Hakikaten çok başarılı bir birinci kuşak var. Yani eğitilmiş mühendis olanı da alaylı olanı da. Fakat rekabetin daha az olduğu bir dönemde olan bir birinci kuşak. Kabul etmek lazım. Ama çok başarılı çok güzel projelere imza atmış. Gelen ikinci kuşak biraz daha az fedakar. Biraz daha fikir üreterek, "Şurada şu var burada bu var" diyerek çalışıyor. Lisan biliyor, ülke tanıyor, seyahat etmeyi seviyor, teknolojiyi kullanıyor. Bir tuşa basıyor "şurada şu var, burada bu var". Yani 80 sonrası. Rahmetli Özal'ın çok büyük katkısı vardır. Müteahhitlik hizmetlerinin yurtdışında çoğalmasında ihracat hamlesiyle başladı.

Sonuçta her şey insanlarla yapılıyor. Bu rekabet ortamında iyi eğitilmiş kendini geliştirmiş, son teknolojik yeniliklere ayak uydurabilecek, gittiği ülkelerde sosyalleşme anlamında özel vasıflara sahip, idareyle rahat diyalog kurabilen insan seçimi çok çok önemli. Yurtdışında de çok önemli yurtdışında da çok önemli. Dolayısıyla biz hakikaten personel istihdamına çok dikkat etmeye çalışıyoruz, insan kaynakları birimimiz çok emek veriyor. Sürekli eğitimler, seminerler alıyoruz. Teknik konuların haricinde kişisel becerileri de geliştirmeye yönelik çok ciddi bir çalışma yapıyoruz.

...Biz önümüzdeki yıllarda ulaşımda çok önemli, çok büyük yol ve havaalanı projeleri olacağına inanıyoruz.

...Büyük olmak iyi bir şey. Fakat çabuk da küçülebilme durumunda olmak lazım. Bu çabukluk hemen ertesi gün olmaz ama, hani bir plan program çerçevesinde "ben 3 sene sonra şu pazarlardan ayrılacağım, küçüleceğim" diyebilmek gerekir. Yani "B" planının mutlaka olması lazım.



Bülent ERDOĞAN
(NUROL İnşaat ve Ticaret A.Ş.)

İnsan kaynakları çok önemli, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde. ...Türkiye'de çok saygın üniversitelerimiz var. Belirli standardın üstünde insanlarımız da yetişiyor. Bunların da çıkar çıkmaz hemen o pazarlara adapte olması kolay olmuyor. Çünkü bizim okuduğumuz dönemlerle şimdiki dönemler arasındaki fark şu: Bu tür mühendislik mekteplerine giren ailelerin çocuklarına bir bakmak lazım. Bu aileler artık belirli doyumluluğa ulaşmış. Çocuklarını o üniversitelere sokabilmek için gerekli finans gücünde olmaları şart. Hem iyi okullarda okutmaları lazım, hem de üniversite sınavları için, hazırlık için o imkanı sağlamaları gerekir ki, Türkiye'de işte ilk on binin içinde çocuğu yer alsın, o dediğimiz okullarda okusun. Tabi orada mezun olan arkadaşlarımızın çoğu gene ailelerinin imkanlarının iyi olmasından ötürü ana merkezlerden pek kopmak istemiyorlar. Halbuki bizim mesleğimizin mutfağı şantiyededir. Şantiyeye gitmeleri gerekir ki yetişebilsinler.

...Bilhassa Körfez ülkelerinde şu anda Uzak Doğu'dan çok işçi kullanıyoruz. Çünkü Türk işçisine nazaran, Uzak Doğu işçisi daha ucuza geliyor. Son senelerde Uzak Doğu kültürü ile bizim yönetici ekibimizin kaynaşması ortaya çıktı. Çoğu şantiye şeflerimiz, kısım şeflerimiz Lübnanlı, Filistinli, Mısırlı, Suriyeli, hem Arapça konuşuyor, hem İngilizce konuşuyor. Hem orada yerleşmişler, hem de daha kısa zamanda adapte oluyor ve bize de daha artı değerler getiriyor. Ama Türkiye'den götürdüğünüz bir personelin o iklime uyması, adapte olması, bir takım ailevi sorunlarından dolayı şirketlere külfet olmaya başlamıştır.

Türkiye Müteahhitler Birliği ölçüdür. Çeşitli pazarları, hedef pazarları önümüze

koyabiliyor. Çeşitli olanakları, çeşitli toplantıları organize ediyor. Kendi içinde bir takım seminerler organize ediyor. Elemanlarımızın bazılarını gönderip, oradan hizmet alabiliyoruz. Aynı zamanda bir köprü vazifesi görüyor, müteahhitlerin ana sorunlarının devletin belirli kademelerine aktarılmasında. Ortak sorunları, ferdi sorunları değil, aktararak sorunların çözülmesinde önemli rol oynuyor.



Ömer AYDINER
(AYDINER İnşaat A.Ş.)

Her şeyden evvel herkesin mesleğini yapmasını istiyorum. Herkesin mesleğini yapması gerekiyor. Ben inşaat mühendisiysem inşaat mühendisliği yapacağım. Bakın, ben inşaat şirketi olarak enerji sektöründe yatırım yapıyorum ama enerji sektöründe yaptığım yatırımın başında elektrik mühendisi oturuyor. O şirketin içerisinde bir tane inşaat mühendisim vardır inşaatların denetlenmesi için. Kalanının hepsi enerjiden veya makineden gelen insanlardır. Çünkü enerji sektöründeki en ana kalemler bunlardır.

...Libya'ya gittim çok sıkıldım. Libya Türk kaynıyor ...Bir de Kaddafi var. Çok kafası çalışan bir insan ama sabah kalktığına neye kızacağını bilmiyorsunuz. Yani "yumurtam az pişmiş" diye de kızabilir "çok pişmiş" diye de kızabilir. Biz de çok fazla Kaddafi'yi suçluyoruz ama hata ediyoruz. Bizim yaptığımız çok şey var, Kaddafi'nin yaptığı çok şey var, ikisi bir araya gelince beraberce ortaya çıkan bir Libya fotoğrafı var. Şu anda çalıştığımız ülkeler de muhakkak ki tek kişi rejimi altında çalışan ülkeler. Ama o kadar tek adamın ağzına bakmayı ben sevmiyorum.

Rusya'ya girdiğiniz zaman Putin de tek adam. Tek başına ne söylerse o olur. İster başbakan olsun, ister enerji bakanı olsun, ister Cumhurbaşkanı olsun, Putin ne derse o olur Rusya'da. Ama sistemi çalışıyor.



Selim BORA
(SUMMA Turizm Yatırımcılığı A.Ş.)

...Sektörümüzle çalışanlarımızla, halkımızla gurur duyuyoruz. Bu hakikaten tarif edilemez bir başarı. Bu başka bir şey. Bunun başka ülkelerde bir örneği de yok. Yani işini gücünü bu kadar severek sayarak canla başla yapan nadir milletlerden biriyiz. Bunun bilinciyle hareket edelim. Bizim aşamayacağımız hiçbir dağ yok.

Mümkün olduğunca gittiğimiz ülkelerdeki psikolojik dengeyi de bozmamak adına aşağı yukarı yarısı kadar iş gücünü oradan bulmaya çalışıyoruz. Bulamadığımız takdirde onu Türkiye'deki iş gücüyle artırma şeklinde bir görüşümüz var.

Firmalarda çok yatay geçişler oluyor. Çalışanlar bazında, mühendisler, idareciler bazında. Bu bence bir dezavantaj. Kendi içimizde bir dezavantaj. İkinci bir dezavantaj da ülke seçimi konusu. Mühendisler, idareciler her zaman rahat ülkelerde çalışmak istiyorlar tabii. Ama rahat olmayan ülkelerde de çalışmak icap ediyor. Dolayısıyla o tercihlerin yapılması noktasında fazla seçici olmamak lazım diye düşünüyorum.



Bedri SEVER
(METİŞ İnşaat ve Ticaret A.Ş.)

Siz tam kadro büyük bir teşkilatla işin üstesinden gelebilecek işçi kadrosuyla, makine kadrosuyla dünyanın neresine giderseniz gidin iş yapmamak mümkün değil. Çünkü biz bunu bir vazife kabul ederiz. Vazifeyi de namus olarak kabul ederiz. İşi bitirmeden, yarım bırakarak, avansını alarak, istihkakları fazlasını tahsil ederek, işi terk edip gitmek bizim Türkiye'deki müteahhitlerimizin yüzde 90'ının kabul edebileceği bir olay değildir. ...Proje seçerken elimizdeki imkânlarla bu işin

üstesinden rahat gelip gelemeyeceğimiz konusunu eleştiririz. Yani diyelim ki: Adam çağırıldı beni oraya, bir terminal binası yaptıracak bana. Ben böyle bir taahhüde girerken çok düşünürüm. ...Bizim üstesinden gelebileceğimiz, bizim karakterimize uygun işleri seçeriz evvela. Ama hani, o kadar işsiz kalmışsınızdır ki: "ben bu teşkilatı da kurar bu imkânları da yaratır, bu işi de yaparım" diye gidip aldığımız işler de vardır. Onda da eğer iyi çalışır, dikkatli hareket ederseniz yapmamak için hiçbir neden yok... **Vallahi yaptığım işten hem ben gurur duymalıyım, hem yaptığım yer duymalı ölçüm biraz da odur.**



Burak VARDAN
(ÇUKUROVA İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.)

Yurtdışında iş yapmanın iyi tarafları yanında zor yanları da olduğunu bilmek lazım. Yani Türkiye'de bir projeyi yönetmek çok daha kolay. Ama yurtdışında gerçekten çok güçlü bir ekip, güçlü bir tedarik ekibi, güçlü bir lojistik ekibi ve finansman olmadan başarılı olunmuyor. Bazı fiyatların Türkiye'yle karşılaştırınca iyi gözükmesiyle beraber oraya gidildiğinde çok iyi bir fiyat olmadığı daha sonraları anlaşılıyor. Ama çok geç oluyor. Onun için yurtdışına çıkacak olan müteahhit firmaların çok dikkatli olmaları, bazı ön analizleri yapmaları gerekiyor. Yerel şartları, yerel ortaklık yapılacaksa ortak firmayla ilgili olan araştırmayı iyi şekilde yapmaları gerekiyor. Çünkü imzayı attıktan sonra çok geç kalınmış oluyor. Onun için yerel fiyat şartları, prosedürler, kanunlar çok iyi incelenip, öyle ihaleye girilmesi, arkasından da çok güçlü bir ekibin işin başına getirilmesi ve Türkiye'deki merkez ofisten destek verilecekse, onun çok iyi sağlanması, güçlendirilmesi lazım.



Haluk NAYMAN
(KONTEK İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.)

Ben kaç yıllık mühendisim, her cumartesi çalıştım bu güne kadar. Pazarları da iş hayatımın

yarısında çalışmışımdır yani. Şimdi onların yöneticileri o şekilde çalışmadıktan sonra bize işçilerini bulsalar bile rakip olamazlar. Bu zamanda herkesin acelesi var. Herkes bir an evvel işini bitirmek istiyor. Tesisine kavuşmak istiyor. Eğer yatırım amaçlıysa, ticari amaçlıysa bir an evvel para gelmesini sağlamaya çalışıyor. Bir an evvel bitecek ki, bir an evvel de para kazanmaya başlasın insanlar. Dolayısıyla Rusya'da, Rus şirketlerinden bize pek rakip olabileceğini düşünmüyorum. Ancak bu siyasi, politik olarak olabilir. Nitekim son bir yılda Rusların kendi şirketleri, inşaat şirketleri sonuçta bir şekilde doğdu. İşsizlik ile mücadele yöntemlerinden bir tanesi yabancı şirketlere iş vermemek gibi. Tabi bunu devlet yapabiliyor ancak. Vermemek gibi bir strateji içindeler.



Onur ÇETİNCEVİZ
(ONUR Taahhüt Taşımacılık ve Ticaret Ltd. Şti.)

Dünyada barış olduğu zaman ufkunuz açılıyor. Çünkü siz bir savaş içindeyseniz savaşta ya yaşayacaksınız, ya öleceksiniz iki yol var. Ama eğer savaş yoksa barış varsa ondan sonra bulunduğunuz ülkenin en güzel seviyede zengin bir ülke oluşuna, halkının mutluluğa, refaha ulaşmış bir ülke oluşuna çalışıyorsunuz. O zaman başlıyorsunuz: "Ne lazım?" Yol. "Ne lazım?" Okul, ev, her türlü sosyal tesisler... Bu sefer bunlara başlıyorsunuz... Savaşta insan yalnız karnını doyuracak tabi. Bu savaş paraları, silaha harcanan paralar ülke ekonomisine harcanabilirse herhalde çok daha mutlu olur insanlar.

...Karşı karşıya geliyoruz, birbirimizi kırıyoruz. Menfaatlerimiz sonunda şu ülkeye dokunuyor, bize dokunuyor, çalışanlarımıza dokunuyor baktığımız zaman. Ama belki bu da bir süreç. Belki bunlar da geçilecek bir süre sonra. Daha sağlam bir zemine oturacak inşallah...



AŞIRI DÜŞÜK TEKLİFLER İÇİN ÇÖZÜM ALTERNATİFLERİ

Oğuz ÇALIK

Kamu İhale Kurumu Başkan Yardımcısı

“Aşırı düşük teklif “ terimi Türk ihale terminolojisine 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu ile girmiştir. Kanunun 38inci maddesi aşırı düşük tekliflere ilişkin olarak;

“İhale komisyonu verilen teklifleri 37nci maddeye göre değerlendirdikten sonra, diğer tekliflere veya idarenin tespit ettiği yaklaşık maliyete göre teklif fiyatı aşırı düşük olanları tespit eder. Bu teklifleri reddetmeden önce, belirlediği süre içinde teklif sahiplerinden teklifte önemli olduğunu tespit ettiği bileşenler ile ilgili ayrıntıları yazılı olarak ister.

İhale komisyonu;

- a) İmalat sürecinin, verilen hizmetin ve yapım yönteminin ekonomik olması,*
- b) Seçilen teknik çözümler ve teklif sahibinin mal ve hizmetlerin temini veya yapım işinin yerine getirilmesinde kullanacağı avantajlı koşullar,*
- c) Teklif edilen mal, hizmet veya yapım işinin özgünlüğü,*

Hususlarında belgelendirilmek suretiyle yapılan yazılı açıklamaları dikkate alarak, aşırı düşük teklifleri değerlendirir. Bu değerlendirme sonucunda, açıklamaları yeterli görülmeyen veya yazılı açıklamada bulunmayan isteklilerin teklifleri reddedilir.

(Ek fıkra: 20/11/2008-5812/12 md.) İhale komisyonu, aşırı düşük tekliflerin tespiti ve değerlendirilmesinde Kurum tarafından belirlenen kriterleri esas alır. Kurum bu maddenin uygulanmasında; aşırı düşük tekliflerin tespiti, değerlendirilmesi ve ekonomik açıdan en avantajlı teklifin belirlenmesi amacıyla sınır değer veya sorgulama kriterleri ya da ortalamalar belirlemeye yetkilidir.”

Hükümlerini içermektedir. Madde hükmünden de anlaşılacağı üzere aşırı düşük teklif, yaklaşık maliyete veya diğer teklifler göre normalden fazla sayılacak derecede düşük olan tekliftir ve

esas olan bu teklifin reddedilmesidir. Ancak bir tutarın başka tutarlarla mukayese edilmesi ve düşük olduğunun anlaşılması nedeniyle reddedilmesi her zaman doğru sonuç vermez. Aşırı düşük nitelmesi, ancak karşılaştırılan tutarların doğru olması halinde gerçekçi olur. Dolayısıyla, bu maddenin uygulanmasında iki husus karşımıza çıkmaktadır.

- 1- Yaklaşık maliyete veya diğer tekliflere göre düşük olan teklif her zaman aşırı düşük müdür?
- 2- Bu teklif tutarı işin yapılmasını ciddi olarak risk altına alan bir tutar mıdır, yoksa teklif verenin de bir bildiği var mıdır?

İlk soruya cevap verebilmek için yaklaşık maliyetin doğru yöntemle ve piyasa rayiçlerine uygun olarak hesaplandığını biliyor olmamız gerekir. Eğer yaklaşık maliyete güveniyor isek bu tutara ve bu tutara yakın tekliflere kıyasla önemli miktarda sapma gösteren teklifler aşırı düşük olarak kabul edilebilir. İşte bu noktada ikinci soru daha anlamlı hale gelecektir. Öyleyse bu derece riskli bir teklif neden verilmiştir? Zira aşırı düşük tekliflerin çözümüne ilişkin alternatifleri üretirken böylesi tekliflerin verilme nedenlerine bakılması gerekir.

Öncelikle belirtmek gerekir ki isteklilerin aşırı düşük teklif verme nedenleri dört ana başlık altında toplanabilir.

1. İstekli yanlış hesap yapmış veya hesapta dikkate almadığı önemli girdiler nedeniyle düşük bir tutara ulaşmıştır.
2. Agresif bir politika güderek ne pahasına olursa olsun ihale konusu işi almak istemiş ve kısa dönemli zarar öngörüsünün uzun vadeli işletme politikası açısından dönemsel olarak önemsiz ve hatta stratejik olarak gerekli olduğunu düşünmüştür.



3. Sözleşmenin uygulanması sırasında idarenin bir takım zafiyetlerini kullanıp kalite veya miktar açısından zarar etmeyecek bir maliyet seviyesini tutturabileceğine ilişkin öngörüsü bulunmaktadır.
4. Diğer isteklilerden farklı ve kendisine maliyet avantajı sağlayan yapım yöntemi ve/veya ekipmana veya yapımda kullanacağı malzemelere ilişkin satın alma avantajına sahiptir.

Bu dört neden de kendi içinde açıklayıcı olup yüklenici uyruğuna göre dünyada farklılık göstermez. Diğer bir deyişle Türk müteahhidi diğer ülke müteahhitlerinden daha az tedbirli değildir. Buna karşılık ülkemizde aşırı düşük teklif sorununun yüksek seviyesinde olmasına rağmen Avrupa Birliği ülkelerinde ve ABD'de bu sorunla çok düşük oranda karşılaşılmasının da bir açıklaması olmalıdır. İşte bu farkın nedenini, o ülkelerdeki piyasa kurallarının ve idarelerin iş yaptırma kurallarının farklılığında aramak gerekir. Dolayısıyla esas olan aşırı düşük tekliflerin nasıl bertaraf edileceğinden çok böyle tekliflerin verilmesinin nedenlerini ortadan kaldırmak olmalıdır. Bu çalışmada hem aşırı düşük tekliflerin ihalelerden elenmesi hem de aşırı düşük teklif verilmesinin önlenmesine ilişkin bazı öneriler getirilmeye çalışılacaktır.

1 - Yaklaşık maliyetin doğru ve piyasa rayiçlerine uygun hesaplanması gerekir:

Her ne kadar 4734 sayılı Kanunun 9uncu maddesinde yaklaşık maliyetin mümkün olan her türlü piyasa araştırması yapılarak hesaplanacağı emredilse bile uygulama genellikle kamu birim fiyatlarının kullanılması suretiyle hesap yapılması şeklindedir. Kamu birim fiyatları ve bu fiyatların dayanağı olan analizlerin günümüz teknolojisinden çok uzak olması ile bu analizlerde kullanılan ve Türkiye geneli için geçerli olan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı

rayiçlerinin esasen piyasa rayiçlerinden çoğu girdi açısından uzak olması, bu verilere dayalı yaklaşık maliyetlerin de piyasa rayiçlerinden yüksek hesaplanması sonucunu doğurmaktadır. Bu durum da piyasa rayiçlerine uygun tekliflerin yaklaşık maliyete göre aşırı düşük hale gelmesine neden olmaktadır. Kamu İhale Kurumu tarafından getirilen aşırı düşük teklif sınır değer hesabında yaklaşık maliyetin de tekliflerle birlikte hesaba katılması ve sınır değeri tekliflerin ortalaması ile birlikte etkilemesi nedeniyle, yüksek yaklaşık maliyetler sınır değeri sun'i olarak yükseltmekte ve esasen piyasa rayiçlerine uygun teklifler aşırı düşük teklif muamelesi görmektedir. Bu nedenle yaklaşık maliyetin hesaplanmasında kamu birim fiyatlarının kullanılmasından vazgeçilmesi ve piyasa araştırması kapsamında, Yapım İşleri İhaleleri Uygulama Yönetmeliğinde sayılan diğer veriler kullanılarak yaklaşık maliyet hesabı yapılması uygun olacaktır.

2 - Anahtar teslimi götürü bedel teklif esasından "anahtar teslimi birim fiyat" teklifi esasına geçilmelidir:

Bilindiği üzere 4734 sayılı Kanunun 62nci maddesinin (c) bendine göre esas olan uygulama projesi üzerinden anahtar teslimi götürü bedel teklif almak olup bunun istisnaları da yine aynı bentte belirtilmiştir. Anahtar teslimi götürü bedel esasında, idare uygulama projesini isteklilere verir ve istekliler de bu proje üzerinden imalat miktarı hesabı yaparak teklif verirler. Ancak Kanundaki ilan süreleri dikkate alındığında,

özellikle büyük işlerde idarenin verdiği uygulama projelerinden sağlıklı bir miktar hesabını çıkarmak ve piyasa araştırması yaparak teklif hazırlamak için yeterli süre olmadığı dikkate alındığında tekliflerin aşırı düşük olarak verilme riskleri de artmaktadır. Diğer taraftan aşırı düşük teklif değerlendirmesinin sağlıklı yapılabilmesi için isteklilerin hangi miktardaki imalata hangi fiyatı teklif ettiğinin bilinmesi gereklidir.

Aşırı düşük teklif, yaklaşık maliyete veya diğer teklifler göre normalden fazla sayılacak derecede düşük olan tekliftir ve esas olan bu teklifin reddedilmesidir. Ancak bir tutarın başka tutarlarla mukayese edilmesi ve düşük olduğunun anlaşılması nedeniyle reddedilmesi her zaman doğru sonuç vermez.

Ancak anahtar teslimi götürü bedel teklif alındığında idare miktar cetveli vermediğinden idarenin miktar hesabı ile isteklilerin her birinin miktar hesabı birbirinden küçük de olsa sapmalar göstermektedir. Bu miktar farklılıkları tekliflerin eşit baza getirilmesini engellemekte ve miktar hesabını düşük tutan istekliler imalat kalemlerine teklif ettikleri fiyatları daha yüksek tutabilmekte ve böylece diğer isteklilere nazaran daha avantajlı hale gelebilmektedirler. Birim fiyat teklif almanın, hem teklif aşamasında hem de aşırı düşük teklif sorgulaması sırasında yaşanan olumsuzlukları giderebileceği düşünülebilir.

Anahtar teslimi birim fiyat teklifte, idare iş kalemlerini ve bunların miktarlarını vererek bu iş kalemlerinin her biri için teklif isteyecek, ihaleyi kazanan istekli ile yine anahtar teslimi götürü bedel sözleşme imzalanacaktır. Hem tekliflerin sağlıklı verilmesi, hem teklif değerlendirmesinin daha adil ve doğru yapılabilmesi, hem de sözleşme uygulaması aşamasında imalat kalemleri ile ilgili çıkabilecek sorunların daha kolay çözülebilmesi için uygulama projesi üzerinden anahtar teslimi birim fiyat teklif alınması da ciddi bir kolaylaştırıcı olarak düşünülmelidir.

3 - Teklif ayrıntılarının teklifle birlikte istenmesi faydalı olabilir:

Hatırlanacağı üzere 2009 yılında çıkarılan Yapım İşleri İhaleleri Uygulama Yönetmeliğinde

tekliflerle birlikte tekliflerin ayrıntılarını oluşturan teklif cetveli ve analizlerin teklifle birlikte verilmesi hususu düzenlenmiş ve bu düzenleme Danıştay tarafından, Kanuni dayanağı olmadığı gerekçesi ile iptal edilmişti. Ancak bu düzenlemenin temel mantığı, isteklilerin hesaba ve piyasa araştırmasına dayalı, proje üzerinde çalışmayı esas alan sorumlu teklif hazırlamalarını temin etmek ve böylece aşırı düşük telif verilmesini önlemek idi. Her ne kadar piyasa rayıçlarına uygun olmakla birlikte teklif cetvellerinde veya analizlerinde küçük hatalar yapan isteklilerin elenmesine ve ihalelerin nispeten yüksek bedellerle verilmesine neden olduğu söylene de bu sistemin rehabilite edilerek uygulanmasının sorunun çözümüne önemli katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir. Bu sistemde idarenin imalat kalemlerini gösterir teklif cetvelini ve analizleri ihale dokümanında isteklilere vererek bu listeyi ve analizleri fiyatlandırmasını istemesi durumunda sorunun önemli ölçüde çözüleceği söylenebilir. Zira bu uygulamadaki en büyük risk unsuru, isteklilerin imalat kalemlerini ve analizleri hatasız şekilde düzenleyememeleridir. İdarenin bunları vermesi durumunda bu risk de ortadan kalkacağından sistem sorunsuz işleyebilecektir.

Bu sistemde en önemli risk, idarenin vereceği analizlerin ve birim fiyat tariflerinin günümüz teknolojisine ve piyasanın imalat yapma şekline uygun olmaması, eski ve teknolojik gerçeklerden uzak ve maliyeti artırıcı nitelikte olmasıdır. Bilindiği üzere idareler yaklaşık maliyet hesabı sırasında çoğunlukla kamu birim fiyatlarını, birim fiyat tariflerini ve analizlerini kullanmakta, kendileri analiz yapmamaktadırlar. Mevcut analizlerin ve birim fiyat tariflerinin günümüz teknolojisinin gerisinde olduğu dikkate alındığında; istekliyi bu analizlere göre teklif vermeye zorlamak isteklinin günümüz teknolojisini kullanmaktan elde ettiği maliyet avantajını teklifine yansıtmasını engellemek ve dolayısıyla pahalı teklif vermeye zorlamak anlamına gelecek ve budan da kamu zararı doğacaktır. Dolayısıyla kamu birim fiyat tariflerinin ve analizlerinin acilen yenilenmesi bu riskin önlenmesi açısından da hayati önemi haizdir.

4 - Sınır değer tespiti ve aşırı düşük teklif değerlendirme kriterlerinin değiştirilmesi için alternatifler değerlendirilmelidir.

Halen uygulanan Kamu İhale Genel tebliğinin 38-45inci maddelerinde belirtilen aşırı düşük teklif değerlendirme sistemi esasen 4734 sayılı Kanunun 38inci maddesinin hükümleri

çerçevesinde kurulmuş bir sistemdir. 38inci maddenin değişmesi ve aşırı düşük tekliflerin sorgulanmadan ihale dışı bırakılması veya ihalelerde aşırı düşük teklif sorgulaması yapılmamasının öngörülmesi halinde bugün idarelerin ve isteklilerin şikayet ettiği sorunların ortadan kalkacağı söylenebilir. Ancak Türkiye'nin Avrupa Birliği vizyonu ve bunun sonucu olarak AB Kamu Alımları Direktiflerine uyum hedefinin devam etmesi halinde bu hükmün değişmesi pek muhtemel görünmemektedir. Zira mevcut hüküm AB direktiflerinden tercüme edilmiş bir hükümdür. Bekli kısa dönemde bu mevzuat uyumundan kısa süreli olarak vazgeçme söz konusu olsa da orta ve uzun vadede aşırı düşük teklif sorununun AB müktesebatına uygun hükümler çerçevesinde çözülmesi gerekeceği açıktır. Esasen ihalenin temel mantığının; işi teklif ettiği fiyata yapacağı konusunda ihale komisyonunu ikna eden en düşük teklife vermek olduğu dikkate alındığında AB müktesebatına uyum adına değil, kamu menfaatinin bu uygulama şeklinde olması nedeniyle aşırı düşük teklif sorgulamasından vazgeçmemek gerektiği söylenmelidir.

Aşırı düşük teklif sorgulamasından vazgeçilmemesi durumunda Kamu İhale Genel Tebliğinde kurulmuş olan sistemin aksadığı söylenen yönlerinin giderilmesine yönelik öneriler geliştirilmesi, öncelikle eleştiri sahiplerinin görevi olmalıdır. Zira eleştiriler ancak çözüm önerileri sunulması halinde anlam kazanır. Bu kapsamda hem sınır değer hesabı, hem de sorgulama kriterlerine ilişkin olarak sistemin aksayan yönlerinin düzeltilmesi için alternatif çözüm önerilerinin Kamu İhale Kurumu ile paylaşılması önem arz etmektedir.

5 - Sorgulamaya gerek göstermeyen alternatif var mı?

Bu sorunun cevabının "evet" olduğunu bu konu ile ilgili olanlar bilecektir. Zira ABD'de 100 yılı aşkın bir süredir kefalet teminatı sistemi uygulanmaktadır. Bir nev'i teklif sigortası diye de niteleyebileceğimiz kefalet teminatı (performance bond), bu ülkede yetkilendirilmiş sigorta şirketleri tarafından istekliye ve isteklinin teklifine kefil olunması ve isteklinin teklif ettiği fiyata işi bitirileceğinin idareye garanti edilmesi olarak tanımlanabilir. Bu sistemde istekli bu teminat olmaksızın ihalelere girememekte, bu teminat almak için de sigorta şirketini hem kendisinin hem de teklifinin kefil olunabilecek derecede iyi olduğuna ikna etmesi gerekmektedir. Bu teminatı alan isteklinin teklifini idare sorgulamadan kabul etmekte,

sözleşmenin uygulanması aşamasında yüklenicinin işi bitirememesi (herhangi bir nedenle fesih) durumunda işin bitirilmesi sorumluluğunu üzerine almaktadır. Bu durumda ya işi yapacak başka bir yüklenici önermekte, ya sözleşme üstlenilmekte, ya da idarece geri kalan işin yapılması durumunda bedelin kendisine ödenmesi seçeneklerinden birini seçmesi teklif edilmektedir. Görüleceği üzere bu sistemde işin teklif edilen bedele bitirilmesine ilişkin bütün risk istekliye ve sigorta şirketine bırakılmakta ve işler teklif edilen fiyata bitmektedir.

Bu sistemin ülkemizde uygulanabilirliği konusunda iki engel mevcuttur. Birincisi bu sistem AB müktesebatında yoktur. Her ne kadar ABD sistemi AB'nin yetkili birimlerince araştırılarak kabule değer görülmüşse de bu konuda henüz bir karar verme aşamasına gelinmiş değildir. İkincisi de, bu sistemin kısa sürede kurulması ve ülkemizde işlerlik kazanması mümkün olmayıp, bu sistemde maliyetlerin bir miktar artması da beklenen bir durumdur.

Aşırı düşük teklif sorgulamasından vazgeçilmemeli ancak idareyi ve isteklileri zorda bırakmayacak şekilde rehabilite edilmesi için, mevcut durumdan şikayetçi olanlar dahil bütün tarafların alternatifler geliştirmesi gerekmektedir.

Sonuç:

Türkiye'nin AB mevzuatına uyum vizyonu Kanunun 38inci maddesinin esasının değişmesinin önündeki en büyük engeldir. Bununla birlikte bu maddedeki mantığın esasen doğru olduğu düşünülmektedir. Özellikle bizim gibi kaynak sıkıntısı çeken ve bütçede tasarruf zorunluluğu bulunan bir ülkede kamu idarelerinin açıklanabilir en düşük teklife işi ihale etmeleri; hem paranın yerli yerinde kullanılması hem de gelişmekte olan piyasalardaki istekli sayısının artmasına ve pazarın büyümesine katkıda bulunması açısından gerekli olduğu söylenmelidir. Onun içindir ki; aşırı düşük teklif sorgulamasından vazgeçilmemeli ancak idareyi ve isteklileri zorda bırakmayacak şekilde rehabilite edilmesi için, mevcut durumdan şikayetçi olanlar dahil bütün tarafların alternatifler geliştirmesi gerekmektedir.



POLİTİK RİSK SİGORTASI

Levent NART

Yönetim Kurulu Başkanı, Nart Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş.

Uluslararası arenaya çıkan Türk inşaat sektörü çok farklı ülkelerde birbirinden tamamen farklı hükümet kararlarıyla karşılaşmaktadır. Yaşanılan bu olumsuzluklar inşaatçıların büyük kayıplarına yol açarak öngörülemez bir çok riski kendi öz sermayelerinden giderme ve üzerlerinde tutma zorunluluğunu yaratmaktadır. Türk inşaatçıların yapmakta oldukları yurtdışı yatırımları sırasında en öncelikli olarak almış oldukları ticari risk ise yatırım yapılan ülkede ortaya çıkacak politik belirsizliklerdir. Savaş, darbe, varlıkların kamulaştırılması, kur konvertibilitesinin kaldırılması gibi ihtimaller, yatırımcıların bu ülkelerde yaptıkları yatırımları ciddi tehlikeye sokmaktadır. Özellikle yatırım yapılan ülkedeki politik risklerin ne olabileceği inşaatçılar tarafından çok net ve geniş bir şekilde analiz edilmeli bunlardan kaçınabilmek ve engelleyebilmek için çözümler aranmalıdır.

Uluslararası yönetimde politik risk, çokuluslu şirketlerin yabancı yatırımlarının evsahibi ülkenin politikaları tarafından sınırlanmasıdır. Politik risk genellikle seçimler, hükümet değişiklikleri, vergi değişiklikleri, grevler, yasal düzenlemeler, halk gösterileri, yapısal çökmeler gibi gelişmelerle tanımlanır. Şiddet içeren siyasi aktiviteler, örneğin terörizm, adam kaçırmaya, askeri darbe, etnik ve ırk savaşları, sivil savaş gibi durumlar da politik riski oluşturan olaylardan bazılarıdır.

Orta ölçekli veya uluslararası piyasada hizmet üreten inşaatçılar; bir ülkeye yapacakları inşaat yatırımı sırasında o ülkenin ortam koşullarını da incelemek zorundadırlar. Bunun nedeni; politik durum, rekabet, teknolojik gelişmişlik seviyesi, sosyo-kültürel değişimler gibi konularda doğru tahmin ve kararlar almalarını sağlamak ve bu bilgilere dayanan uzun dönemli planlarını içeren konularda doğru yaklaşımlar sağlamaktır. Politik risk sigortalarının ana temasını oluşturan risk kategorilerini öncelikle değerlendirmekte yarar vardır.

Riski oluşturan politik güç bileşenleri aşağıda belirtilen ana başlıklarla karşımıza çıkmaktadır.

- İdeolojik güçler (Kominizm, Kapitalizm, Sosyalizm, Muhafazakar ve Liberal ideolojiler),
- Milliyetçilik eğilimleri,
- Devlet eliyle işletmecilik eğilimleri,
- Devlet etkisi ve kontrolü,

- Devletin ya da hükümetin istikrarlılığı,
- Tarihe dayanan politik çatışma ve düşmanlıklar,
- Uluslararası örgütlerin etkisi,
- Ülkelerin savunma politikaları,
- Ülkelerin dış politikaları,
- Çokuluslu girişimler ve siyaset,
- Siyasal olumsuzluklar,
- Terörizm

Bağlantılı olarak inşaatçılar, yatırım yapmayı düşündükleri ev sahibi ülke ve dünya politik yapısını ve taşıdığı riskleri de iyi bilmek zorundadırlar. Çokuluslu inşaatçıların ortak hareket tarzlarından birisi de, ana ülkeye yakın politik eğilimleri benimsemiş ve politik istikrarlı sayılabilecek ülkelere yatırım yapma isteğidir. Ülkelerin birbirleriyle savaşları, devrimler, sık sık hükümet değişimleri ve politik karmaşalar hem ulusal hem de uluslararası düzeylerdeki inşaat yatırımlarını büyük ölçüde etkilemektedir.

Ev sahibi ülkelerdeki politik risk kaynakları şunları içermektedir.

- Uygulanan yönetim şekli,
- Sosyal huzursuzluk ve karışıklık,
- Silahlı mücadeleler, yerel ayaklanmalar ve isyanlar,
- Uluslararası ittifaklar,
- Hükümetlerin politik gücü,
- Muhalefet gruplarının politik gücü,
- Hükümet kararlarının etkileri ve sonuçları,
- Milliyetçilik,
- Yabancı yatırımlara olumsuz tepkiler

Bir ülkede yerleşmiş politik risk varsa, buna o ülkenin ekonomik çerçevesinde olduğu gibi sosyal, kültürel, dini ve etnik kimliği ile birlikte ele alınmadan gerçekten değer biçilmesi zordur. Bu bağlamda 'ülke riski', herhangi bir yabancı çevrede inşaatçılar için çok önemli bir göstergedir. Politik Riskler ekonomik açıdan 2 farklı kategoride ele alınabilir.

A) Makro açıdan

1. Hükümet müdahaleleri:

- İstimlak
- Bütün yabancı işlerin millileştirilmesi
- Para havalelerinin yabancı yatırımcıya yasaklanması veya kısıtlanması
- Dış ticaret kontrolleri
- Ekonomi politikaları

2. Makro toplumsal faktörler

- Yabancı işletmelere karşı yapılan terörist faaliyetler
- Yabancı işletmelere karşı girişilen şiddet

- İç savaş veya ayaklanma gibi faktörler sonucu ortaya çıkan istikrarsız durum

B) Mikro açıdan

1. Hükümet müdahaleleri

- Bir sektörde istimlak
- Ayrımcı vergi
- Kontrata sadık kalmamak

2. Mikro toplumsal faktörler

- Bir tek yabancı şirkete karşı girişilen grevler ve boykotlar
- Belli bir uluslararası şirkete karşı girişilen terörist saldırılar.

Diğer bir yönden stratejik anlamda geliştirilen kurumsal araştırmalar ve tezler doğrultusunda Politik Risklerin çeşitlendirilmesi üç farklı adımda incelenebilir. Politik risklerin en başında transfer riskleri bulunur. İkinci olarak operasyonel riskler ve son olarak da mülkiyet kontrolü riski vardır, fakat bunlar tek başlarına tüm politik riskleri kapsamamaktadır.

1. Transfer Riski:
2. Operasyonel Risk (İşletim Riski)
3. Mülkiyet Kontrolü Riski
4. Diğer Riskler

Yukarıdaki ana başlıklar genel perspektif içindeki politik risklerdir. Biraz daha detaylandırıldığı zaman ek olarak gelebilecek riskler şunlardır.

- İstimlak (expropriation)
- Devletleştirme (nationalization)
- Hükümetlerin Uyguladıkları Para Politikaları
- Hükümetlerin Uyguladıkları Maliye Politikaları
- Yerel Yasalar
- Uygulanan Siyasi Rejim

Özellikle Ortadoğu'da yaşanan olumsuz gelişmeler sonrasında Türk yatırımcılarının ev sahibi ülke makamlarının aldığı beklenmeyen kararlar, hukuka uygunluğu tartışılacak uygulamalar sonucunda veya ev sahibi ülke makamlarının hareketsizliği neticesinde karşılaştıkları siyasi riskler sebebiyle ortaya çıkan ağır zararlar ile yüzleşmekte olduklarını ve çok ciddi bir zarara uğradıkları hepimizin bildiği bir gerçektir. Bugüne kadar karşılaşılan sorunların incelenmesinden, Türk inşaatçıların daha çok ev sahibi ülke makamlarının yatırım ile ilgili sözleşmenin şartlarına uymamasından kaynaklanan, ticari olmayan riskler ile karşılaştıkları gözlemlenmiştir. Türk yatırımcıları, karşılaştıkları bu gibi olumsuz durumlar neticesinde, öncelikli olarak yatırım yapmış oldukları ülkenin iç hukuk yollarını kullanarak çözüme gitmek isteseler de hukuk sisteminin farklılığı, etkin ve objektif kararlar almakta yaşadığı güçlükler neticesinde etkin bir sonuca ulaşamamışlardır.

Yaşanılan tüm bu ciddi kayıpların sonrasında aslında Dünya sigorta sektöründe çok uzun yıllardır koruma sağlayan Politik Riskler Sigortası dikkat çekmiş ve son zamanların en çok konuşulan ve özellikle yurtdışında yatırım yapan inşaatçılar için gündem maddesi olmuştur.

Politik Riskler Sigortası her ölçekteki inşaatçının özellikle yurtdışında siyasi risklere, ihtilal veya diğer politik koşullara karşı yaptırılabilen bir sigorta türüdür. Bu sigorta ile;

- İhtilal, isyan, ayaklanma, sivil itaatsizlik, terorizm

- ve savaş gibi politik şiddet;
- Aktif varlıkların devlet tarafından kamulaştırılması veya müsadere edilmesi,
- Devlet tarafından yapılan engellemeler ve sözleşmelerin tanınmaması,
- Akreditifin veya benzeri talep üzerine verilen garantilerin tazmininin hatalı bir şekilde talep edilmesi,
- Yabancı para birimlerinin dönüştürülemez olması veya dış ülkelerdeki sermayenin memleketlerine geri gönderilememesi, gibi teminatlar kapsama alınmaktadır.

Politik Risk Sigortası bir işletmenin farklı bir ülkede gerçekleştireceği faaliyetleri esnasında yabancı devletlerin hareketleri veya ani politik ya da ekonomik güçlüklerle karşılaştıklarında güvence sunmak üzere dizayn edilmiş bir poliçedir. Bu vesileyle tüm yaşanan krizler ve Dünya üzerinde maalesef olumsuz yönde değişmeye başlayan politikalar yüzünden olası gelir kayıplarını ve inşaatçıların önlem almalarını sağlayabilmek adına; İnşaat All Risks poliçesini yaptırırken nasıl ki sorgulamadan satın alım gerçekleştiriliyorsa, bu sigorta konusuna da gereken önemin verilerek Politik Risk teminatının da aynı şekilde sorgulanmadan inşaatçılara güvence sağlaması için özellikle yurtdışı yatırımında bulunan inşaatçıların şimdiden çalışmalarını başlatmaları ve şirket kültürü olarak benimsemeleri son derece yararlı olacaktır. Bu poliçede mevcutta uygulanan maliyetler şu an için çok ciddi maliyetler oluşturmadığı için bu teminatın gelecek yıllarda olabilecek artışları göz önünde bulundurarak piyasanın çok daha esnek olduğu şu dönemde değerlendirilerek firmanın kendisini güvence altına alması şiddetle önerilmektedir.

Avantaj sağlayacak diğer önemli bir gösterge ise, Politik Risk Sigortasının varlığı özellikle uzun vadeli dış kaynak ile gerçekleştirilen yatırımlarda, finansman maliyetlerini önemli ölçüde düşürmekte ve bu maliyet avantajı sayesinde bir bakıma sigorta "kendi kendisini ödeyerek" finansmanını da sağlamış olmaktadır.

T.C. Ekonomi Bakanlığının Teşvik uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından yapılan detay araştırmada Ülkemizde Türk yatırımcılarının / inşaatçıların yurt dışındaki faaliyetleri için "siyasi risk sigortası" sağlayan bu tipte bir kamu veya özel sektör kuruluşu bulunmamaktadır. (Eximbank tarafından kısıtlı olarak hizmet üretilmektedir) Bununla birlikte, ülkemiz yatırımcıları / inşaatçıları, Dünya Bankası bünyesinde kurulmuş bulunan MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency - Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı)'nın sunduğu hizmetler çerçevesinde kamulaştırmaya, transfer kısıtlamalarına, sözleşme ihlallerine ve ticari olmayan risklere karşı koruma ve güvence sağlayan çeşitli poliçeler satın alabilmektedirler. Bugüne kadar MIGA'nın sunduğu hizmetlerden yararlanmış olan Türk İnşaat firmalarının sayısı kısıtlı olmakla birlikte, bu tamamen yurtdışındaki yatırımcılarımızın sunulan hizmetler hakkındaki yeterince bilgilendirilmemiş olmalarından kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, yatırımcılarımızın son yıllarda gelişmekte olan birkaç ülkede yaşadığı ciddi sorunlar ve karşılaştıkları zararlar neticesinde MIGA gibi kuruluşların sunduğu garanti ve bu tarz sigortaların önemi bir kez daha ortaya çıkmıştır.



Politik Risk Sigortası bir işletmenin farklı bir ülkede gerçekleştireceği faaliyetleri esnasında yabancı devletlerin hareketleri veya ani politik ya da ekonomik güçlüklerle karşılaştıklarında güvence sunmak üzere dizayn edilmiş bir poliçedir.



BANKA TEMİNAT MEKTUPLARINA ALTERNATİF: KEFALET BONOLARI

Aykut ÇAKIROĞLU

Kıdemli Müşteri Yönetmeni, Marsh Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş.

Bir tarafın sözleşmesel yükümlülüğüne başka bir tarafın garanti vermesi açısından kullanılan enstrümanlara baktığımız zaman, kefalet bonolarının insanlık tarihinde farklı çağlarda ve farklı şekillerde kullanılmakta olduğunu görüyoruz. Bilinen ilk kefalet bonusu örneğinin Mezopotamya bölgesinde bulunan İ.Ö. 2750 yılından kaldığı tahmin edilen aşınmış bir kil tableti olduğu düşünülmektedir. Kral tarafından belli bir bölgedeki tarlaların ekilmesi konusunda görevlendirilen çiftçi bu işi yerine getirememiştir. Buna karşılık, bu çiftçi başka bir çiftçi ile tarladan elde edilecek gelirin eşit şekilde paylaşılması koşuluyla tarlaların işlenmesi konusunda bir sözleşme yapar. Yerel bir tüccar da kefil olarak ikinci çiftçinin sözleşmeye uyacağına garanti verir. Bu tüccarın vermiş olduğu garanti tarihte bilinen ilk kefalet bonusu olarak görülmektedir.

Kefalet bonolarının varlığı çok uzun bir geçmişe dayansa da, 19. yüzyıla kadar kurumsal anlamda kefalet bonoları kullanılmamıştır. Modern Dünyamızda kefalet bonolarını kullanmaya başlayan ilk ülke Amerika Birleşik Devletleri'dir. 19. yüzyılda Amerika Birleşik Devletleri'nde kamu ihalelerini alan bazı müteahhitlerin iflas veya benzeri sebeplerle yükümlülüklerini yerine getirememeleri nedeniyle, Amerikan Kongresi vatandaşlarının ödediği vergileri korumak adına kefalet bonolarının kullanımını 1894 yılında zorunlu hale getirmiştir. 1894 yılında çıkarılan Heard Act adlı bu kanuna göre federal olarak fonlanan bütün projelerde kefalet bonusu kullanılması şarttır. Zaman içinde Amerika Birleşik Devletleri'ni takiben kıta Avrupa'sında da bazı devletler kamu ihalelerinde, bu ve benzeri finansal enstrümanların kullanılmasını zorunlu hale getirmeye başlamışlardır.

Türkiye'de kamu ihalelerinde kabul edilmemeleri sebebiyle pek gündemimizde olmayan kefalet bonoları (surety bond) son yıllarda özellikle Afganistan ve Irak'ta Amerikan ordusu ve diğer Amerikan kamu kuruluşlarınca düzenlenen ihalelere katılan Türk firmaların olması ve bu

ihalelere ilgi gösteren Türk firma sayısının gittikçe artmasıyla gündemimize gelmiştir.

Kefalet Bonolarını; "iki taraf arasında yapılan sözleşmeye göre işi yapmakla yükümlü olan tarafın üstlendiği işi yerine getirmemesi durumunda işveren tarafın uğrayacağı zararın üçüncü bir tarafça (sigorta şirketi) karşılanacağını ortaya koyan bir çeşit garanti" olarak tanımlayabiliriz.

Türkiye'de her türlü ihalede sıklıkla kullanılan banka teminat mektuplarına karşı en temel farkı; banka teminat mektupları ibrazı durumunda ödemesi yapılan bir garanti türü iken kefalet bonoları işi üstlenen tarafın sözleşme şartlarına uymadığının ispatlanması şartıyla ödeme yapan bir garanti olmasıdır. Banka teminat mektubunun bozdurulması için taraflar arasındaki sözleşmeye aykırı hareket etmek gibi bir şart aranmaz. Müteahhit firmanın vermiş olduğu banka teminat mektubunun herhangi bir neden gösterilmeksizin bozdurulması durumunda uğrayacağı zararlar kefalet bonolarında söz konusu değildir. Bu nedenle müteahhit firmalar için daha avantajlı bir ürün olan kefalet bonoları özel sektör işverenlerince düzenlenen ihalelerde de işveren tarafın kabul etmesi halinde kullanılabilir alternatif bir üründür.

Amerika Birleşik Devletleri, İtalya, İspanya gibi ülkelerde yaygınlıkla kullanılan kefalet bonoları hukuki alt yapısı olmaması sebebiyle Türkiye'deki kamu ihalelerinde kullanılmamaktadır. Buna karşın Türk Müteahhitleri'nden yukarıda belirtmiş olduğumuz tarzda girmiş oldukları ihalelerde bu kefalet bonoları talep edilmektedir. Kefalet bonosunu düzenleyen sigorta şirketi aslında bu bonoyu düzenlemekle müteahhit adına ilgili işin bitirilmesini veya kefalet bonosunda belirtilen tutarın işverene ödenmesini garanti etmektedir. Genel uygulamaya baktığımız zaman işveren tarafından talep edilen kefalet bonusu tutarının iş bedelinin %100'üne kadar çıktığı durumlar da

görülmektedir. Banka teminat mektubu istenen ihalelerde genelde bu tutarın ödenen avans tutarı ve iş bedelinin %5-10'u civarında bir performans teminat mektubu ile sınırlı olduğunu görmekteyiz.

Sigortacı tarafından kefalet bonusu ile sağlanan garantinin büyüklüğü sebebiyle ve yaşanan hasarların %95'inin müteahhidin iflası nedeniyle gerçekleşmiş olmasından ötürü, sigortacılar açısından bu ürünün sağlanmasındaki temel kriter ilgili müteahhit firmanın mevcut finansal durumu ve bu durumun sürdürülebilirliğidir. Bu bağlamda yapılan risk analiz süreci akabinde firmaya finansal durumu ile orantılı bir kefalet bonusu limiti sağlanabilir. Bunun yanı sıra, sigortacılar kefalet bonoları ile ilgili olarak başvuran firmalar için yapmış oldukları risk analizlerinde firmaların genel olarak moralite/repütasyon durumunu, banka ilişkilerini ve geçmiş iş performansları ile yönetim kalitesini analiz edip ona göre bir karar verme eğilimindedirler. Sigortacı açısından önemli bir diğer kriter de firma eğer bir holding altında faaliyet gösteriyorsa grubun finansal durumudur. Grubun gücü firmanın kefalet bonusu için kredi limitine sahip olup olamayacağını direk olarak etkiler.

Kefalet bonusuyla ilgili kredi limitinin sigortacılarca oluşturulmasında izlenen süreç bankalardaki kredi limitlerinin oluşturulmasında izlenen sürece oldukça benzer olduğu için bu çalışmaların bir kaç aylık bir zaman alması beklenmektedir. Bu limitler oluşturulduktan sonra her bir kontrat özelinde kefalet bonolarının düzenlenmesi ile ilgili olarak sigorta şirketleri ile fiyat ve bono metni konusunda görüşmeler yaparak işe özel kefalet bonolarının düzenlenip işveren tarafa teslim edilmesi gerekecektir. Bu süreç göz önüne alındığında ihale alındığı zaman, üzerinde önceden çalışılmış ve oluşturulmuş kefalet bonusu limitinin olması firma için harekete geçme sürecini hızlandıracak bir durumdur.



Türkiye'deki yerel ihalelerde kullanılmaması sebebiyle Türkiye'deki sigorta şirketleri tarafından yerel olarak sağlanamayan bu ürüne Amerika veya Batı Avrupa sigorta piyasaları aracılığı ile ulaşmak Türk firmaları açısından mümkündür. Türkiye'deki ihalelerde banka teminat mektubu kullanma zorunluluğu firmaların yoğun bir şekilde banka kredi limitlerini kullanmalarına ve bu limitlerin dolmasına neden olabilmektedir.

Son yıllarda Türk müteahhitlerinin uluslararası piyasalarda artan aktivitelerinin önümüzdeki dönemde de aynı trendi izleyeceğini varsayacak olursak bu konunun gittikçe daha fazla firmanın daha fazla işte karşısına çıkacağını öngörebiliriz. Global ölçekte iş yapan veya iş yapmayı planlayan müteahhit firmalarımızın orta vadede böyle bir talep ile karşılaşma olasılığının yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

Kefalet Bonolarını; “iki taraf arasında yapılan sözleşmeye göre işi yapmakla yükümlü olan tarafın üstlendiği işi yerine getirmemesi durumunda işveren tarafın uğrayacağı zararın üçüncü bir tarafça (sigorta şirketi) karşılanacağı ortaya koyan bir çeşit garanti” olarak tanımlayabiliriz.



İNŞAAT PROJELERİNİN YÖNETİMİ, VERİMLİLİK, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Selçuk ALTEN

PRO-GE, Proje Geliştirme ve Yönetim Merkezi A.Ş. Ortağı ve Yönetim Kurulu Üyesi

TMB Gündem: Sayın ALTEN, bir süredir ICPMA (International Construction Project Management Association) adlı uluslararası meslek kuruluşunda onursal üye olarak görev yapmaktasınız. Bize bu kuruluşu amaçları, faaliyetleri ve üye profili itibarıyla kısaca tanıtır mısınız?

İzin verirseniz ICPMA için sorunuzda geçen “meslek kuruluşu” deyimi yerine üyeleri arasında “Proje Yönetimi” bilgi ve deneyimlerinin paylaşıldığı bir “mesleki platform” deyimini kullanalım. ICPMA on yılı aşkın bir süre önce değişik ülkelerden proje yönetimi pratiğinin içinde olan kişilerce kuruldu. Hukuki varlığı ise faaliyete geçmesini takip eden ilk birkaç yıl içinde İsviçre’de kar amacı gütmeyen bir kuruluş statüsünde oluşturuldu. Son yıllarda yapılan tüzük değişikliği ile her üye ülke için belirlenmiş olan bir aktif proje yönetim firması, bir akademik kuruluş ve bir meslek kuruluşu olmak üzere maksimum 3 üye kısıtlaması kaldırılarak, birden fazla proje yönetimi hizmeti veren kuruluşun yanında kişisel üyelik başvurularının da yolu açıldı. Biz Pro-GE olarak bu gelişmeyi İstanbul’da yaptığımız geniş katılımlı bir toplantı ile sektörde yer alan meslektaşlarımızla paylaştık.

ICPMA her yıl genel kurul toplantısının yanı sıra bir mesleki etkinlik de düzenlemektedir. Genellikle ilgi çekici proje yönetimi deneyimlerinin aktarıldığı bu etkinliklerden birisi de 2010 yılında İstanbul’un kültür başkenti olması dolayısıyla İstanbul’da yapıldı. Teması “koruma” ve “metropollerin trafik alt yapıları” olarak belirlenen ve farklı iki başlık altında gerçekleştirilen söz konusu etkinlik için aldığımız tepkiler toplantının başarılı olduğunu ve katılımcıların büyük beğenisini kazandığını gösteriyor. Özellikle Marmaray projesi ve güzergah üzerinde bulunan Bizans Dönemi Eserlerin yarattığı ve arkeologlarla mühendisleri

karşı karşıya getiren düzeyli tartışmalar ile ulaşılan sonuçlar saygı ve ilgiyle izlendi. Bu yılın etkinliği ise Viyana’da düzenlendi. FIDIC ileri gelenleri bu toplantıda en yetkili ağızlardan uluslararası FIDIC uygulamalarını tartıştılar.

Biz bu platformda mümkün olduğu kadar çok sayıda Türk meslektaşımızın yer alması yönündeki çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Bu dileğimizin meslektaşlarımıza ulaşmasını sağlamakla yayın organımızın da söz konusu çabalarımıza önemli bir katkıda bulunduğunu belirtmeliyim.

TMB Gündem: Son dönemde kısaca “BIM” (Building Information Modelling) olarak adlandırılan, “Yapı Bilgi Sistemi” nin inşaat projelerinin yönetiminde sağladığı faydaları tasarım, uygulama, kalite, verimlilik, rekabet gücü vb. boyutlarıyla açıklar mısınız? Bu sistemin dünyadaki ve ülkemizdeki kullanımı geçmişten bugüne nasıl bir gelişme gösterdi? Geleceğini nasıl görüyorsunuz? Hızlı bir yayılma bekleyebilir miyiz?

Öncelikle bu sorunuza tüm yönleriyle yanıtlayacak bilgi birikimine sahip olmadığımı belirtmeliyim. Ben de BIM’i çeşitli yönleri ile öğrenmeye çalışanlardanım. Burada sadece sezilerimi ve bu güne kadar öğrendiklerimden çıkardığım sonuçları aktarabilirim. Ulaştığım kaynaklardan birinde BIM “Yapıyı tanımlayan tüm verilerin tutulduğu bir sayısal proje tabanı üstünde çalışması, tasarım, yapım ve yapım sonrası işletme süreci boyunca üretilen projelerin bütünleşik veri tabanında saklanarak yönetilmesi ve sonraki projelerde de kullanılabilir kılınması” olarak tarif ediliyor.

BIM dünya için de çok yeni bir uygulama. Kaynaklar, 1970’lerden itibaren akademik



çevrelerde tartışıldığını söylüyor. 2000'lerde inşaat sektörünün gündemine girmiş, 2007 den itibaren bilgisayar programlarında elde edilen gelişmelere paralel olarak yaygın uygulama alanı bulmaya başlamış. Üç boyutlu bir sanal ortamda “disiplinler arası tasarım koordinasyonunu ve yapım yönetimi” ni sağlamayı amaçlıyor. Vurgulanan en önemli özelliği de zaman, para gibi başlıklarla 4'üncü, 5'inci boyutlara doğru gelişebilmesi.

Benim gözlemlerim ve ulaşabildiğim kısıtlı bilgilerin hemen tamamı BIM'in gelecek on yılda çok hızla yayılarak geniş bir uygulama alanı bulacağını gösteriyor. İçimde öyle bir his var ki çok yakın bir gelecekte dünya pazarında BIM uygulamasını hayata geçirememiş yüklenici firmaların rekabet imkanı kalmayacak. Benim ulaştığım bulgular BIM'in yapı üretimindeki kaynak israfını minimize edebilecek radikal bir çözüm olduğunu gösteriyor. Bu durumun kullanıcılarına çok büyük rekabet avantajı sağlayacağı aşikar. Aynı şekilde doğrudan üç boyutlu tasarımı gerçekleştiremeyen tasarım firmalarının da işleri zor. Üç boyutlu tasarım çalışmaları BIM'in alt yapısını oluşturuyor. İki boyutlu tasarım çalışmalarının bilgisayar programları aracılığıyla üç boyutlu hale getirilmesi zaman zaman ihtiyacı karşılayabilse de tam anlamıyla bir çözüm olarak kabul görmüyor.

Biz Pro-GE olarak işbirliği içinde olduğumuz Turner'dan* ABD'de hayata geçirdikleri BIM uygulamalarını aktaracakları bir etkinlikte yer almalarını istedik. 2012'nin hemen ilk aylarında beraber bu etkinliği gerçekleştirerek sektörde yer alan hemen her kesimden meslektaşlarımızla ve akademi dünyasıyla bilgilerimizi paylaşacağız.

BIM'in yapı sektöründe giderek daha çok tartışılmaya başlandığını gözlüyorum. Ancak bu tartışmaların yoğunluğu ve derinliği konusunda görüş belirtecek bilgim maalesef yok.

TMB Gündem: Bu yıl yayınlanmış olan “Belek Sahilinde Kumullar, Fıstık Çamları ve Bir Konaklama Yapısı” başlıklı kitabınızda bir proje yönetimi öyküsünün ötesinde turizm yatırımı, çevre, kültür ve inşaat süreci kulvarlarında birbiriyle yakından ilişkili ve geleceğe ışık tutacak gözlem ve teşhisler yer alıyor. Bunları kısaca paylaşır mısınız?

Kitabı oluşturan notlar oldukça eski, şantiye ile birlikte 1990'lar dan başlıyor.Sizin de değindiğiniz gibi bir projenin öyküsü. Kitap esasen genç meslektaşlarımıza ulaşmak için yazıldı ama yer yer bu hedefin dışına çıkkıldı da oldu. En büyük çaba ise yapının ve yapım faaliyetlerinin öne çıkmasını önlemek için harcandı. Teknolojinin hızla ilerlediği bir dönemde yirmi yıl önce gerçekleştirilmiş yapıların hikayesinin bize sadece sektörümüzün bazı önemli başlıklarını çağrıştırmının ötesinde bir yararı olmayacağına inandığım için kesinlikle bir şantiye el kitabı karakterini kazanmasını istemedim. Sevgili hocamız Prof. Dr. İlhan Tekeli'nin deyişiyle açıklarsak benim “öğrenmek için yazdığım” bir kitap oldu.

Benim kitapta kısaca değinmeye çalıştığım konulardan biri de “Belek Turizm Bölgesi”nin bir başarı öyküsü olarak sunulan hüzünlü hikayesinin eğer öz eleştiri yapmayı becerebilirsek başta politikacılar ve turizm yatırımcıları olmak üzere herkese çok şey öğreteceğidir.

* Turner Construction Company, New York

Hemen her yatırımda olduğu gibi turizm yatırımlarında da kısa vadeli kar hedeflemesinden vazgeçip, genellikle hazır bulduğumuz doğal ve kültürel değerlerimizi bilinç altı bir refleks ile sürekli yok etme eğiliminde olmak yerine, en az parasal sermaye kadar mali tablolarımızı pozitif yöne taşıyacak maddi değerler olduğunu görebilmenin zamanının çoktan geldiğini tekrarlamaya gerek yok.

Özetle; bana göre, genç şantiyeci önce inşaat sektörünün anahtar fonksiyonunun farkında olmalı, bir yandan kendini sürekli eğitirken bir yandan da doğru örnekleri izleyerek mesleğinde ilerlemeye çalışmalıdır.

Turizm yatırımının karlılığı açısından bakarsak, daha bilinçli ve farklı bir yaklaşımla, kitabın başlığına aldığım Belek sahilinde yer alan kumulları ve onları bir yerde sabitlemek için bu toprağın insanların 19.yüzyılın son yarısından itibaren başlayan ve bilimi temel alan saygın çabalarını, yerine sabitlenen kumulların deniz yönünde ve kara yönünde yarattığı farklı iklimlerin zenginliklerini, üç tane fazla şezlong koymak için yok ettiğimiz “kum lale”lerini, dünya literatürüne “Serik Armudu” diye geçen endemik türü, Fıstık Çamlarını, Belek Bölgesinin hemen yanı başında katmanlar halinde duruveren binlerce yıllık tarihi içeren bütünlüğün bu derinliğinin hayal bile edemeyeceğimiz “kar” rakamlarına dönüştürülmesi mümkündür. Bu “kar”ı realize etmek için göreceli olarak daha küçük boyutlarda “Parasal Sermaye”nin yanında (bazılarına hala fantezi gelebilir) amaç “Doğal ve Kültürel Sermaye”nin korunması ve artırılması yeterli olabilecekti.

Biz ise, genellikle bütün gününü dışarıda hatta deniz kenarında geçiren konuklarımızın geceleri kapkara bir boşluktan öte bir his vermeyen Akdeniz’i seyredecekleri varsayımıyla deniz manzaralı üç beş oda daha yaratmak için kumulları kaldırmayı, ağaçsız onca dağ bayır varken golf sahaları için yüz binlerle ifade edilen her biri bir heykel güzelliğindeki fıstık çamlarını kesmeyi tercih ettik. Anadolu’nun onca güzel taşı varken İtalyan mermeri ile İtalyanları, “Temalı Mimarlık” gibi uydurma

söylemlerle yaratılan ölçüğü bozuk saray taklitleriyle Rusları etkileyebileceğimizi düşünerek bu günlere geldik. Bu anlamda yapılarla bir çevre kirliliği yarattık.

Belki çok dile getirilmiyor ama yapı sektörünün bir üyesi olarak bilmeliyiz ki: *çağdaş toplumlarda yapı sektörü, toplumun manevi ve kültürel ihtiyaçlarını da karşılamak durumundadır.*

TMB Gündem: İnşaat sektöründe hem üst düzey yönetici hem de yurt içinde ve dışında büyük ölçekli projelerin yöneticisi olarak görev yaptınız. İnşaat sektöründe şantiye yöneticisi olarak çalışmayı hayal eden mimarlık ve mühendislik fakültesi mezunu gençlerimize ne tür tavsiyelerde bulunacaksınız? Şantiye yönetiminde neleri yapmalı neleri yapmamalılar sizce?

İzin verirseniz bu sorunuza biraz uzun ve biraz da dolaylı cevap vereyim.

Benim kişisel kanım İnşaat sektörünün yıllardır yönetim sorunlarının üstesinden gelmek için sanayi üretimi için geliştirilmiş modellerden yola çıktığı ve sürekli düş kırıklığı yaşadığıdır. Sektörün gelişme potansiyeline cevap verecek yönetim modellerine ulaşmak için iyi niyetle atılan birçok adım beklenen neticeleri sağlamayınca geliştirilerek sürdürülmesi gereken çabalar da istenilen yoğunlukta olamadı.

Bana göre bu durumu yaratan başlıca faktör, inşaatçılarımızın yüzlerinin sanayiciler gibi hep “üretim”e yani şantiyeye dönük olmasıdır. Oysa “yapı”yı inşaat sektörünün ürünü olarak tarif ediyorsak her biri diğerinden farklı özelliklere sahip bu ürünlerin kalite seviyesi, maliyeti gibi unsurların büyük ölçüde belirlendiği ve kontrol edilebildiği yer sanıldığı aksine sanayi üretimindeki fabrikaların karşılığı olan yer diye tanımlanacak “şantiyeler” değil inşaat şirketlerinin yapım öncesi faaliyetlerinin sürdürüldüğü “merkez ofisleri” ve “tasarımcı ofisleri”dir.

Bir diğer deyişle inşaat sektörünün anahtar fonksiyonu “üretim” değil “tasarım”dır ve bu durum yapının realize edildiği yer olan şantiyelerin önemini kesinlikle azaltmaz. Ancak konuya bu açıdan bakılırsa taşlar yerine oturur ve inşaat sektörü sorunlarına sağlıklı çözümler üretebilir.

Bu nedenle,sadece şantiyelerde değil sektörün

içinde hangi pozisyonda olursa olsun “yönetici” fonksiyonunu üstelenen genç meslektaşlarımız önce “tasarım” başlığının inşaat sektörü için ne ifade ettiğini iyi kavramalıdır diye düşünüyorum.

İnşaat sektörü açısından “Tasarım” olağanüstü geniş anlamlar yüklenmesi gereken bir kelimedir. Günlük kullanımda “tasarım” deyince aklımıza geliveren mimari ve diğer mühendislik disiplinlerindeki tasarım çalışmalarının ağırlığı bu geniş anlamın içinde sadece bir parçayı ifade etmekten öteye gitmemelidir. Bir başka deyişle büyük önem taşımalarına rağmen onlar kağıda geçirilen “düşünce süreçleri”nin sadece bir bölümü olarak algılanmalıdır. Oysa “proje” fikrinin ortaya çıktığı andan itibaren yapılan, Fizibilite Çalışmaları, Yapım Senaryoları, bu senaryolardan yola çıkılarak yapılan Proje Takvimleri, Ön Bütçe Çalışmaları ve bunların revizyonları, Yapılabilirlik Etüdüleri, Değer Mühendisliği Çalışmaları, İşletme Planlarını ve Maliyetlerini öngören çalışmalar, Çeşitli Sözleşme Taslakları, İş Programları, Nakit Akışı Analizleri, Kalite Planları gibi çalışmaların hemen tamamı bu geniş anlam içinde birer “tasarım” sürecidir ve bir yapının maliyeti, süresi, kalitesi gibi hayati unsurlar büyük ölçüde bu çalışmaların sağlıklı yapılmasına bağlıdır.

Hangi seviyede olursa olsun şantiyecilerin görevi başta bu çalışmaların eksiksiz yapılmasını talep etmek bilahare bu çalışmaların verilerini kullanarak yapının fiziki gerçekleşmesini sağlamak olmalıdır. Bu anlamda şantiyeci yapım öncesinde yapılması gerekli bu çalışmaların bir çoğunda o işi yapan takımın içinde olmalı, özellikle yapım senaryoları ve program çalışmalarında ekibe liderlik ederek belirleyici rol oynamalı, bu çalışmaları özümsemeli, bu çalışma gruplarına yapım öncesi ve yapım sırasında proje alanının günlük verilerinden oluşan bir bilgi geri beslemesi sağlayarak çalışmaların geliştirilmesi için gerekli revizyonların yapılmasına katkıda bulunmalıdır.

Genç şantiyecilere tavsiyelere gelince;

Şantiyeyi, yani uygulamayı seçen genç meslektaşlarımıza öncelikle vakit geçirmeden kendi teknik kütüphanelerini oluşturmalarını öneriyorum. Her buldukları kitabı okumaları şart değil. Yeter ki içinde ne olduğundan haberdar olsunlar. O kitaba ihtiyaç duyacakları gün mutlaka gelecektir. O zaman bir teknik kitabın nasıl roman gibi hızla ve keyifle okunabildiğini

yaşayarak görecektir. Kaldı ki kendilerini geliştirmeleri için şimdi İnternet gibi bir imkan ellerinin altındadır.

Unutmasınlar ki her şeyin olduğu gibi şantiye çalışanlarının da iyi ve kötü örnekleri vardır. İyi örnekleri gözleyerek kişisel gelişimlerine katkıda bulunabilirler.

İyi örnekler için biraz ipucu verelim.

İyi bir şantiyeci öncelikle sabahtan akşama kadar başı kesik tavuk gibi oradan oraya koşuşturan kan ter içindeki kişi değildir. Aksine zamanının belli bir kısmını ofis çalışmalarına ayırabilen, sahaya izleyeceği imalatı veyahut faaliyeti aklında belirlemiş olarak çıkan soğukkanlı kişidir.

İyi şantiyecinin olmazsa olmaz özelliği insan ilişkilerinde mahir olmasıdır. Bu anlamda iyi şantiyeci zaman zaman karpis yapan, alt yüklenicileri ve işveren temsilcilerini düşman gibi gören, sürekli kızgın bir ifade ile dolaşan kişi hiç değildir. Aksine iyi şantiyeci, herkese eşit mesafede duran, adil olmaya çalışan, meslek etiğine bağlı, alt yüklenicileri ve işveren temsilcilerini projeyi hayata geçiren takımın bir parçası olarak kabul eden ve eylemleri ile bunu kanıtlayan kişidir.

Şantiyeci takım oyununa uygun bir kişilikte olmalıdır.

Takımın içinde kendisine belirlenmiş mevkiye saygın bir konumu sağlayamayan kişi şantiyeci olamaz. Bir dönem şantiyede çalışabilir ama şantiyeci olamaz ! Bu anlamda her şantiyecinin eski takım arkadaşlarından kendine örnek aldığı birden fazla “ağabey”i vardır. Başsı sıkışınca acaba bu durumda “O ne yaptı” diye düşünür ve çoğunlukla doğru yolu bulur.

Özetle; bana göre, genç şantiyeci önce inşaat sektörünün anahtar fonksiyonunun farkında olmalı, bir yandan kendini sürekli eğitirken bir yandan da doğru örnekleri izleyerek mesleğinde ilerlemeye çalışmalıdır.

S. Selçuk ALTEN

Mimar
ODTÜ / 1972

Meslek yaşamının büyük bölümünü yapım şantiyelerinde çalışan ve yönetici olarak geçirdi. Bir dönem Mesa Mesken Sanayi A.Ş. ve Tepe İnşaat A.Ş. Genel Müdürü olarak görev yaptı. Halen Proje Yönetim Hizmeti veren, Ortağı ve Yönetim Kurulu Üyesi olduğu Pro-GE A.Ş. de mesleki çalışmalarını sürdürmektedir.



PORTER'IN REKABET KAROSU ÇERÇEVESİNDE İNŞAAT-TAAHHÜT SEKTÖRÜ

Tunç TAYANÇ

Tarih Vakfı, Araştırmacı Yazar

TMB Gündem: Sayın TAYANÇ, Tarih Vakfının Türkiye Müteahhitler Birliği için gerçekleştirmiş olduğu “İnşaatçıların Coğrafyası” projesi kapsamında yayınlanmış olan kitabımızı yazdınız ve kitabın önsözünde *Harvard Business School Institute for Strategy and Competitiveness* öğretim üyelerinden Michael Porter'in “Rekabet Karosu Modeli”ni gündeme getirdiniz. Müteahhitlerimizin rekabet gücünü bu model çerçevesinde geçmişten bugüne analiz ettiğinizde ne tür sonuçlara vardınız? Rekabet güçlerine katkı sağlayan ana faktörler nelerdi ve bunlarda nasıl bir evrim geçirildi?

Porter'in “rekabet karosu”nun köşelerinde yer alan dört “belirleyici” söz konusudur: Faktör ya da girdi koşulları, talep koşulları, ilgili ve destek olan sektörler, şirket stratejisi ve rekabet ortamı. “Karo”, bunların yanı sıra, köşelerin dışında da “hükümet/kamu/devlet politikaları” ve “ortaya çıkan olanaklar” gibi iki “dışsal” belirleyiciye yer vermektedir.

“Faktör ya da girdi koşulları”nda, bir ülkedeki şirketlerin yararlanabilecekleri yurtiçi kaynaklar söz konusudur; bu tür kaynakların varlığı ve/ya çokluğu, şirketlerin rekabet güçlerini artıracak, yokluğu ve/ya azlığı ise rekabet güçlerini azaltacaktır. Porter, iki tür kaynak arasında ayrım yapmaktadır: Birinci grupta, doğal kaynaklar, iklim, coğrafi konum gibi “temel” ve yüksek nitelikli işgücü, sayısal iletişim altyapısı, bilişim teknolojisi vb “ileri” girdiler yer alırken, ekonomide “genelleştirilebilir olan” ile “uzmanlık isteyen” girdiler de ikinci grupta yer almaktadırlar. “Temel” ve “genelleştirilebilir” girdiler kuşaktan kuşağa geçebileceği halde, “ileri” ve “uzmanlık isteyen” girdilerin sağlanması o ölçüde kolay değildir ve “karşılaştırmalı üstünlük” açısından daha belirleyicidirler.

“Talep koşulları”nda, uluslararası rekabette “karşılaştırmalı üstünlük” sağlayan üç seçenek söz konusudur: Yurtiçi pazarın yurtdışı pazarlara göre daha önemli olması, tüketicilerin gereksinimleri

ve gene tüketicilerin tercihleri. Önemli olan, yurtiçi pazarın büyüklüğünden çok, firmaları “yenilik yapma”ya özendirilen niteliği olmaktadır. Kuşkusuz, hem büyük olan, hem de yukarıda değinilen seçeneklerin üçünü de barındıran bir yurtiçi pazar, uluslararası rekabet gücünü çok artıracaktır; ancak büyük olduğu halde tüketicilerinin herhangi bir talepte bulunmadıkları bir pazar durgun olacak ve yurt dışında rekabet gücü kazanamayacaktır. Yurtiçi pazarın “doyum” noktasına gelmesi ise, firmaların gözlerini yurt dışına çevirmelerine yol açacak, uluslararası arenada rekabete zorlayacaktır.

“İlgili ve destek sektörler”, “rekabet karosu”nun üçüncü köşesini oluşturmaktadırlar. Bir sanayi kümesi, yurt içindeki başka sanayi kümeleriyle ne kadar çok girdi-çıkıtı ilişkisi içindeyse, ortak dağıtım kanalları ya da teknolojilerden yararlanıyorlarsa, uluslararası alanda o kadar rekabetçi olacaktır.

“Şirket stratejisi ve rekabet ortamı” da “karo”nun dördüncü köşesidir. Burada “strateji” kadar önemli olan faktör “rekabet” olmaktadır; Porter, yurtiçi rekabetin yenilikçiliğe ve uluslararası rekabete yol açtığını ileri sürmektedir.

“Rekabet karosu”nun dört köşesi dışında, iki “dışsal” belirleyici daha söz konusudur: “Hükümet/kamu politikaları” ve “ortaya çıkan olanaklar”. Birincisi, doğrudan olmasa da, “karo”nun her köşesini etkileyerek rekabeti sağlayabilmekte ya da engelleyebilmektedir; ikincisi ise, önceden öngörülemeyen teknolojik gelişmeler, savaş vb etkili olabilmektedir.

Tanımlanan yapıdaki her belirleyici diğerlerinden etkilenmekte ve diğerlerini etkilemekte, böylece ortaya “dinamik” bir süreç çıkmaktadır; aynı sanayilerin başka ülkelerde benzer konumda olamaması ve/ya benzer ülkelerin aynı ürünlerde rekabetçi olamamaları da bu yapının “özgün”, “dinamik” ve ancak aynı koşulların tümünün geçerli olabileceği durumlarda yinelenebilir olmasından kaynaklanmaktadır.



Böylece Porter temel savına gelmektedir: Ülkeler, sanayileşme sürecinde değişik aşamalardan geçerler: Önce “girdiler”e bağılırlar; bir sonraki aşama “yatırımlar”ın yönlendirmesidir; üçüncü aşama “yenilikçilik” tarafından yönlendirilir; son aşama ise “zenginlik” aşamasıdır.

“Girdiler”e bağımlılık yüksek olduğunda, ucuz emek ya da maliyeti düşük doğal kaynaklar şirketlerin rekabet düzeylerini belirler; bu aşamada ücretler düşüktür, ülke zengin olmaktan uzaktır, karşılaştırmalı üstünlük sadece bir köşede, “faktör ya da girdi koşulları”nda toplanmıştır. İkinci aşamada ağır sanayi ve alt yapı yatırımları ağırlık kazanır, yeni sanayiler ortaya çıkar; şirketlerin rekabetinde maliyet önemini korumakla birlikte, ölçek ekonomileri, imalat yöntemleri de belirleyici olmaya başlamışlardır. Karşılaştırmalı üstünlük, “faktör ya da girdi koşulları”nın yanı sıra “talep koşulları” ile “şirket stratejisi ve rekabet ortamı”nın bulunduğu köşelere de yayılmıştır. Yaşam düzeyi yükselmiş olsa da hala görece olarak geridir.

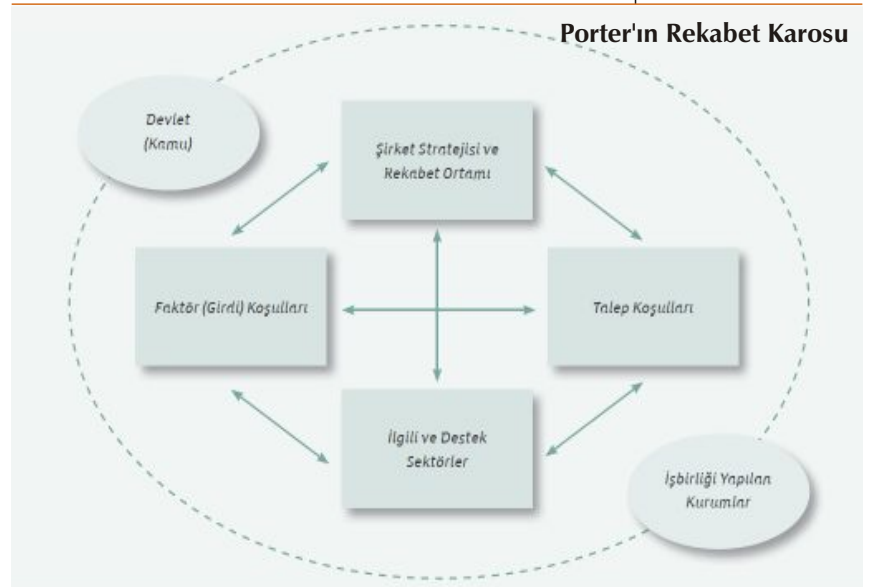
Gerek ürün, gerek üretim sürecinde rekabetin söz konusu olacağı “yenilikçilik” aşamasına geçilmedikçe de “görece gerilik”ten kurtulunmayacaktır. Bu aşamaya gelindiğinde, artık “karo”nun dört köşesinde de güçlü olunmuş, refah sağlanmıştır. Ancak “zenginlik”in yönlendirmesi olumsuz olacak, firmaları girişimciler değil, yöneticiler yönetecekler, rekabete duyulan inanç ve rekabet azalacak, güçlü firmalar bile hükümet politikalarının kendilerini korumasından medet umacaklardır; yenilikçilik dürtüsü ortadan kalkacak, çalışanlar ekonomi dışı konularla daha çok ilgilenir olacaklar, ulusal amaçlar zenginlik yaratmak yerine zenginliğin dağılımında yoğunlaşacaktır.

Porter’ın “rekabet karosu”ndan hareket edecek olursak, “faktör ya da girdi koşulları”, özellikle “ucuz emek” yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin ilk 20 yılında “rekabet” açısından belirleyici olmuştur. Türk işçilerin görece düşük –ama

Türkiye’de aldıkları ücretlere göre oldukça yüksek ücret almaları, zor çalışma koşullarına uyum sağlama yetenekleri, dinsel ve –dil sorunu gibi-kültürel etmenler, yurt dışında iş yapan müteahhitlerin Türk işçilerini istihdam etmelerinin temel nedenlerini oluşturmuştur. Ancak iş yapılan ülkelerin zaman içinde kendi yurttaşlarına istihdam olanağı yaratılması yolunda getirdikleri düzenlemeler, “Suudlaştırma”, “Libyalılaştırma” vb örnekler, Türk işçilerin istihdamını sınırlamaya başlamıştır.

“Serüven”in başlangıcında da, 40 yıl sonrasında da, “faktör ya da girdi koşulları”nda en zayıf halkayı “finansman” oluşturmuştur. Bir yandan “teminat mektubu” sorunu, öte yandan yurtdışı müteahhitlerin kendi “finansman paketleri”ni de birlikte getirmelerinin giderek daha istenilir olması, “emek” faktörünün sağladığı rekabetçi konumun “finansman” faktörü tarafından törpülenmesine ya da daha çok gelişmemesine yol açmıştır.

2000’li yıllara gelindiğinde, “emek” faktörünün hala önemli olmakla birlikte, “inşaatçıların coğrafyası”nı oluşturan ülkelerin “yurtiçi emek piyasası”nın kullanılmasını giderek daha çok istemelerinden



ötürü Türk işçilerin sağladığı “rekabet” düzeyinin etkilendiği, “finansman” faktörünün ise hala istenilen biçimde ve düzeyde çözülemediği görülmektedir.

“Talep koşulları”na bakıldığında, özellikle 1960’lı yıllar ve sonrasında Türkiye’de karşılanan “konut talebi” ile “altyapı talebi”nin, bu alanlarda çalışan müteahhit firmaların standartlarını yükselttiği, uluslararası arenada rekabet edebilir duruma gelmelerini sağladığı açıktır. Nitekim yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin ilk 20 yılında Türk müteahhitlerin proje portföylerinde konut ve altyapı projeleri belli bir ağırlıkta olmuşlardır. Ancak 1980’li yıllarla birlikte Türkiye’de ortaya çıkan ve genellikle “lüks konut”, “konaklama tesisi”, “ticaret merkezi”, “otoyol” vb alanlarda yoğunlaşan “talep”, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin proje portföyünde de yansımaları bulmakta gecikmemiştir. Yurtiçi pazar hala gerek nicelik, gerek nitelik açısından önemini korumakta, bu niteliğiyle de, Porter’ın yaklaşımı dikkate alındığında, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin gerisindeki “itici güç” olmayı sürdürmektedir.

“İlgili ve destek sektörler”e bakıldığında, 1960’lı yıllarda yoğunluk kazanan “sanayileşme” doğrultusunda Türkiye’deki “inşaat malzemeleri sektörleri”nin, bir başka anlatımla inşaat faaliyetlerine girdi sağlayan çimento, seramik, cam, orman ürünleri, demir-çelik vb sektörlerin gene bu yıllarda belirli bir gelişmişlik düzeyine geldikleri ve müteahhitlerin yurt dışında rekabetçi olabilmelerine “destek” oldukları görülmektedir. Burada iki “zayıf halka” bulunmaktadır: Birincisi, “iş makineleri” başlığı altında toplanan makinelerin imalatının değil, temsilciliklerinin/bayiliklerinin Türkiye’de yoğunlaşmış olmasıdır. İkincisi de, “tasarım mühendisliği ile müşavirlik hizmetleri”nin -en azından- Türkiye’deki “inşaat sanayinin gelişmişlik düzeyi”ne ayak uyduramamış olmasının müteahhitlerin “rekabet düzeyleri”ni daha da geliştirebilmelerinde bir engel oluşturduğudur.

“Şirket stratejisi ve rekabet ortamı”, “İnşaatçıların Coğrafyası” kapsamında yapılan sözlü tarih görüşmelerinde en çok vurgulanan “yakınma konuları”ndan biri olmuş, Türk müteahhitlerin yurt dışındaki projelerde birbirlerinin “tek rakibi” oldukları vurgulanmış, “birlikte hareket etme” örneklerinden önemsenerek söz edilmiştir. Bütün söylenenlerde “fiyatların aşağı çekilmesi” açısından haklılık payının yüksek olduğuna kuşku olmamakla birlikte, Porter’ın “rekabet karosu” açısından da müteahhitlerin yurt dışındaki “rekabet güçleri”ni olumlu etkilediği açıktır. Engineering News Record (ENR) sıralaması, bir anlamda, Türk müteahhitlerin rakiplerinin başka –ve hangi- ülkelerden olduğunu da göstermektedir.

Porter’ın “rekabet karosu”nun yurtdışı müteahhitlik hizmetleri bağlamında çözümlenmesi, bütün “zayıf halkalar”a karşın, gene de genel olarak Türk müteahhitlerin “rekabet karosu”nun dört köşesinde de “güçlü” konumda bulduklarını, bu konumun özellikle “ortaya çıkan olanaklar” tarafından olumlu yönde etkilendiğini, ikinci “dışsal” belirleyici olan “hükümet politikaları”nın da aynı olumlu etkileme düzeyine gelebileceğini söylemeye olanak vermektedir.

TMB Gündem: Bu teşhisleriniz ve yine söz konusu rekabet karosu modeli çerçevesinde gelecek için müteahhitlerimize neler söyleyebilirsiniz? Rekabette güçlü olmak için neler yapmalıdır.

Dikkat çekilmesi gereken nokta, nasıl Türkiye’de proje gerçekleştiren yabancı müteahhitlerin “pazar olanakları” zaman içinde daralmışsa, Türk müteahhitlerin projeler üstlendikleri ülkelerdeki yerli müteahhitlerin de zaman içinde rekabet edebilir konuma gelerek Türk müteahhitlerin “yurtdışı pazar” olanaklarını giderek daraltabilecekleridir. Bu “tehdit”, bir başka bakış açısıyla da, Türk müteahhitleri sürekli yeni pazarlar aramaya, “inşaatçıların coğrafyası”nı genişletmeyen yöneltten bir “itici güç” olabilmektedir.

Öte yandan, Türk müteahhit firmalarının tamamının aynı özellikleri gösterdiğini söylemek mümkün değildir; aile firmasından halka açık anonim şirkete kadar uzanan “sahiplik”teki farklılaşmanın yanı sıra, “ana faaliyet”in müteahhitlik, hatta bazı durumlarda sadece yurtdışı müteahhitlik olduğu görülen firmalardan turizmden, inşaat malzemesi üretiminden işletmeciliğe uzanan bir çeşitlilikte çalışan firmalar da bulunmaktadır. Türk müteahhitler “girişimcilik”, özellikle de “risk alma” konusunda “güçlü” konumdadırlar. Aynı şekilde, yıllardır Türkiye’deki “bürokrasi”yle iç içe yaşamış olmaktan kaynaklanan “sorun çözme yetenekleri” de rekabetçiliklerini artırmaktadır.

Porter’ın “rekabet karosu”nun “dışsal” belirleyicilerine bakıldığında, geride kalan 40 yıl içinde “ortaya çıkan olanaklar” konusunda yeterli bir “zenginlik” olduğu ve bu olanakların Türk müteahhitler tarafından gereğince değerlendirilebildiği görülmektedir: Petrol bunalımı, Körfez Savaşı, Libya ile alacaklar sorunu, SSCB’nin dağılması, 11 Eylül, Marmara Depremi vb doğrudan Türkiye’nin iradesi –ve denetimi- dışında ortaya çıkan durumlar da, Türkiye’nin –bir ölçüde de olsa- kendisi tarafından denetlenebilir sayısız ekonomik ve siyasal bunalım da Türk müteahhitlere yeni olanaklar yaratmaktan geri kalmamıştır. Biraz “abartma” olsa da, olumsuz

Porter’ın “rekabet karosu”ndan hareket edecek olursak, “faktör ya da girdi koşulları”, özellikle “ucuz emek” yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin ilk 20 yılında “rekabet” açısından belirleyici olmuştur.

durumlardan olumlu sonuçlar üretilebilmiştir.

“Rekabet karosu”nun ikinci “dışsal” belirleyicisi olan “hükümet/kamu/devlet politikaları” ise, geride kalan 40 yıl içinde yaşanan “siyasal çalkantılar”ın sıklığı ve büyüklükleri dikkate alındığında, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik doğrudan ve/ya dolaylı hükümet politikalarının, özellikle de başka birçok alandaki hükümet politikalarıyla karşılaştırıldığında, belirli bir “süreklilik” ve “gelişme” gösterdiklerinin söylenebileceği düşünülmektedir. Ancak bu “süreklilik” ve “gelişme”nin müteahhitlerin yurt dışındaki değişik pazarlarda “rekabet gücü”nü ne ölçüde artırdığı başlı başına ayrı bir araştırma konusu olabilecek önem ve kapsamdadır.

Ancak “şeytanın avukatı” olarak da, Porter’ın “gelişme süreci”nin “yenilikçilik” aşamasını “zenginlik” ve sonrasında rekabet gücünün yitirilmesi olduğunu vurgulamak gerekmektedir. ENR’nin sıralamasının gerek firmalar, gerek ülkeler açısından irdelenmesi bu konuda yeterli ipucu sağlamaktadır. Gene de “zayıf halkalar”ın güçlendirilmesi, coğrafyanın genişletilmesi ve bütün bu arayışlara destek verilmesi durumunda gelecekte karamsar olmak için bir neden olmadığı düşünülmektedir.

TMB Gündem: Halen içinde bulunduğumuz konjonktür Küresel Krizin ikinci aşamasında yol aldığımızı gösteriyor. Sektörümüzü oldukça iyi tanıyan bir uzman olarak mevcut krizin kısa, orta ve uzun vadede iç ve dış pazarda yaratacağı fırsat ve tehditler hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Müteahhitlerin yurt dışına yöneldikleri 1970’li yılların başlarından bu yana gerek Türkiye’de, gerek dünyanın başka yerlerinde, gerek tekil, “domino kuramı” gibi birçok ülkeyi etkileyen sayısız kriz yaşanmıştır. Söz konusu krizlerin yurtdışı müteahhitlik hizmetleri” üzerindeki etkilerine bakıldığında, kısa dönemde bir “daralma”nın söz konusu olduğu, ancak –deyim yerindeyse- değişik ölçeklerdeki krizlerle birlikte yaşamaya alışmış müteahhitlerin orta dönemde kendilerini yeni koşullara uyarladıkları, hatta güç alarak uzun dönemde karlı bile çıkabildikleri görülmektedir. Elbette bu değerlendirme bir “bütün” olarak yurtdışı müteahhitlik hizmetleri için geçerlidir, yoksa bu süreçte birçok firmanın pazardan çekilmek zorunda kaldığı da bilinmektedir.

Her ne kadar, bu kez söz konusu olan bir “küresel kriz” ise de, herkesin “yitiren” olduğu bir oyunun söz konusu olamayacağını düşünmekteyim. Önemli olan, hangi ülkelerin –ve hangi koşullarda- yitiren, hangi ülkelerin de kazanan konumunda olabileceklerinin sağlıklı biçimde öngörülmesidir. Sanırım, bu konuda TMB’ye de

önemli bir işlev düşmekte, bu konuya yönelik sağlıklı ve düzenli bir bilgi akımını üyelerine sağlaması gerekmektedir.

Öte yandan, gerek savaş vb “insan”, gerek yer sarsıntısı, su baskını vb “doğa” eliyle gerçekleşen birçok yıkımın sürekli yeni iş olanakları yarattığına da kuşku yoktur. Söz açılmışken, geride kalan 40 yılı aşkın süre içinde Libya’da iş yapan müteahhitlerin, NATO bombardımanı ve iç savaş nedeniyle yaptıklarının bir bölümü yıkıldığında ne hissettiklerini/düşündüklerini çok merak ettiğimi de belirtmek isterim.

TMB Gündem: İnşaat sektörünün bu krizden asgari düzeyde olumsuz etkilenmesi için kamu ve özel sektör tarafından alınması gereken önlemler sizce nelerdir?

Yeniden Porter’ın “rekabet karosu”na, özellikle de iki “dışsal belirleyici”ye, “ortaya çıkan olanaklar” ve “hükümet/kamu/devlet politikaları”na döneceğim. Önceki soruda da değindim: TMB, Türkiye’nin yurt dışındaki diplomatik heyetleriyle ilişki kurarak, hatta zorlayarak en azından “hedef ülkeler”in ekonomik, toplumsal ve siyasal durumları, “ortaya çıkabilecek olanaklar” konusunda sağlıklı ve düzenli bir bilgi akımını sağlamayı üstlenmek durumundadır. Kuşkusuz, bu bilgi akımı, olanak ortaya çıktıktan, bir anlamda “rekabette öncelik alma” kaçırıldıktan sonra değil, önceden, “öngörü”, “tahmin” düzeyinde “soyut”tan “somut”a olmak durumundadır. Elde edilen bilgilere bağlı olarak, gerektiğinde, söz gelimi “siyasal riskler”e karşı sigorta gibi “devlet”in desteğinin de aranması gerekmektedir. Ancak belki de daha önemli olan, yurtdışında iş yapan müteahhitlerin birleşerek “ölçek ekonomisi”nin bütün avantajlarından yararlanabilmeye başlamalarıdır. Söz konusu “birleşmeler”, proje bazında kurulacak daha “yumuşak” “ortak girişimler” olabileceği gibi, firmaların tüzel kişiliklerinin birleştirilmesi de olabilmelidir.

... ve bütün bunlar yapılırken, benzer adımların rakip ülkeler ve firmalar tarafından da atıldığı gözden uzak tutulmamalı, Porter’ın “rekabet karosu”nun “yenilikçilik” boyutunun öncelikle teknoloji, proje ve ülke konusundaki önemi de göz ardı edilmemelidir.

Tunç Tayanç

(1942, Kastamonu)

Kabataş Lisesi (1962), Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi (1967). Devlet Planlama Teşkilatı (1968-1980)’nda araştırma yardımcılığından Araştırma Şubesi Müdürlüğü’ne uzanan 13 yıl. 1981’den bu yana ESDA Ekonomik ve Sosyal Dokümantasyon ve Araştırma A.Ş. yöneticisi. Hala danışmanlık, proje hazırlama, araştırma konularıyla uğraşiyor, kitap yazıyor, çeviriler yapıyor.

“Zayıf halkalar”ın güçlendirilmesi, coğrafyanın genişletilmesi ve bütün bu arayışlara destek verilmesi durumunda gelecekte karamsar olmak için bir neden olmadığı düşünülmektedir.

GÜNDEM 2011

02.05.2011

ABD ANKARA BÜYÜKELÇİSİNİN KATILIMIYLA GÜNDEM YEMEĞİ

Türkiye Müteahhitler Birliği tarafından 02 Mayıs 2011 tarihinde Ankara'da düzenlenen "Gündem 2011" konulu akşam yemekli toplantıya, ABD Ankara Büyükelçisi Sayın Francis RICCIARDONE konuk konuşmacı olarak katıldı.

TMB üyesi firma temsilcileri, çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarının yetkilileri ile yabancı misyon temsilcilerinden yoğun katılımın sağlandığı söz konusu toplantı, Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Sayın Emin SAZAK'ın iki ülkenin inşaat ve müteahhitlik alanındaki mevcut ilişkileri ve anılan ilişkilerin daha da üst seviyelere çıkartılmasına yönelik olarak her iki tarafta da varolan istek ve iradenin vurgulandığı açılış konuşmasıyla başladı.

Konuşmasına, Mustafa Kemal ATATÜRK'ün "Vatan imar istiyor, zenginlik ve refah istiyor, bilim ve ustalık, yüksek uygarlık, hür düşünce ve hür yaşayış istiyor" sözüyle başlayan Sayın RICCIARDONE ise, ATATÜRK'ün bu sözüyle Türk müteahhitlere düşen görevi açıkça vurguladığını, müteahhitlerin de kendilerine verilen görevi layıkıyla yerine getirdiğini belirtti.

İnşaat sektörünün, ticaret ve iş dünyasında çok önemli bir yere sahip oluşunda Türkiye Müteahhitler Birliği'nin rolünün çok büyük olduğunu ifade eden Sayın RICCIARDONE, 34 yıl önce Türkiye'ye turist olarak geldiği tarihten bu yana geçen süre içinde Türk müteahhitlik sektörünün çok geliştiğini, Türk müteahhitlerinin çok zor coğrafyalarda, çok büyük projeleri hayata geçirdiklerini belirtti.

Sayın RICCIARDONE devamla, Türk müteahhitlik firmalarının Kenya'dan Kazakistan'a kadar pek çok ülkede çok zor şartlarda konut, yol, köprü, okul, hastane gibi bir çok projeye imza atmış olduğunu, Afganistan'daki ABD Büyükelçiliği binasını inşa eden firmalardan bir tanesinin Türk olduğunu ve Amerikan firmalarının Türk müteahhitlik firmaları ile beraber çalışmaktan memnuniyet duyduklarını dile getirdi.

ABD ve Türkiye arasındaki işbirliğinin oldukça güçlü olduğuna işaret eden Büyükelçi, enerji, turizm ve sağlık alanlarındaki ilişkilerin de geliştirilmesiyle, mevcut işbirliğinin daha da üst düzeylere taşınacağını belirtti.

GÜNDEM TOPLANTILARI



GÜNDEM 2011

23.06.2011

TÜRK EXİMBANK GENEL MÜDÜRÜNÜN KATILIMIYLA GÜNDEM YEMEĞİ

Türk Eximbank Genel Müdürü Sayın Hayrettin KAPLAN'ın konuk konuşmacı olarak katıldığı "TMB GÜNDEM" toplantısı 23 Haziran 2011 tarihinde Ankara'da düzenlendi.

Açılış konuşmasında Eximbank'ın müteahhitler için önemine değinen Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Emin SAZAK, 90'lı yıllarda verilen ülke kredilerinin Orta Asya pazarlarına girmede müteahhitlerimize kolaylık sağladığını ve özellikle bu bölgeye yapılan inşaat malzemeleri ihracatına katkıda bulunduğunu belirterek, söz konusu kredilerin bugün 90 ülkeye yayılmış olan uluslararası faaliyetlerimizin temellerini güçlendirmemize ve yeni iş fırsatlarını değerlendirmemize imkan sağladığını söyledi.

Eximbank Genel Müdürü Hayrettin KAPLAN ise yaptığı konuşmada, Eximbank'ın kısa vadeli kredi verdiğini kaydederek, geçen yıllarda çok düşen kredi talebinin Merkez Bankası'nın aldığı en son munzam karşılık kararlarıyla beraber müthiş bir şekilde arttığını ve kredilerin 4-5 ayda yüzde 40 oranında büyüdüğünü belirtti.

Sayın KAPLAN, Eximbank'ın gelecek dönemdeki stratejisinin kısa vadeli desteklerin yanında uzun vadeli destekler sağlamak olduğunun altını çizerek, amaçlarının bilançolarında hem uzun

vadeli kaynaklara sahip olmak, hem de ihracatçıların ülke kredileri veya proje kredilerinde uzun vade imkanını arttırmak olduğunu ifade etti. Rekabetçi avantaj sağlanabilirse uzun vadeli alıcı kredileri vermenin de bir diğer amaçları olduğunu, özellikle sigortada orta ve uzun vadeli sigorta imkanlarını arttırmayı hedeflediklerini belirtti. Eximbank'ın 1989'dan bu yana garanti programları ve ülke kredileri kapsamında yaklaşık 2,25 milyar ABD Doları tutarında kredi kullandığını, bu tutarın yaklaşık 1 milyar ABD Dolar'lık kısmının yurt dışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik olduğunu vurguladı.

Müteahhitlerimizin Libya'daki işleri için geçmişte politik risk sigortası yaptırmış olmaları halinde durumun daha farklı olacağını ve risklerini yönetebileceklerini düşündüğünü söyleyen Sayın KAPLAN, risk yönetme konusunda Türk insanının çok cesur olduğunu söyledi.

Sayın KAPLAN, Eximbank olarak yurt dışı müteahhitlik hizmetleri için teminat mektuplarının haksız nakde çevrilmesi ile ilgili bir sigorta programları bulunduğunu ancak bu programa hiç talep olmadığını kaydederek, yurt dışı politik risk sigortasına da aslında Eximbank olarak hazır olduklarını, ancak henüz yürürlüğe koyulmadığını ifade etti.

GÜNDEM TOPLANTILARI



29.06.2011

TMB YÖNETİM KURULU'NUN CUMHURBAŞKANI SAYIN ABDULLAH GÜL TARAFINDAN KABULÜ

29 Haziran 2011 tarihinde Cumhurbaşkanı Sayın Abdullah GÜL yeni göreve gelen TMB Yönetim Kurulu'nu makamında kabul etti. Görüşmede, TMB Başkanı Emin SAZAK, yeni TMB Yönetim Kurulu'nu Cumhurbaşkanı Sayın Abdullah GÜL'e takdim ederek, Genel Kurul Toplantısı'na katılımları, inşaat sektörüne gösterdikleri yakın ilgi ve destekten dolayı Sayın Cumhurbaşkanı'na şükranlarını ifade etti.

Görüşmede ayrıca, Türk müteahhitlerinin başta Libya olmak üzere aktif olarak çalışmakta oldukları pazarlardaki son gelişmeler ele alınarak özellikle teminat mektubu konusunun Türk inşaat sektörü ve bankacılık sektörü için bir risk oluşturmaya devam etmekte olduğu ifade edildi ve bu konuda yurtiçinde ve yurtdışında yapılan girişimler hakkında Sayın Cumhurbaşkanı'na bilgi verilerek zararların tazmini konusunda uluslararası bir çözüm üretilmesi için yardım ve desteklerinin önemli olduğunu vurgulandı.

TMB Başkanı Emin SAZAK, Libya örneği dikkate alınarak benzer sorunların yeniden yaşanmaması için

politik risk sigortasının bir an önce hayata geçirilmesi gerektiğini ve Libya'daki kayıpların telafisi için yeni pazarlara girişte destek olmak üzere Türk Eximbank ülke kredilerinin büyük önem taşıdığını ifade etti.

Daha sonra Sayın Cumhurbaşkanı ve TMB Yönetim Kurulu Üyeleri; Irak, Suudi Arabistan, Körfez Ülkeleri, Rusya, Orta Asya Cumhuriyetleri, Sahra Altı Afrika ve Endonezya gibi pazarlar konusunda karşılıklı görüş alışverişinde bulundu.



14.04.2011

TÜRKİYE-PAKİSTAN İŞ FORUMU



14 Nisan 2011 tarihinde TOBB'de Pakistan Cumhurbaşkanı Sayın Asif Ali ZARDARI'nin katılımıyla gerçekleştirilen Türkiye-Pakistan İş Forumu'na TMB Başkan Vekili Cengiz KÖKSAL ile Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ katıldı.

15.04.2011

TMB'DE TÜRKMENİSTAN TOPLANTISI

15 Nisan 2011 tarihinde TMB Yüksek Danışma Kurulu Üyesi Erdal EREN başkanlığında, TMB Başkan Vekilleri Edip YENİGÜN ve Cengiz KÖKSAL'ın katılımı ile TMB'de gerçekleştirilen toplantıda, TMB üyesi olmayan ve Türkmenistan'da faaliyet göstermekte olan Türk müteahhitlik firmalarının da iştirakiyle Türkmenistan'da karşılaşılan sorunlar ve çözüm yolları üzerinde duruldu.

18-22.04.2011

HİNDİSTAN TİCARET VE MÜTEAHHİTLİK HEYETİ ZİYARETİ



Devlet Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN başkanlığında, Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinasyonu, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonunda, Türkiye'nin Hindistan ile ticari ve ekonomik işbirliği imkanlarının artırılması amacıyla 18-22 Nisan 2011 tarihlerinde Yeni Delhi ve Bombay'e düzenlenen Ticaret ve Müteahhitlik Heyeti Ziyaretine TMB Başkan Vekili Edip YENİGÜN ve bazı üye firma temsilcileri katıldı.

18.04.2011

MALEZYA HEYETİNİN TMB ZİYARETİ



18-20 Nisan 2011 tarihlerinde Türkiye'yi ziyaret eden Malezya'nın SPAD (Land Public Transport Commission), SPNB (Prasarana) devlet kurumları ile Maliye ve Ulaştırma Bakanlıkları ve Başbakanlık yetkililerinden oluşan heyet ile 18 Nisan 2011 tarihinde TMB Yönetim Kurulu Üyesi Celal SEVER başkanlığında bazı üye firma temsilcilerimizin katılımıyla TMB'de gerçekleştirilen toplantıda, Malezya'da bu yıl içinde ihale edilecek olan raylı toplu taşıma sistemleri hakkında bilgi edinilmesi sağlandı.

18.04.2011

WHITE & CASE HUKUK FİRMASI İLE TOPLANTI

18 Nisan 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK başkanlığında bazı üye firma temsilcilerimiz ve White & Case hukuk firması yetkililerinin katılımı ile TMB'de gerçekleştirilen toplantıda, Libya'da yaşanan olaylar sonucunda ortaya çıkan durumun Türk müteahhitlik firmalarının hak ve yükümlülüklerine etkileri hususunda hukuki değerlendirme yapıldı.

19.04.2011

DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI MÜSTEŞAR YARDIMCISI'NI ZİYARET

19 Nisan 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK ve Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ Dışişleri Bakanlığı Ekonomik İşler Müsteşar Yardımcısı Mehmet GÜCÜK'ü makamında ziyaret ederek Libya konusundaki son gelişmeler konusunda görüş alışverişinde bulundu.

21.04.2011

**DEİK İLE KURUCU KURULUŞLARI ARASINDA
ETKİN İŞBİRLİĞİ KONULU TOPLANTI**

21 Nisan 2011 tarihinde İstanbul'da TOBB/DEİK Başkanı Rifat HİSARCIKLIOĞLU başkanlığında DEİK ile kurucu kuruluşları arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla düzenlenen toplantıya TMB Başkanı Emin SAZAK ve Yüksek Danışma Kurulu Tabii Üyesi Erdal EREN katıldı.

22.04.2011

AB İÇİN SİVİL TOPLUM GİRİŞİMİ TOPLANTISI

İktisadi Kalkınma Vakfı ve Türkiye Avrupa Vakfı işbirliği ile TOBB Başkanı Rifat HİSARCIKLIOĞLU'nun başkanlığında ilgili bütün sivil toplum kuruluşlarının katılımıyla, Türkiye-AB ilişkilerinin son durumunun değerlendirilmesi, sivil toplumun üzerine düşen rolün tartışılması, ortak bir sivil toplum platformu oluşturulması amacıyla 22 Nisan 2011 tarihinde İstanbul'da bir toplantı düzenlendi. Ortak bir bildirinin de yayımlandığı söz konusu Toplantıya TMB Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR katıldı.

25.04.2011

TİCARET MÜŞAVİRLERİ DEİK TOPLANTISI

25 Nisan 2011 tarihinde TOBB'da Devlet Bakanı Sayın Zafer Çağlayan'ın katılımıyla kurumlar arası işbirliği olanaklarının tespit edilmesi amacıyla düzenlenen Ticaret Müşavirleri DEİK Toplantısı'na Yüksek Danışma Kurulu Tabii Üyesi Erdal EREN, TMB Genel Sekreteri Haluk BÜYÜKBAŞ ve Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR katıldı.

27.04.2011

**TÜRKMMMB ULUSLARARASI
TEKNİK HİZMET İHRACATI KONFERANSI**

Türk Müşavir, Mühendis ve Mimarlar Birliği (TürkMMMB) tarafından 27-28 Nisan 2011 tarihlerinde Ankara'da düzenlenen Uluslararası Teknik Hizmet İhracatı Konferansı'nın açılış bölümünde TMB Başkan Vekili Necati YAĞCI tarafından yapılan konuşmanın ardından "Global Pazarlardaki Zorluklar" başlıklı oturumda TMB Yönetim Kurulu Üyesi İlhan ADILOĞLU katılımcılara deneyimlerini aktardı.

03-05.05.2011

**2. İSTANBUL
ULUSLARARASI
SU FORUMU**

03-05 Mayıs 2011 tarihlerinde İstanbul Söğütözü Haliç Kongre ve Kültür Merkezi'nde DSİ tarafından, İstanbul şehri, Çevre ve Orman Bakanlığı işbirliği ile ana teması "Su İçin Bölgesel İşbirliği - İstanbul Bakışı" olan 2. İstanbul Uluslararası Su Forumu düzenlendi. Söz konusu Forumda Dünya Su Konseyi Governörü ve TMB Genel Sekreteri Haluk BÜYÜKBAŞ katıldı.

06.05.2011

**GANA SU KAYNAKLARI,
BAYINDIRLIK VE İSKAN
BAKANI'NIN TMB
ZİYARETİ**

06 Mayıs 2011 tarihinde Türkiye Müteahhitler Birliği'ni ziyaret eden Gana Cumhuriyeti Su Kaynakları, Bayındırlık ve İskan Bakanı Alban S. K. BAGBIN ve beraberindeki heyet ile gerçekleştirilen toplantıda konuk Bakan, uluslararası müteahhitlik alanında önemli bir yere sahip olan Türk müteahhitlerinin ülkelerine yalnız müteahhit olarak değil yatırımcı olarak da gelmelerini, Gana'da ortaklıklar kurarak pazarda kalıcı olmalarını istediklerini ifade etti.

11.05.2011

İSTANBUL ŞEHİR ÜNİVERSİTESİ'NDE LIBYA İLE İLGİLİ ÇALIŞTAY



11 Mayıs 2011 tarihinde İstanbul Şehir Üniversitesi tarafından düzenlenen "Libya'daki Durum ve Türk Yatırımcıların Hukuki Menfaatlerinin Korunması" konulu, Dışişleri Bakanlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, DEİK/Türk-Libya İş Konseyi, İstanbul Şehir Üniversitesi temsilcileri ile Karadeniz T.Ü., Kocaeli ve Kadir Has Üniversiteleri Hukuk Fakültelerinden akademisyenlerin katıldığı Çalıştay'da son dönemde Libya'da meydana gelen gelişmeler sonucunda ortaya çıkan sorunlar ele alınarak çözüm yolları üzerinde duruldu. Anılan Çalıştay'a TMB Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR katıldı.

12.05.2011

TMB BAŞKANI EMİN SAZAK BAŞKANLIĞINDA LIBYA DEĞERLENDİRME TOPLANTISI



12 Mayıs 2011 tarihinde TMB'de, Libya'da yaşanan son gelişmelerin değerlendirilmesi amacıyla TMB Başkanı Emin SAZAK başkanlığında Libya'da iş yapan Türk müteahhitlik firmalarının katılımıyla bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantıya, TMB Başkan Vekili Edip YENİGÜN, Muhasip Üye Z. Ayşen TELEMEZ, TMB Yönetim Kurulu Üyeleri İlhan ADİLOĞLU ve Can AYNAGÖZ'ün yanı sıra, Libya'da iş yapan 46 Türk firmasından yaklaşık 60 kişi katıldı.

13.05.2011

TÜRK EXİMBANK GENEL MÜDÜRÜ İLE TOPLANTI



13 Mayıs 2011 tarihinde TMB Yönetim Kurulu Başkanı Emin SAZAK, Başkan Vekili Cengiz KÖKSAL, Yönetim Kurulu Üyeleri Z. Ayşen TELEMEZ, İlhan ADİLOĞLU ve Can AYNAGÖZ ile Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ'tan oluşan bir heyet yeni atanan Türk Eximbank Genel Müdürü Sayın Hayrettin KAPLAN'a bir nezaket ziyaretinde bulundu.

18.05.2011

İNTEŞ YÖNETİM KURULU ÜYELERİ İLE TOPLANTI



18 Mayıs 2011 tarihinde Sayın Şükrü KOÇOĞLU başkanlığındaki İNTEŞ Yönetim Kurulu Üyeleri, yeni seçilen TMB Yönetim Kurulu'na bir nezaket ziyaretinde bulundu. Toplantıda, TMB ve İNTEŞ arasındaki mevcut işbirliğinin yeni dönemde üyelerin ortak çıkarları için daha da geliştirilmesi hususunda görüş birliğine varıldı.

23.05.2011

RUSYA FEDERASYONU TİCARET MÜŞAVİRİNİN TMB ZİYARETİ



Rusya Federasyonu Ticaret Mümessil Yardımcısı Boris SELIVANOV 23 Mayıs 2011 tarihinde TMB'ye gerçekleştirdiği ziyarette, Türkmenistan'da Türk müteahhitlik firmalarının yaşadıkları sorunlara benzer problemlerin Rus firmaları tarafından da yaşandığını belirterek, Türk firmalarının sorunlara getirdikleri çözüm yolları hakkında bilgi talep etti. Ülkede yatırımlarla ilgili bir konsey kurulduğunu, RBS Yatırım Grubu isimli firmanın bu konseyin mali danışmanlığını yürüttüğünü, anılan şirket yöneticisinin Türkiye gelmek, TMB ve Türk müteahhitlik firmaları ile görüşmek istediğini ifade etti.

23.05.2011

İTALYA ULUSAL İNŞAAT MÜTEAHHİTLERİ BİRLİĞİ-ANCE ve İTALYA ALTYAPI BANKASI-BIIS İLE TOPLANTI

23 Mayıs 2011 tarihinde İtalya Ulusal İnşaat Müteahhitleri Birliği - ANCE Dış İlişkiler Koordinatörü Massimo RUSTICO ile BIIS İtalya Altyapı Bankası Temsilcisi Filippo GRANARA TMB'yi ziyaret etti. Anılan toplantıda ülkemiz ve üçüncü ülkelerde önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek projelerle ilgili olarak 20-21 Ekim 2011 tarihlerinde Roma'da Türk-İtalyan Altyapı Yuvarlak Masa Toplantısı ile Kasım ayı sonuna doğru Türkiye'de bir izleme toplantısı düzenlenmesi konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.



25.05.2011

DEİK KURUCU KURULUŞLAR TOPLANTISI

25 Mayıs 2011 tarihinde DEİK ile Kurucu Ortakların ilişkilerinin geliştirilmesi amacıyla İstanbul'da düzenlenen toplantıya TMB Genel Sekreteri Haluk BÜYÜKBAŞ ve Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR katıldı.



26-27.05.2011

2. ULUSLARARASI ALTYAPI, YATIRIM ve İŞBİRLİĞİ FORUMU

Çin Ticaret Bakanlığı ve Çin Uluslararası Müteahhitler Birliği (CHINCA) tarafından 26-27 Mayıs 2011 tarihlerinde Pekin'de düzenlenen "2. Uluslararası Altyapı Yatırım ve İşbirliği Forumu"na TMB'yi temsilen Başkan Vekili Cengiz KÖKSAL katıldı.

31.05.2011

LİBYA'DA FAALİYET GÖSTEREN ÜLKELERİN MÜTEAHHİTLER BİRLİKLERİ İLE TOPLANTI



31 Mayıs 2011 tarihinde İstanbul'da Türkiye Müteahhitler Birliği ev sahipliğinde, Çin Uluslararası Müteahhitler Birliği - CHINCA, Kore Uluslararası Müteahhitler Birliği - ICAK temsilcileri, İtalya Ulusal İnşaat Müteahhitleri Birliği - ANCE'yi temsilen İtalya Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müşaviri, Çin, Kore ve Rusya Federasyonu Büyükelçilik yetkililerinin yanı sıra Dışişleri Bakanlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkililerinin de katılımı ile bir toplantı düzenlendi.



Anılan toplantıda teminat mektupları, tahsil edilemeyen hak ediş alacakları, zarar görmüş veya akıbeti meçhul makine ve teçhizat, Libya bankalarındaki tutarlar gibi pek çok konuda sorunların ortak olduğu tespit edildi ve mevcut sorunların çözümü amacıyla konunun Avrupa Birliği ve Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'ne götürülerek teminat mektuplarının nakde çevrilmesinin önlenmesi, teminat mektupları için yapılmakta olan komisyon ödemelerinin durdurulması veya dondurulması ve zararların tazmini için bir fon oluşturulması yönünde ortak hareket edilmesine karar verildi.

16-18.06.2011

AVRUPA İNŞAAT SANAYİİ FEDERASYONU (FIEC) GENEL KURUL TOPLANTISI



Avrupa İnşaat Sanayii Federasyonu'nun (FIEC) 16-18 Haziran 2011 tarihlerinde Sofya-Bulgaristan'da gerçekleştirilen Genel Kurul Toplantısı'na TMB Başkanı Emin SAZAK, Başkan Vekili Emre AYKAR, Yönetim Kurulu Üyesi Burak TALU, TMB Genel Sekreteri Haluk BÜYÜKBAŞ ve Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR katıldı.

20.06.2011

TÜRKİYE İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ ÖĞRENCİLERİ BULUŞMASI-TİMÖB 2011 TOPLANTISI



IV. Türkiye İnşaat Mühendisliği Öğrencileri Buluşması (TİMÖB) K.T.Ü. ev sahipliğinde 20-22 Haziran 2011 tarihlerinde Trabzon'da düzenlendi. Anılan etkinlik çerçevesinde 20 Haziran 2011 tarihinde gerçekleştirilen paneller ve sosyal etkinliklere Karayolları Genel Müdürü, Trabzon Belediye Başkanı, K.T.Ü. Rektör Yardımcısı, Mühendislik Fakültesi Dekanı, TMB Başkan Vekili Edip YENİGÜN, TMB Yüksek Danışma Kurulu Üyesi Cihan CANDEMİR ve üye firma temsilcileri katıldı.

21.06.2011

KABİL BELEDİYE BAŞKAN YARDIMCISI BAŞKANLIĞINDAKİ AFGAN HEYETİ İLE TMB'DE TOPLANTI



Kabil Belediye Başkan Yardımcısı Mohammed Aslam AKRAMI başkanlığında bir Afgan heyeti 21 Haziran 2011 tarihinde TMB'yi ziyaret etti. TMB Başkan Vekili Necati YAĞCI ev sahipliğinde gerçekleştirilen ve üye firma temsilcilerimizin de katıldığı toplantıda, yeni Kabil şehri projesi ile ilgili görüş alış verişinde bulunuldu ve konuk Belediye Başkan Yardımcısı üye firmalarımızı anılan projede yer almaya davet etti.

21.06.2011

IRAK TİCARET ODALARI FEDERASYONU BAŞKANI ONURUNA AKŞAM YEMEĞİ



21 Haziran 2011 tarihinde Türkiye'yi ziyaret etmekte olan Irak Ticaret Odası Başkanı onuruna TOBB'da bir akşam yemeği düzenlendi. Söz konusu yemeğe TMB Yönetim Kurulu Üyesi Celal SEVER katılarak, TMB ve Türk müteahhitlik firmalarının yurtdışı faaliyetleri hakkında bilgi verdi.

22.06.2011

BDDK BAŞKANI'NI ZİYARET

22 Haziran 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK ve Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ, BDDK Başkanı Sayın Tefik BİLGİN'i makamında ziyaret etti. Görüşmede ağırlıklı olarak Libya'daki son gelişmeler ışığında bu ülkeye verilmiş olan teminat mektuplarının durumu ve alınması gereken önlemler konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.

27.06.2011

DEİK TARAFINDAN DÜZENLENEN ARAP ÜLKELERİNDEKİ DEĞİŞİMİN DEĞERLENDİRİLMESİ KONULU TOPLANTI



DEİK tarafından 27 Haziran 2011 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen "Arap Ülkelerindeki Değişimin Değerlendirilmesi" konulu Toplantıya TMB Başkan Vekili Emre AYKAR katılarak, Cezayir ve Fas'ta yaşanan son gelişmeler, Türk müteahhitlerinin Libya'daki sorunları, TMB'nin konuyu uluslararası alana taşımak amacıyla Libya'da faaliyet gösteren Çin, İtalyan ve Kore Müteahhitler Birlikleri ile gerçekleştirmiş olduğu girişimler hakkında bilgi verdi.

29.06.2011

MALİ MÜŞAVİRLER İSTİŞARE TOPLANTISI

Maliye Bakanlığı'nın başta Libya olmak üzere sektörümüzle ilgili uygulamalarının değerlendirilmesi ve yaşanan sıkıntıların çözümü için geliştirilecek alternatifler üzerinde çalışmaların yapılması amacıyla üye firmalarımızın mali müşavirlerinin katılımı ile 29 Haziran 2011 tarihinde TMB'de Mali Müşavirler İstişare Toplantısı düzenlendi.

30.06.2011

POLİTİK RİSK SİGORTASI KONFERANSI

DEİK, Türkiye Müttehhitler Birliği, Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği ve Türk Eximbank işbirliğinde, Dünya Bankası Çok Taraflı Yatırım Garanti Kuruluşu (MIGA), İslâm Kalkınma Bankası Kredi Garanti Kuruluşu (ICEIC), COFACE, BPL Global gibi uluslararası kuruluş ve uzmanların konuşmacı olarak katıldığı, politik risk ile politik risklerin azaltılmasında başvurulabilecek araçlar ve bu konuda dünyadaki son gelişmeler hakkında bilgi verilen "Politik Risk Sigortası Konferansı" 30 Haziran 2011 tarihinde İstanbul TOBB Plaza'da gerçekleştirildi. Toplantıya Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR tarafından katılım sağlandı.

20.07.2011

EIC AFRİKA ÇALIŞMA GRUBU TOPLANTISI

20 Temmuz 2011 tarihinde Paris'te gerçekleştirilen Avrupa Uluslararası Müttehhitler Birliği (EIC) Afrika Çalışma Grubu Toplantısı'na TMB Yönetim Kurulu Üyesi Selim BORA, Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR ve Uzman Mete ÇOMOĞLU katıldı.



21.07.2011

DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI MÜSTEŞARI'NI ZİYARET

15 Temmuz 2011 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen Libya Temas Grubu IV. Toplantısı'nda ele alınan ve Başkanlık Açıklaması'nda yer verilen müttehhitlik sektörü ile ilgili hususlar ve Libya konusundaki gelişmeler hakkında görüş alışverişinde bulunmak üzere TMB Başkanı Emin SAZAK ve Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ 21 Temmuz 2011 tarihinde Dışişleri Bakanlığı Müsteşarı Feridun SİNİRLİOĞLU'nu makamında ziyaret etti.

22.07.2011

PAKİSTAN PENCAP EYALETİ ULAŞTIRMA ve BAYINDIRLIK BAKANI BAŞKANLIĞINDAKİ HEYETİN TMB ZİYARETİ

Pakistan'ın ekonomik olarak en gelişmiş eyaleti Pencap'ın Ulaştırma ve Bayındırlık Bakanı başkanlığında bir heyet 22 Temmuz 2011 tarihinde TMB'yi ziyaret etti. Anılan ziyaret sırasında yapılan görüşmede, ülkede önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek olan Lahore ve Rawalpindi çevre yolları ile Kharian-Sialkot-Lahore otoyolu projeleri hakkında bilgi verilerek, Türk müttehhitlerinin anılan projelerde yer almasını istedikleri bildirildi. Söz konusu heyete talepleri çerçevesinde 23 Temmuz 2011 tarihinde TOBB-ETÜ Hastanesi'ni ziyaret etme imkanı sağlandı.

27.07.2011

IRAK İMAR ve İSKAN BAKANLIĞI HEYETİ ZİYARETİ



Ülkemizin Irak'a yönelik inşaat ve yapı malzemeleri ihracatını arttırmak amacıyla 26-28 Temmuz 2011 tarihlerinde TİM tarafından ülkemize davet edilen Irak İmar ve İskan Bakanlığı'ndan bir heyete, 27 Temmuz 2011 tarihinde İstanbul'da bazı üye firmalarımızın şantiyelerini ziyaret etme imkanı sağlandı. Anılan heyete TMB Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR tarafından TMB ve Türk müteahhitlik firmalarının yurtdışı faaliyetleri hakkında bilgi verildi.

28.07.2011

EKONOMİ BAKANLIĞI İTHALAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NDE TOPLANTI ve GÜMRÜK VE TİCARET BAKANI'NI ZİYARET

28 Temmuz 2011 tarihinde Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü'nde inşaat demiri ve demir çelik hurdasında yaşanan fiyat hareketliliğini ele alan bir toplantı düzenlendi. Söz konusu toplantıya TMB Genel Sekreteri Haluk BÜYÜKBAŞ katıldı. Aynı gün bilahare, TMB Başkanı Emin SAZAK ve Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ Demir Çelik Üreticileri Derneği ve İNTES yetkilileri ile birlikte Gümrük ve Ticaret Bakanı Sayın Hayati YAZICI'yı makamında ziyaret ederek, demir-çelik fiyatlarındaki gelişmelerin ele alındığı toplantıya katıldılar.

28.07.2011

DEK-TMK TOPLANTISI

28 Temmuz 2011 tarihinde Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi (DEK-TMK) tarafından Komite'nin toplumdaki etkinliğinin artırılması hususunun ve enerji alanında faaliyet gösteren kuruluşların ortak sorunları ile ülkemizin enerji alanındaki ana politikalarının ele alındığı bir toplantı düzenlendi. DEK-TMK Yönetim Kurulu Başkanı Süreyya Yücel ÖZDEN ev sahipliğindeki toplantıya TMB'yi temsilen Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ katıldı.

03.08.2011

LİBYA DEĞERLENDİRME TOPLANTISI



03 Ağustos 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK başkanlığında Yönetim Kurulu Üyesi Z. Ayşen TELEMİZ ve Yüksek Danışma Kurulu Başkan Vekili Yaşar ÖZKAN ile Libya'da iş yapan 70 kadar üye firma temsilcisinin katıldığı bir Libya İstişare Toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda TMB Başkanı Emin SAZAK, son dönemde Libya ile ilgili gerçekleşen ziyaretler ve değişik bakanlıklarla yapılan görüşmeler hakkında bilgi verdi. Toplantıda üye firmalarımız Libya'daki belirsizliğin devam ettiği bu ortamda özellikle mali kayıplara dikkat çekerek, Libya bankalarındaki mevduatlar ile ödenmeyen hak edişlere bir çözüm bulunması yönündeki taleplerini dile getirdiler.

08.08.2011

ZİRAAT BANKASI GENEL MÜDÜRÜ'NÜ ZİYARET



08 Ağustos 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK ve Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ yeni göreve atanan T.C. Ziraat Bankası Genel Müdürü Sayın Hüseyin AYDIN'a bir nezaket ziyareti gerçekleştirdi. Görüşmede, Ziraat Bankasının yeni dönemde TMB üyesi firmaların teminat mektubu sorunlarına daha olumlu yaklaşması, Ziraat Bankasının teminat mektuplarının başta Suudi Arabistan olmak üzere Ortadoğu ülkelerinde direkt olarak kabulü konusunda ortak çalışmalar yapılması ve Libya'ya verilmiş olan teminat mektuplarının komisyonlarının düşürülmesi konularında görüş alışverişinde bulunuldu.

10.08.2011

LİBYA ULUSAL GEÇİŞ KONSEYİ (UGK) HEYETİNİN TMB ZİYARETİ

10 Ağustos 2011 tarihinde, Libya Ulusal Geçiş Konseyi (UGK) Başkan Danışmanı Nasır El MANEA, UGK Trablus Temsilcisi ve Türkiye ile ilişkiler Koordinatörü Abdurrezzak MUHTAR, İçişleri Bakan Yardımcısı Muhammed Bil'hyd ZUBI ve UGK Polis ve Güvenlik Gücü Başkanı Aşur ŞUVEYL TMB'yi ziyaret etti. TMB Başkan Vekili Edip YENİGÜN ev sahipliğinde, Yönetim Kurulu Üyesi Z. Ayşen TELEMİZ, Yüksek Danışma Kurulu Üyeleri Cihan CANDEMİR ve Bülent ERDOĞAN ile üye firma temsilcilerinin yer aldıkları toplantıya T.C. Libya Özel Temsilcisi Büyükelçi Murat ERSAVCI da katıldı. Görüşmede konuk heyet, Libya'da yaşanan olaylardan en çok Türk müteahhitlik firmalarının zarar gördüğünün bilincinde olduklarını, özgürlük mücadelelerinin başladığı ilk günlerde yanlarındaki tek ülkenin Türkiye olduğunu vurgulayarak, Libyalılar için Türkiye'nin diğer ülkelerden çok farklı bir konumda olduğunu ifade etti. Konuk heyet temsilcileri, kendilerinden önceki dönemde mevzuata uygun olarak yapılmış olan tüm sözleşmelere saygı duyacaklarını ve yeni dönemde bu sözleşmelerin devam etmesinin sağlanacağını, ancak geçmiş dönemde çok yüksek birim fiyatlarla imzalanmış sözleşmelerin yeniden değerlendirileceğini dile getirdi.

24.08.2011

MALİYE BAKANI'NI ZİYARET

24 Ağustos 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK, Başkan Vekilleri Edip YENİGÜN, Necati YAĞCI ve Cengiz KÖKSAL, Yönetim Kurulu Üyeleri Selim BORA, Tahsin BAĞCI, Ayşen TELEMİZ, Can AYNAGÖZ ve TMB Genel Sekreter Yardımcısı Bülent ATAMER tarafından Maliye Bakanı Sayın Mehmet ŞİMŞEK'e bir nezaket ziyareti gerçekleştirildi. Görüşmede, TMB üyesi firmaların mali müşavirleri tarafından hazırlanan Libya'da yaşanan olumsuz gelişmeler sonrasında Maliye Bakanlığı uygulamalarına ilişkin değerlendirme ve önerileri içeren bir rapor sunuldu.

25.08.2011

LİBYA TOPLANTISI

25 Ağustos 2011 tarihinde İstanbul Conrad Otel'de Libya'daki son gelişmeler ve önümüzdeki dönemde yapılacaklara ilişkin eylem planının görüşülmesi amacıyla Dışişleri Bakanı Ahmet DAVUTOĞLU, Ekonomi Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner YILDIZ başkanlığında bir toplantı düzenlendi. Anılan toplantıya, TMB Başkan Vekili Edip YENİGÜN, Yönetim Kurulu Üyesi Burak TALU, TMB Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR ve bazı üye firmalarımızın temsilcileri katıldı.

07.09.2011

EKONOMİ BAKANLIĞI'NDA LİBYA TOPLANTISI

07 Eylül 2011 tarihinde Ekonomi Bakanlığı Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen TMB, İNTES, Libya Türk Müteahhitler Birliği ve Dışişleri Bakanlığı yetkililerinin katıldığı, Libya ile ilgili gelişmelerin ele alındığı toplantıya TMB'yi temsilen Başkan Vekili Edip YENİGÜN ile Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ katıldı.

07.09.2011

TMMMB'DE TOPLANTI



Türk Müşavir
Mühendisler ve
Mimarlar Birliği

07 Eylül 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK, Başkan Vekilleri Cengiz KÖKSAL ve Necati YAĞCI, TMB Genel Sekreter Yardımcıları Çiğdem ÇINAR ve Bülent ATAMER tarafından TürkMMMB'ne bir ziyaret gerçekleştirilerek, Başkan Cemal AKÇA ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya gelindi. Görüşmede, TMB Arama ve Karar Konferansları sonucunda ortaya çıkan Türk müşavirlik sektörünün desteklenmesi ve yeni dönem TMB ile TürkMMMB ilişkileri hususunda görüş alışverişinde bulunularak, iki kuruluş arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi için bu toplantıların sürekli olarak yapılması kararlaştırıldı.

08.09.2011

TMB ve KINGSFIELD İŞBİRLİĞİNDE EPC SEMİNERİ



08 Eylül 2011 tarihinde Ankara'da TMB ve İngiltere - Londra'da yerleşik Kingsfield Consultancy International Ltd. firması işbirliğinde EPC (Engineering, Procurement, Construction) Müteahhitlik Semineri gerçekleştirildi. Söz konusu seminere TMB üyesi 40 civarında firmadan katılım sağlandı.

12.09.2011

G-20 ÖZEL SEKTÖR TOPLANTISI - EMTİA FİYATLARINDA DALGANLIMALAR KONULU KONFERANS

TOBB ile TÜSİAD'ın ev sahipliğinde, TÜSİAD'ın muadil kuruluşu Fransız İşletmeler Birliği (MEDEF) işbirliğinde 12 Eylül 2011 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen ve emtia fiyatlarındaki dalgalanmalardan kaynaklanan riskler ile çözüm önerilerinin değerlendirildiği, risklerin hafifletilmesine yönelik stratejilerin ele alındığı Konferans'a TMB Başkanı Emin SAZAK katıldı.

12.09.2011

DEİK/TÜRK-LİBYA İŞ KONSEYİ BAŞKANI İLE GÖRÜŞME

12 Eylül 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK, DEİK/Türk-Libya İş Konseyi Başkanı Sayın Ersin TAKLA ile bir araya gelerek, Libya'daki son durum ve bundan sonra yapılması gereken çalışmalar hakkında görüş alışverişinde bulundu.

12-15.09.2011

BAŞBAKAN SAYIN RECEP TAYYİP ERDOĞAN'IN MISIR, TUNUS VE LİBYA ZİYARETLERİ



12-15 Eylül 2011 tarihlerinde Başbakan Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN'ın, Ekonomi Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN, Dışişleri Bakanı Ahmet DAVUTOĞLU, Ulaştırma Bakanı Binali YILDIRIM ve işadamları ile birlikte Mısır, Tunus ve Libya'ya gerçekleştirdiği ziyaretin Mısır bölümüne TMB'yi temsilen Başkan Vekili Edip YENİGÜN katılarak düzenlenen İş Forumu'nda Türk yurtdışı müteahhitlik hizmetleri hakkında bir sunum yaptı. Anılan ziyaretin Libya bölümüne ise, TMB Yönetim Kurulu Üyesi Selim BORA tarafından katılım sağlandı.

13.09.2011

ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANI'NI ZİYARET



13 Eylül 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK ve TMB Yüksek Danışma Kurulu Başkanı Ali KANTUR Çevre ve Şehircilik Bakanı Sayın Erdoğan BAYRAKTAR'a bir nezaket ziyareti gerçekleştirdi. Anılan görüşmede, Bakanlığın yeni dönem çalışmaları hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

15.09.2011

"THE RULES of DOING CONSTRUCTION BUSINESS WITH THE US GOVERNMENT IN THE MIDDLE EASTERN AND EURASIAN COUNTRIES" KONULU SEMİNER

TMB ve ABD'de yerleşik Husch Blackwell Hukuk Firması işbirliğinde 15 Eylül 2011 tarihinde Türkiye Müteahhitler Birliği Toplantı Salonu'nda "The Rules of Doing Construction Business with the US Government in the Middle Eastern and Eurasian Countries" konulu bir Seminer gerçekleştirildi.

19.09.2011

8. NART RISK MANAGEMENT FORUMU "İNŞAAT SEKTÖRÜNDE RİSK YÖNETİMİ" TOPLANTISI

19 Eylül 2011 tarihinde İstanbul'da NART Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. tarafından 8. kez düzenlenen Risk Yönetimi toplantıları kapsamında bu yıl "İnşaat Sektöründe Risk Yönetimi" teması ile yapılan toplantıya, TMB Başkanı Emin SAZAK katıldı. Toplantının açılış konuşmacıları arasında yer alan Sayın SAZAK, inşaat sektöründe riski yönetimi ve bu kapsamda sigorta şirketleri ile işbirliğini ele alan bir konuşma yaptı.

19.09.2011

TÜRK-ABD İŞ KONSEYİ TOPLANTISI

19 Eylül 2011 tarihinde İstanbul'da düzenlenen ve ABD Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Francisco SANCHEZ'in de iştirak ettiği Türk-ABD İş Konseyi Toplantısına katılan TMB Başkanı Emin SAZAK, Türk ve ABD firmaları arasında müteahhitlik alanındaki ilişkilerin mevcut durumu, üçüncü ülkelerde işbirliği ve Kamu-Özel Ortaklığı finansmanı konusunda ABD finans kuruluşlarının ilgilerini içeren bir konuşma yaptı.



19-20.09.2011

UEPC SONBAHAR TOPLANTILARI

Avrupa Konut Yapımcıları ve İnşaatçıları Birliği'nin (UEPC) sonbahar toplantıları 19-20 Eylül 2011 tarihlerinde Brüksel-Belçika'da gerçekleştirildi. Toplantıya TMB'yi temsilen Genel Sekreter Yardımcısı Bülent ATAMER katıldı.



23.09.2011

TMB İLE TAYLAND MÜTEAHHİTLER BİRLİĞİ ARASINDA İŞBİRLİĞİ MUTABAKAT ZAPTI İMZALANMASI

23 Eylül 2011 tarihinde İstanbul'da düzenlenen DEİK/Türk-Tayland İş Konseyi Toplantısı vesilesiyle TMB ile Tayland Müteahhitler Birliği (TCA) arasındaki işbirliğinin geliştirilmesini teminen TMB Başkanı Emin SAZAK ve Tayland Müteahhitler Birliği Başkanı Polpat KARNASUTA tarafından İşbirliği Mutabakat Zaptı imzalandı. Söz konusu imza töreninde TMB Başkan Vekili Emre AYKAR ve Genel Sekreter Yardımcısı Çiğdem ÇINAR da hazır bulundu.



27.09.2011

ORMAN VE SU İŞLERİ BAKANI'NI ZİYARET

27 Eylül 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK başkanlığında, TMB Başkan Vekilleri Cengiz KÖKSAL ve Necati YAĞCI, Yönetim Kurulu Üyeleri Ayşen TELEMEZ, Celal SEVER ve Selim BORA ile Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ'tan oluşan TMB heyeti Orman ve Su İşleri Bakanı Sayın Veysel EROĞLU'na bir nezaket ziyareti gerçekleştirdi.

28.09.2011

TÜRKMMMB YÖNETİM KURULU İLE TOPLANTI

Türk Müşavir, Mühendis ve Mimarlar Birliği (TürkMMMB) Yönetim Kurulu Başkanı Cemal AKÇA bazı Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte 28 Eylül 2011 tarihinde TMB'yi ziyaret etti. Anılan görüşmede, Çevre ve Şehircilik Bakanı Sayın Erdoğan BAYRAKTAR'ın sektördeki paydaş sivil toplum örgütleriyle gerçekleştireceği toplantı öncesinde ortak konular üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu.

28.09.2011

ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI'NDA TOPLANTI

28 Eylül 2011 tarihinde Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşarı Sayın Ercan TIRAŞ başkanlığında gerçekleştirilen; "Yapı Denetim Sistemi ve Teknik Müşavirlik Sistemi uygulamalarında karşılaşılan sorunlar ve eksiklikler" konulu toplantıya TMB Başkanı Emin SAZAK, Başkan Vekili Necati YAĞCI ve Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ katıldı. Toplantıda çeşitli sektörel kuruluşlardan gelen temsilciler, konu ile ilgili görüşlerini aktardılar.

30.09.2011

LİBYA ANKARA BÜYÜKELÇİLİĞİ MASLAHATGÜZARI'NI ZİYARET

30 Eylül 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK ve Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ Libya'nın Ankara Büyükelçiliği Maslahatgüzarı Muhammed ZENAT'I makamında ziyaret ederek, Libya'daki son gelişmeler ile ilgili görüş alışverişinde bulundu.



30.09.2011

LİBYA DEĞERLENDİRME TOPLANTISI

30 Eylül 2011 tarihinde, TMB Başkanı Emin SAZAK başkanlığında, Başkan Vekili Edip YENİGÜN, Muhasip Üye Z. Ayşen TELEMEZ, Yönetim Kurulu Üyeleri Can AYNAGÖZ, Selim Bora ve Yüksek Danışma Kurulu Tabii Üyesi İdris YAMANTÜRK'ün yanı sıra, Libya'da iş yapan 49 müteahhitlik firmasından 71 temsilcinin katılımıyla TMB'de Libya'da yaşanan gelişmelerin son durumunun değerlendirilmesi ve önümüzdeki dönemde gerek ilgili Libya makamları gerek işveren idareler ile ilişkilerin yeniden tesis edilmesi hususunda atılacak adımların belirlenmesi amacıyla Libya Değerlendirme Toplantısı gerçekleştirildi.



03.10.2011

DSİ GENEL MÜDÜRÜ'NÜ ZİYARET

03 Ekim 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK ve Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ yeni göreve atanan DSİ Genel Müdürü Akif ÖZKALDI'ya bir nezaket ziyareti gerçekleştirdi. Görüşmede, DSİ Genel Müdürü aşırı düşük teklifler ile ilgili yeni çalışmalarını açıklayarak, bu konuda TMB üyesi firmalarla işbirliği yapmak istediklerini ifade etti.



06.10.2011

SİRBİSTAN CUMHURİYETİ ANKARA BÜYÜKELÇİSİ'NİN TMB'Yİ ZİYARETİ

06 Ekim 2011 tarihinde Sırbistan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Dusan SPASOJEVIC TMB'yi ziyaret ederek, Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ ile gerçekleştirdiği görüşmede, Türk müteahhitlik firmalarını Sırbistan'daki projelerde görmek istediklerini dile getirdi.

11.10.2011

ULAŞTIRMA BAKANI SAYIN BİNALİ YILDIRIM'I ZİYARET



11 Ekim 2011 tarihinde TMB Başkanı Emin SAZAK başkanlığında TMB Başkan Vekilleri Cengiz KÖKSAL, Necati YAĞCI ve Edip YENİGÜN, Yönetim Kurulu Üyeleri Z. Ayşen TELEMEZ, Celal SEVER, Tahsin BAĞCI ile Genel Sekreter Haluk BÜYÜKBAŞ Ulaştırma Bakanı Sayın Binali YILDIRIM'ı Karayolları Genel Müdürlüğü'ndeki makamında ziyaret etti. Anılan görüşmede, Ulaştırma Bakanlığı'nın yeni dönem projeleri ile Libya'da karşılaşılan sorunlar ele alındı.

ÇILGIN TÜRK MÜTEAHHİTLER

ÇÖL YA DA KUTUPLAR FARK ETMİYOR. TÜRK İNŞAAT ŞİRKETLERİ ZOR DOĞA ŞARTLARINDA MARJİNAL FORMÜLLERLE DÜNYADA MUCİZELER YARATIR.

MÜTEAHHİTLERİN başkanı Erden, "Türk inşaatçıları dünyanın her yerinde başarılı olabiliyorlar. Çünkü bizler doğaya karşı dirençli yapıyoruz. Çöl ya da kutuplar fark etmiyor. Bizler zor doğa şartlarında marjinal formüllerle dünyada mucizeler yaratıyoruz."

Irak'ı Türk müteahhitler inşa edecek

BASBAKAN Erdoğan, Irak'ta büyük bir inşaat projesi için Türkiye'ye çağrı yaptı. "Irak'ı Türk müteahhitler inşa edecek" dedi.

ÖNCE DAVUTOĞLU GİDİYOR

IRAK'ın güneyi doğan yeni yönetim kurulduktan sonra Irak'ta büyük bir inşaat projesi için Türkiye'ye çağrı yaptı. Başbakan Erdoğan, "Irak'ı Türk müteahhitler inşa edecek" dedi.



İnşaat sektörü ABD'ye açılıyor

Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, 80'den fazla ülkede 170 milyar dolarlık inşaat sektörüne ABD'ye açıldığını ifade ederek, "ABD'de tek bir inşaat firmamız var. Sektörü ABD'ye açacağız" dedi.

MÜTEAHHİTLER TEMİZLİĞE BAŞLADI! Vergisini ödemeyen aramızda barınamaz

Müteahhitler Birliği Başkanı Eren, inşaat sektöründe kayıt dışılığın önüne geçmek için Maliye ve Vergi Konseyi ile çalışacaklarını söyledi.

ANKARA İnşaat sektöründe kayıt dışılığı önlemek amacıyla Türkiye Müteahhitler Birliği Maliye ve Vergi Konseyi ile çalışmaya başladı. Birlik Başkanı M. Eren, "Kayıt dışılığın önüne geçmek için Maliye ve Vergi Konseyi ile çalışmaya başladık. Bu süreçte kayıt dışılığın önüne geçmek için Maliye ve Vergi Konseyi ile çalışacağız" dedi.



Müteahhitlerin gurur günü

Dünyanın en büyük 225 Uluslararası Müteahhithlik Firması'na katılmaya giden 33 Türk inşaat firmasının başkanı ödülleri Ankara'da aldılar. Ödülleri Başbakan Erdoğan, Devlet Bakanı Zafer Çağlayan ve Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı M. Eren'e sundu.

Türk müteahhitlerin yeni gözdesi Hindistan

Yeni bir pazar olarak Hindistan, Türk müteahhitleri için büyük bir fırsat sunuyor. Özellikle enerji ve altyapı alanlarında büyük projeler için Hindistan, Türk müteahhitleri için büyük bir fırsat sunuyor.



Müteahhitler Birliği GÖRKEMLİ BALODA BULUŞTU

Türkiye Müteahhithlik Birliği'nin genel kurul toplantısı İstanbul'da yapıldı. Toplantıda, birliğin faaliyetleri değerlendirildi ve gelecek dönem için çalışmalar konuşuldu.

Chavez'e 50 bin konut yaparız

TMB Başkanı Eren, Venezuela'da yapılacak 50 bin konut projesi için Türkiye'ye çağrı yaptı. "Chavez'e 50 bin konut yaparız" dedi.



Yeter ki petrol konusu çözülsün

Yeter ki petrol konusu çözülsün, Türkiye için büyük fırsatlar doğabilir. Enerji alanındaki yatırımların artmasıyla birlikte, Türkiye için büyük fırsatlar doğabilir.

Müteahhitleri dünya kupasına götürüyor

Erdogan, Dünya Kupası için 64 milyarlık yatırımın hazırlanan Katar'a müteahhitlerle çarkıma yapacak.

Başbakan Erdoğan, Çin'den sonra dünya ikincisine yükselen Türk müteahhitlerini zirveye taşımak için yeni yılın ilk haftasında Katar, Kuveyt ve Irak'ı kapsayan bir iş gezisi ne çıkıyor.

Erdogan, toplamda 160 milyar dolar yatırım planlanan üç ülkeye kalabalık gideceklerini belirterek, "Türk müteahhitlerini bu ülkelerden ciddi para almalarını istiyorum" dedi.

Eren: Türk işçisi şart

Türkiye Müteahhithlik Birliği Başkanı M. Eren, "Türk işçisi şart" dedi. Eren, Türkiye'deki inşaat sektörünün rekabetsiz olduğunu ve bu nedenle Türkiye'den dışarıya işçi göçü olduğunu söyledi.

İnşaat sektörünün, 2011'deki hedefi yüzde 10 büyümek

Sektörün en önemli hedefi, ihracatın artırılması ve yerli pazarın geliştirilmesi. 2011'in hedefi ise yüzde 10 büyümektir. İnşaat sektörünün 2011'deki hedefi yüzde 10 büyümektir. Sektörün en önemli hedefi, ihracatın artırılması ve yerli pazarın geliştirilmesidir. 2011'in hedefi ise yüzde 10 büyümektir.



İnşaat sektörünün 2011'deki hedefi yüzde 10 büyümektir. Sektörün en önemli hedefi, ihracatın artırılması ve yerli pazarın geliştirilmesidir.

İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN 2011'DEKİ HEDEFİ YÜZDE 10 BÜYÜMEK
İnşaat sektörünün 2011'deki hedefi yüzde 10 büyümektir. Sektörün en önemli hedefi, ihracatın artırılması ve yerli pazarın geliştirilmesidir. 2011'in hedefi ise yüzde 10 büyümektir.

YENİ BİR DÜNYA

İnşaat sektörünün 2011'deki hedefi yüzde 10 büyümektir. Sektörün en önemli hedefi, ihracatın artırılması ve yerli pazarın geliştirilmesidir. 2011'in hedefi ise yüzde 10 büyümektir.

Konut edinmede taksitler 100 TL'ye indi

Konut edinmede taksitler 100 TL'ye indi. Bu kararın alınmasıyla konut ediniminde taksitler 100 TL'ye düşürüldü. Bu kararın alınmasıyla konut ediniminde taksitler 100 TL'ye düşürüldü.



Bu kararın alınmasıyla konut ediniminde taksitler 100 TL'ye düşürüldü. Bu kararın alınmasıyla konut ediniminde taksitler 100 TL'ye düşürüldü.

ANADOLU İÇİŞİLERİ VE DİĞER ÖZEL YATIRIM
Anadolu İçişleri ve Diğer Özel Yatırım... Bu kararın alınmasıyla konut ediniminde taksitler 100 TL'ye düşürüldü.

100 TL'YE İNDİRİLDİ
100 TL'ye indirildi. Bu kararın alınmasıyla konut ediniminde taksitler 100 TL'ye düşürüldü.

İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN 2011'DEKİ HEDEFİ YÜZDE 10 BÜYÜMEK
İnşaat sektörünün 2011'deki hedefi yüzde 10 büyümektir. Sektörün en önemli hedefi, ihracatın artırılması ve yerli pazarın geliştirilmesidir.

LIBYA'DAKİ TÜRK FİRMALARI TEDİRĞİN

Halk ayaklanmasının yaşandığı Libya'da 200 Türk inşaat şirketi faaliyet gösteriyor. Bin-gazi ve Derna'de çıkan olaylarda 14 firmanın şantiyesinde talan ve yağmalanma yaşandı. Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, şu ana kadar hiçbir Türk'ün yaralanmadığını açıkladı.



Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Erdal Eren, Libya pazarının, kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, Libya ile ilgiliye kadar sürmekte olan işleri ve gelecekte sürdürülmeyi düşündükleri işlemlerin önemini vurguladı.

ANKARA, AA
Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Erdal Eren, Libya pazarının, kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, Libya ile ilgiliye kadar sürmekte olan işleri ve gelecekte sürdürülmeyi düşündükleri işlemlerin önemini vurguladı.

ANKARA, AA
Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Erdal Eren, Libya pazarının, kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, Libya ile ilgiliye kadar sürmekte olan işleri ve gelecekte sürdürülmeyi düşündükleri işlemlerin önemini vurguladı.

ANKARA, AA
Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Erdal Eren, Libya pazarının, kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, Libya ile ilgiliye kadar sürmekte olan işleri ve gelecekte sürdürülmeyi düşündükleri işlemlerin önemini vurguladı.

ANKARA, AA
Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Erdal Eren, Libya pazarının, kendileri için çok önemli olduğunu belirterek, Libya ile ilgiliye kadar sürmekte olan işleri ve gelecekte sürdürülmeyi düşündükleri işlemlerin önemini vurguladı.

Libya'dan tahliye operasyonu iş dünyasından tam not aldı

Libya'da yaşanan berrak araftan Cumhuriyet tarihinin en büyük tahliye operasyonunu başlatan hükümet iş dünyasından tam not topladı. İş dünyasının en üst düzeydeki tahliye operasyonuna övgü yağdırdı.



ANKARA, AA
İş dünyasının en üst düzeydeki tahliye operasyonuna övgü yağdırdı. Hükümet iş dünyasından tam not topladı. İş dünyasının en üst düzeydeki tahliye operasyonuna övgü yağdırdı.

Türk müteahhitlerinin Libya şantiyelerinde 100 milyon dolarlık 'yağma zararı' var

Türk müteahhitlerinin Libya şantiyelerinde 100 milyon dolarlık 'yağma zararı' var. Bu zararın bir kısmı tahliye edilmiştir.

ANKARA, AA
Türk müteahhitlerinin Libya şantiyelerinde 100 milyon dolarlık 'yağma zararı' var. Bu zararın bir kısmı tahliye edilmiştir.

ANKARA, AA
Türk müteahhitlerinin Libya şantiyelerinde 100 milyon dolarlık 'yağma zararı' var. Bu zararın bir kısmı tahliye edilmiştir.

ANKARA, AA
Türk müteahhitlerinin Libya şantiyelerinde 100 milyon dolarlık 'yağma zararı' var. Bu zararın bir kısmı tahliye edilmiştir.

İnşaat sektörü yüzde 22 büyüdü

Devletin Türkiye Mühendisler Birliğinin katkısıyla geçtiğimiz ayın ortasında, 2010 yılını ikinci çeyreği itibarıyla inşaat sektörünün yüzde 21,8 oranında büyüdüğü, Türkiye'nin büyüme oranına neredeyse eşke katıldığı kaydedildi.

ANKARA, AA
Devletin Türkiye Mühendisler Birliğinin katkısıyla geçtiğimiz ayın ortasında, 2010 yılını ikinci çeyreği itibarıyla inşaat sektörünün yüzde 21,8 oranında büyüdüğü, Türkiye'nin büyüme oranına neredeyse eşke katıldığı kaydedildi.



ANKARA, AA
Devletin Türkiye Mühendisler Birliğinin katkısıyla geçtiğimiz ayın ortasında, 2010 yılını ikinci çeyreği itibarıyla inşaat sektörünün yüzde 21,8 oranında büyüdüğü, Türkiye'nin büyüme oranına neredeyse eşke katıldığı kaydedildi.

Teminat mektupları nakde çevrilmeyecek

ERDAL EREN'in verdiği bilgiye göre üzerinde çalışılan üçüncü konuyu, Libya'da iş yapan firmaların teminatlarının nakde çevrilmesi konusunda bankalara garanti alınması gündemde. EREN'in verdiği bilgiye göre Libya'ya ilgililiği kadar Türkiye Mühendisler Birliği'nin de katılımıyla, BDDK, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Değişleri Bakameti başta olmak üzere ilgili kurumlarla çok sayıda toplantı yapıldı. Bu toplantılarda Libya sorununa ilişkin çözüm önerileri değerlendirildi ve bazı kararlar alındı.

ANKARA, AA
ERDAL EREN'in verdiği bilgiye göre üzerinde çalışılan üçüncü konuyu, Libya'da iş yapan firmaların teminatlarının nakde çevrilmesi konusunda bankalara garanti alınması gündemde. EREN'in verdiği bilgiye göre Libya'ya ilgililiği kadar Türkiye Mühendisler Birliği'nin de katılımıyla, BDDK, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Değişleri Bakameti başta olmak üzere ilgili kurumlarla çok sayıda toplantı yapıldı. Bu toplantılarda Libya sorununa ilişkin çözüm önerileri değerlendirildi ve bazı kararlar alındı.

ANKARA, AA
ERDAL EREN'in verdiği bilgiye göre üzerinde çalışılan üçüncü konuyu, Libya'da iş yapan firmaların teminatlarının nakde çevrilmesi konusunda bankalara garanti alınması gündemde. EREN'in verdiği bilgiye göre Libya'ya ilgililiği kadar Türkiye Mühendisler Birliği'nin de katılımıyla, BDDK, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Değişleri Bakameti başta olmak üzere ilgili kurumlarla çok sayıda toplantı yapıldı. Bu toplantılarda Libya sorununa ilişkin çözüm önerileri değerlendirildi ve bazı kararlar alındı.

ANKARA, AA
ERDAL EREN'in verdiği bilgiye göre üzerinde çalışılan üçüncü konuyu, Libya'da iş yapan firmaların teminatlarının nakde çevrilmesi konusunda bankalara garanti alınması gündemde. EREN'in verdiği bilgiye göre Libya'ya ilgililiği kadar Türkiye Mühendisler Birliği'nin de katılımıyla, BDDK, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Değişleri Bakameti başta olmak üzere ilgili kurumlarla çok sayıda toplantı yapıldı. Bu toplantılarda Libya sorununa ilişkin çözüm önerileri değerlendirildi ve bazı kararlar alındı.

16 milyar dolar bıraktık GERİ DÖNECEĞİZ

Türkiye Mütahhithler Birliği Başkanı Erdal Eren, şu anda Libya'da 16 milyar dolarlık işi ortada bıraktıklarını ama mutlak kalkışları yenden işlerin başına dönceceklerini söyledi



Bırakıp taşeron olmak istemiyoruz

Libya'da bırakılan işler için Türkiye Mütahhithler Birliği Başkanı Erdal Eren, şu anda 16 milyar dolarlık işi ortada bıraktıklarını ama mutlak kalkışları yenden işlerin başına dönceceklerini söyledi. Eren, "Biz taşeron olmak istemiyoruz, kendi başımıza iş yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Türkiye, BM'ye 'Mücbir Sebep' başvurusu yapacak

TMB Başkanı Erdal Eren, Libya'da iş yapamayan mütahhithlerin çıkarılması için Libya hükümetine başvurduğunu ve bu süreçte Türkiye'nin de desteğini istediğini belirtti. Eren, "Bizim için bu durumun bir 'Mücbir Sebep' olduğu için BM'ye başvuru yapacağız" dedi.



Erdal Eren

Kaddafi'nin 21 milyar dolarlık tehdidi nota ile önlendi

Libya Hükümeti'nin savcı tarafından Türk firmalarına 'işinizin başına dönün' çağrısı, yarıtarafın tehlikeyle atarak zıvazken Dışişleri devreye girdi. Nota veren Dışişleri 'bugün için iş yapmaktan imtina' uyarısı yaptı

Libya Hükümeti, savcı tarafından Türk firmalarına 'işinizin başına dönün' çağrısı, yarıtarafın tehlikeyle atarak zıvazken Dışişleri devreye girdi. Nota veren Dışişleri 'bugün için iş yapmaktan imtina' uyarısı yaptı. Dışişleri, Libya Hükümeti'nin savcı tarafından Türk firmalarına 'işinizin başına dönün' çağrısına, yarıtarafın tehlikeyle atarak zıvazken Dışişleri devreye girdi. Nota veren Dışişleri 'bugün için iş yapmaktan imtina' uyarısı yaptı.



Kredilere yeni sözleşme imkanı

Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, Libya'da iş yapan mütahhithlerin kredilerinin yeniden yapılandırılacağını söyledi. Çağlayan, "Mütahhithler isterlerse günü gelmiş kredilerinin anapara ödemelerini 1'er yıl erteleme imkanı da sahip olacak" dedi.



Devlet Bakanı Zafer Çağlayan

Müteahhite kredi müjdesi

Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, Libya'da iş yapan mütahhithlerin kredilerinin yeniden yapılandırılacağını söyledi. Çağlayan, "Mütahhithler isterlerse günü gelmiş kredilerinin anapara ödemelerini 1'er yıl erteleme imkanı da sahip olacak" dedi. Çağlayan, "Mütahhithler isterlerse günü gelmiş kredilerinin anapara ödemelerini 1'er yıl erteleme imkanı da sahip olacak" dedi.

Gül: Ortadoğu ülkeleriyle ortak bir banka kurulmalı

Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, Ortadoğu ülkeleriyle ortak bir banka kurulmasını önerdi. Çağlayan, "Ortadoğu ülkeleriyle ortak bir banka kurulması, bölgenin ekonomik gelişmesine katkı sağlayacaktır" dedi.

'Müteahhithlik Türkiye'nin en önemli sektörü haline geldi'

Türkiye Mütahhithler Birliğinin 30. Olağan Genel Kurulunda konuşan Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, sektörün bugün Türkiye'nin Gayri Safi Millî Hasılında içinde yüzde 5,6'nı bir paya ulaştığını belirtti.

Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, Ortadoğu ülkeleriyle ortak bir banka kurulmasını önerdi. Çağlayan, "Ortadoğu ülkeleriyle ortak bir banka kurulması, bölgenin ekonomik gelişmesine katkı sağlayacaktır" dedi. Çağlayan, "Müteahhithlik Türkiye'nin en önemli sektörü haline geldi" dedi.



Müteahhithler yeni başkanını seçti

TÜRKİYE Mütahhithler Birliğinin (TMB) Başkanlığına Emin Sazak seçildi. TMB 30. Olağan Genel Kurulu Cumhurbaşkanlığı Abdullah Gül başkanlığında Devlet Bakanı Zafer Çağlayan'ın katılımıyla yapıldı.

TÜRKİYE Mütahhithler Birliğinin (TMB) Başkanlığına Emin Sazak seçildi. TMB 30. Olağan Genel Kurulu Cumhurbaşkanlığı Abdullah Gül başkanlığında Devlet Bakanı Zafer Çağlayan'ın katılımıyla yapıldı. Sazak, "Müteahhithlik Türkiye'nin en önemli sektörü haline geldi" dedi.



Emin Sazak

Müteahhitler: Libya'da Artık Hiçbir Şey Eski Gibi Olmayacak

Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Emin Sazak, 2011 yılının başından itibaren Mısır ve Tunus'ta başlayan daha sonra Libya'yı etkisi altına alan halk ayaklanmalarının Libya'da 18, 1 milyar dolar projeleri bitiren müteahhitleri ortın koşullarla karşı karşıya getirdiğini söyledi.

Yeni nesil müteahhitler, eski nesil müteahhitlerden farklı olarak teknolojiyi kullanıyor ve sosyal medya üzerinden işlerini yürütüyor. Türkiye'de faaliyet gösteren müteahhitler, Libya'da 18, 1 milyar dolar projeleri bitiren müteahhitleri ortın koşullarla karşı karşıya getirdiğini söyledi.



Yeni nesil müteahhitler, eski nesil müteahhitlerden farklı olarak teknolojiyi kullanıyor ve sosyal medya üzerinden işlerini yürütüyor. Türkiye'de faaliyet gösteren müteahhitler, Libya'da 18, 1 milyar dolar projeleri bitiren müteahhitleri ortın koşullarla karşı karşıya getirdiğini söyledi.

Türkiye'nin enerjisi ABD'yi cezbediyor

ABD'nin Ankara Büyükelçisi Francis Ricciardone de Haziran ayında petrol ve gaz sektörüne yoğunlaşan 15, Edim ayında da 20 ayrı ABD'li şirketin enerji alanlarında çalışmaya Türkiye'ye geleceğini söyledi.

ABD'nin Ankara Büyükelçisi Francis Ricciardone, 15 Haziran ayında Türkiye'ye gelen ABD'li şirketlerin enerji alanlarında çalışmaya Türkiye'ye geleceğini söyledi.

ABD'nin Ankara Büyükelçisi Francis Ricciardone, 15 Haziran ayında Türkiye'ye gelen ABD'li şirketlerin enerji alanlarında çalışmaya Türkiye'ye geleceğini söyledi.

ABD'nin Ankara Büyükelçisi Francis Ricciardone, 15 Haziran ayında Türkiye'ye gelen ABD'li şirketlerin enerji alanlarında çalışmaya Türkiye'ye geleceğini söyledi.

Ortadoğu'daki kriz Türk müteahhitleri vurdu

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Ortadoğu'daki kriz nedeniyle işleri durmuş durumda olduğunu söyledi.

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Ortadoğu'daki kriz nedeniyle işleri durmuş durumda olduğunu söyledi.

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Ortadoğu'daki kriz nedeniyle işleri durmuş durumda olduğunu söyledi.

'Kanal İstanbul ve iki şehir projeleri inşaat sektörü için heyecan verici'

İstanbul'da yapılacak Kanal İstanbul projesi, Türkiye inşaat sektörü için büyük heyecan verici bir projedir.

İstanbul'da yapılacak Kanal İstanbul projesi, Türkiye inşaat sektörü için büyük heyecan verici bir projedir.

İstanbul'da yapılacak Kanal İstanbul projesi, Türkiye inşaat sektörü için büyük heyecan verici bir projedir.

TMB Başkanı Sazak'dan BDDK'ya uyarı

TMB Başkanı Emin Sazak, BDDK'ya uyarı yaparak inşaat sektörünün sorunlarını dile getirdi.

TMB Başkanı Emin Sazak, BDDK'ya uyarı yaparak inşaat sektörünün sorunlarını dile getirdi.

TMB Başkanı Emin Sazak, BDDK'ya uyarı yaparak inşaat sektörünün sorunlarını dile getirdi.

Müteahhitler 'politik risk sigortası' için Eximbank ile buluştu

Müteahhitler Birliği, Eximbank ile politik risk sigortası konusunda görüşmeler yaptı.

Müteahhitler Birliği, Eximbank ile politik risk sigortası konusunda görüşmeler yaptı.

Müteahhitler Birliği, Eximbank ile politik risk sigortası konusunda görüşmeler yaptı.

Libya'daki iç savaş müteahhitleri vurdu

Libya'daki iç savaş nedeniyle Türkiye müteahhitleri büyük zarara uğradı.

Libya'daki iç savaş nedeniyle Türkiye müteahhitleri büyük zarara uğradı.

Libya'daki iç savaş nedeniyle Türkiye müteahhitleri büyük zarara uğradı.

Dünyanın en büyük müteahhitleri arasında 31 Türk var

2009 yılında dünya çapında en büyük müteahhitler arasında 31 Türk firması yer aldı.

2009 yılında dünya çapında en büyük müteahhitler arasında 31 Türk firması yer aldı.

2009 yılında dünya çapında en büyük müteahhitler arasında 31 Türk firması yer aldı.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.

İk 225'te 31 Türk

2009 yılında dünya çapında en büyük müteahhitler arasında 31 Türk firması yer aldı.

2009 yılında dünya çapında en büyük müteahhitler arasında 31 Türk firması yer aldı.

2009 yılında dünya çapında en büyük müteahhitler arasında 31 Türk firması yer aldı.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.

Sazak, 'Dünyanın En Büyük 225 Ulaştırma Müteahhiti' arasında yerini korudu.



Türkiye Mühendisler Birliği

Ahmet Mithat Efendi Sokak 21/3, 06500 Çankaya Ankara
Tel: (312) 440 81 22 - 441 44 83 • Faks: (312) 440 02 53
tmb@tmb.org.tr • www.tmb.org.tr