

Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Erdal Eren (CE '75):

## “Yurtdışında Zoru Başarıyoruz”

— Öncelikle, henüz 2006 mezunu bir inşaat mühendisi arkadaşımızın yurtdışı müteahhitlik hizmetlerimizle ilgili sorusunu okumak istiyoruz.

*“Sürekli, yurtdışında iş yapan Türk müteahhitlerinin başarısından söz ediliyor,” milyar Dolarlık işler alıyoruz” diyoruz. Peki, nasıl oluyor bu? Hemen anlatayım, “millet işi ne kadara yapıyorsa, biz yarısına daha kısa sürede yaparız” diyoruz. Nasıl yapıyoruz? Mühendisimize komik maaşlar vererek, onları en kötü ortamlarda barındırarak, 15 günde bir gün izin vererek, ucuza kaçak işçi çalıştırarak, sigorta yapmamak için her yolu deneyerek... Bugün Türk müteahhitlerinin dışarıdaki başarısı bunlara katlanabilen emekçi abilerimiz sayesinde, başka birşey değil. Sorum çok net: Başarı bu mudur?*

**Bu içten mektubu, yeni mezun bir arkadaşımızın görüşlerini sizinle paylaşmak istedik. Sektörde oldukça deneyimli bir eski mezun olarak, bir tepe yönetici, bir şirket sahibi olarak ve Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı olarak neler söyleyeceksiniz?**

— Konuya geniş bir perspektiften bakmak istiyorum. Türkiye’de inşaat müteahhiti veya inşaat mühendisi nereden nereye geldi? Türkiye nereden nereye geldi? Şu anda çok gururlandığımız bazı başarılarımıza rağmen aslında dünyanın neresindeyiz? Ben geçen hafta üniversitedeki söyleşimde şöyle bir özeleştiriye girdim: Yani biz ne yapıyoruz? Herşeyi eleştiriyoruz. İnşaat sektörünü, Meclis’teki siyasetçilerimizi, yatırım programlarını, belediyecileri, yapı denetim kuruluşlarını, katil suçlamasını hakikaten hak eden müteahhitlerimizi suçluyoruz. Oysa tüm bu eleştirdiğimiz, suçladığımız yerlerde mühendisler de çalışıyor. Belki başka başka ama sonuçta bizler de ortağız suça.

— **Neden bu duruma geldik?**

— Eğitim standardımızın gittikçe düşüyor olmasından. Her ile bir üniversite açalım derken, öğretim üyesi olmayan üniversiteler açıp, eğitim seviyesi düşük mezunlar veriyoruz. Bu nedenle, meslek ahlakı ticari kaygıların çok gerisine atılıyor.

— **Türk müteahhidi yurtdışına neden çıkıyor?**

— İçeride ekonomi daraldığı için. Türkiye’de yeterli iş olmadığı için. Tabii, giderken de bir Alman firmasıyla veya bir Fransız firmasıyla eşit şartlarda gidebilme şansımız yok. Arkadaşımızın değindiği sorun esas olarak buradan kaynaklanıyor.

— **Neden yok?**

— Çünkü onların arkalarında ülkelerinin siyasi ve ekonomik gücü var.

— **Ne yapıyorlar?**

— İşte Amerikan Hükümeti, Romanya’ya bir kredi veriyor, - örneğin - otoyol kredisi, ama diyor işi “Bechtel” alacak. Veya Cezayir’de kıran kırana ihaleye giriyoruz ama ihaleyi 3. sırada olan Japonla 4. sırada olan Çinliye paylaşıyor Cezayir hükümeti. Öğreniyoruz ki, Çin hükümetiyle Japon hükümeti Cezayir’in altyapı inşaatları için 5’er milyar Dolar 30 yıl vadeli kredi vermişler.

— **Bu durumda Türk firmaları ne yapıyor?**

—O Japon-Çin konsorsiyumuna taşeron olarak teklif veriyoruz, daha düşük fiyatla o işi biz yapalım diye. Biz bu şartlarda iş alabiliyoruz.

— **Dolayısıyla...**

— Maliyetleri mümkün olduğunca kısıyoruz. Örneğin, bir işi 1 milyar dolara almış bir Alman firması ile aynı işi 700 milyon dolara kırarak almak zorunda kalan bir Türk firmasının ne ücretleri aynı olabilir, olsa zaten kurtaramaz, ne yemek masrafları aynı olabilir. Keşke hakikaten çok ehven koşullarda işler alınabilse!

### — **Bir de teminat mektubu sorunu var...**

— Halen, gittiğimiz hiçbir ülkede Türk bankalarının teminat mektubu doğrudan kabul edilmiyor. Biz de mecburen yabancı bir bankadan %3, %5 komisyon ödeyerek kontr garanti temin ediyoruz. Hele Birleşik Arap Emirlikleri'nde bir de Arap bankasının araya girmesi gerekiyor. Bu durumda 3 bankaya komisyon ödüyoruz. Dolayısıyla daha ihale öncesinde, maliyetimiz bir Avrupalı firmaya göre %5 - %7 oranında fazla. Finans desteği, Eximbank kredisi de olmayınca arkamızda, o zaman mecburen fiyatı düşük vererek ihale alabiliyoruz.

### — **Öte yandan, bankacılık sektörümüz de giderek yabancılaşıyor, bunun etkisi ne oluyor?**

— Türkiye'de bankacılık sektörüne yabancıların bu kadar çok girişlerine ben karşıyım. Yaptığımız bir tartışmada, HSBC'nin Türk genel müdürü Piraye Antika benim teröristlere HSBC'yi hedef gösterdiğimi iddia etti. Ben de dedim ki, kurduğu senaryo şöyle ise doğrudur: HSBC Türkiye'de sadece tüketici kredisi bankacılığı yapıyor. Örneğin, Türk müteahhitlerine teminat mektubu vermiyor. Dolayısıyla firmalarımız ihale alamayıp işsiz kalacaklar, çalıştırdıkları insanları mecburen işten çıkaracaklar. Bu insanlar da terörist olacak, gidip HSBC'yi bombalayacaklar. Ama bu durumda ben başlatmadım terörü, o başlattı.

### — **Sn. Antika'nın tepkisi ne oldu buna?**

— Cevap göndermiş bana. Diyor ki; “*biz Türk firmalarına teminat mektubu vermeye karşı değiliz, Türk firmalarının ihale aldıkları ülkelere karşıyız.*” Sanki, Eyfel Kulesi

inşaatına bizi davet ediyorlar da biz Fransa'ya gitmiyoruz!. Avrupa Birliği'ne yeni girmiş bulunan Romanya'nın ulaştırma bakanı 2 ay önce buradaydı. **“Gelin bizim işlerimizi yapın, Avrupalılar çok pahalı yapıyor”** diyor. Ama Avrupa Birliği kredileriyle çıkılan ihalelerde öyle şartlar var ki bırakın bizi, Romanyalı firmalar bile giremiyor.

— **Şartları neden bu derece ağırlaştırıyorlar?**

—Çünkü ihaleye mümkün olduğunca kendi firmalarının girmesini sağlayarak verilen o krediyi kendi ülkelerine geri götürmek istiyorlar. Bütün bu şartlara rağmen son 4 yılda iş hacmimizi olağanüstü artırmış durumdayız Yurtdışında 2002'de 1,5 milyar Dolar olan yeni sözleşme tutarımız 2006'da 12,7 milyar Dolar.

— **Yani 8 misli artmış 4 senede.**

— Çok ciddi bir artış. Uluslararası Engineering News Record dergisi –*çok saygın bir dergidir* – her sene kendi ülkesi dışında iş yapan en büyük 225 firmayı sıralar. Geçen yıl, bu 225 firma arasında Türk müteahhitleri 20 firmayla yer aldılar.

— **Ülke sıralamasında ne durumdayız?**

— Amerika ve Çin'den sonra 3. sıradayız. Çarpıcı bir gerçek var yalnız. Biz 90'lı yıllarda ortalama 1,7 milyar Dolar iş yapmışız yurtdışında, o yıllarda Türkiye'ye getirdiğimiz döviz miktarıyla şu anda 12 milyar Dolar iş yaparken getirdiğimiz döviz miktarı aynı. Bu durum karlılığımızda ve çalıştırdığımız Türk işçi sayısında büyük bir düşüşe işaret ediyor.

— **Neden daha az Türk işçi götürüyoruz?**

— Çünkü Türk işçiliği pahalı artık uluslararası pazarlarda. Türkiye'de –örneğin - 1 milyar Lira maaş verdiğiniz işçiye dışarıda muadili Dolar ödediğiniz zaman çok yüksek bir ücret oluyor. Oysa orada yerli işçi 200 Dolar, uzak doğudan gelen işçi 50 Dolar. Çin

firmalarının işçisi 0 Dolar.

— “0” Dolar?

— Çin kendi firmalarının uluslararası faaliyetlerini desteklemek üzere mahkûmiyet yapanlarla askerlik yapanları uluslararası firmalara bedava işçi diye veriyor. Çarpıcı bir durum. Öte yandan, bizim iki personeli yatırdığımız koğuştta 16 kişi yatırıyorlar. Her yatakta 2 veya 3 kişi.

— **Özetle, arkadaşımızın eleştirisine katılmıyorsunuz...**

— Evet. Bardağın yarısı boş yarısı dolu; boş tarafını görüyor. Ben de diyorum ki Devletimizin bütçe imkânlarının kısıtlılığından dolayı inşaat sektörü, dolayısı ile bu sektördeki Türk işçileri işsiz kalıyor. Yurtdışı müteahhitlik sektörü dediğimiz şeyin önemi bu noktada ortaya çıkıyor. Nedir? Tamamı o ülkenin parasından, götürdüğümüz insanlara ücret sağlıyoruz. Evlerine para kazanıp geliyorlar.

— **Aynı zamanda döviz girdisi demek bu...**

— Öyle tabii. Çarpıcı bir karşılaştırma yapayım: Elektronik sektöründe yaptığımız ihracatı aynı sektörün ithalatıyla karşılaştırdığımızda eksideyiz. Oysa yurtdışı müteahhitlik hizmetleri %100 ihracat.

— **Ben sizin bir demecinizi okumuştum gazetede.** “*Havaalanına giderken bir sürü inşaat görüyoruz sağda solda, ihalesi ne zaman yapıldı, kime verildi haberimiz olmuyor.*”

**Demiştiniz. İhalelerden sizin veya başka firmaların haberi nasıl olmayabiliyor?**

**Mevzuat, yasa buna nasıl izin veriyor?**

—Türkiye'de bir tane ihale yasası var. Ancak maalesef belediyelerin bazı işleri yasa kapsamı dışına çıkarılmış durumda. Öte yandan, bazı belediyelerimiz yasa kapsamı içindeki işlerini dahi ilginç yöntemlerle yasa kapsamı dışına çıkarmaya başladılar.

Örneğin İstanbul'da Büyükşehir Belediyesi İstanbul şehiriçi ulaşımıyla ilgili planlanmış çok büyük bir karayolu tünelini bir firmaya ihalesiz verdi.

— **İsyan ettiniz tabii!**

—“*Yahu bu nasıl olur*” dedik. Büyükşehir Belediye Başkanı açıklama yaptı. Dedi ki: “*Afet nedeniyle aciliyetten dolayı kamu ihale yasasının şu maddesine göre ihalesiz pazarlık usuluyla verdim.*” Nasıl afet işi oluyor? “*İstanbul'da deprem tehlikesi var, deprem olursa insanların şehrin kritik bölgelerinden kaçmak için bu tünele ihtiyaçları olacak, dolayısıyla afet yapısıdır*” dedi. Tabii gürültü-mürültü oldu ama “*peki bundan sonrakileri böyle ihale etmeyiz*” dedi.

— **İptal edilmedi yani?**

— Hayır, devam etti o işe. Daha sonra, geri kalan tünelleri ihale etmek üzere ön yeterlilik ilanına çıktılar. Bu kez de, bitirdiği uluslararası işleri bir kenara koyunuz, İstanbul'un en büyük metro işini yapmış olan Tekfen firmasına, bir kulp buldular, yeterlilik vermediler. Yalnız Tekfen değil, çoğu büyük kuruluşlarımız da yeterlilik alamadılar. Öte yandan, bizim adlarını ilk defa duyduğumuz birçok firmanın ihalede yeterlilik aldıklarını öğrendik. İhale yapıldı ancak “beklendiği” gibi sonuçlanmadı. Çünkü bizim üyemiz olan iki firmanın oluşturduğu ortak girişim gözünü kararttı, 5 ihaleden 4'ünü aldı.

— **Bu kez ne yaptılar?**

— İhaleleri, kapsamlarında değişiklik yapmak üzere iptal ettiler. Yeniden ihale edilecekler. Yani muhtemelen “beklendiği” gibi sonuçlanacak. Yozlaşma bu seviyede. Devletin TCK, DSİ gibi önemli yatırımcı kuruluşları bunları yapamıyorlar. Fakat maalesef büyükşehir belediyelerinin işlerinde bu yöntemler çok kullanılıyor. Söylediğimiz şeyler de bunlar işte. Esenboğa'ya giderken bir baktık, neredeyse otoyol boyutunda bir yol inşaatı başlamış ama bizim haberimiz olmamış. Öğrendik ki, belediyenin yan kuruluşu ASKİ'ye ihale edilmiş iş. Halbuki ASKİ su kanalizasyon

idaresidir.

— **Yolla ne ilgisi var? ASKİ ne yapıyor peki?**

— İşi taşaronlara yaptırıyor. Belediyelerin bulduğu yöntemlerden biri de işte bu!. İşi yan kuruluşlarına ihalesiz veriyor, onlar üzerinden taşaronlara aktarıyor.

— **Şu anda banka ve reel sektör ilişkisini nasıl görüyorsunuz?**

— Şu anda normal bir ilişki devam ediyor, henüz demin bahsettiğim trend başlamadı. Ama ben o trendin birgün başlama ihtimaline karşı bazı milli bankalarımızın el altında tutulması gerektiğini söyleyenlerdenim. Örneğin, Ziraat Bankası'nın özelleştirilmesine karşıyım.

— **Neden?**

— Çünkü Ziraat Bankası özelleştirilirse Türkiye'de o bankayı alabilecek sermaye yoktur, orayı da Batılılar alacaktır diye korkarım. O nedenle kalmalıdır. Burada aritmetiksel bir doğrudan korkuyorum. Türkiye'dekiler dâhil, bu uluslararası bankaların hepsi grupların bankaları. Yani işleri sadece bankacılık değil. Sabancı Grubu ve Akbank gibi, örneğin. Bu örneğe devam edersek, Sabancı'nın bir inşaat şirketi ile benim şirketim bir ihalede karşı karşıya kalırlarsa Akbank bana teminat mektubu verir mi? Duygusal davranacağı kesin değil mi? Rekabet açısından kendi yan kuruluşunu desteklemeli. Bu örneği diğer tüm sektörlerle yayabiliriz. Nitekim benim bankalarla ilgili bu endişemi BDDK'nın Başkanı başka bir dille seslendirdi. Çıktı, çekinmeden kamuoyu önünde “**birgün Bankalar Birliği'nin başkanının adının “John” olmasından ben rahatsız olurum**” dedi. Bu bankacılık sektörümüzün yabancılar tarafından ele geçirilmesinin engellenmesi gerektiğini söylemenin bir başka yoluydu.

— **Ben bir süre bulunduğum Romanya'da bizzat şahit oldum. Ülke çapında büyük inşaat işlerini alabilmek siyasilerin lobi faaliyetlerini de gerektiriyor. Bunu**

## **yapabiliyor muyuz?**

— Bu yönde çalışmalar var ancak yeterli değil. Uluslararası rekabette bazı engeller var hala önümüzde. Örneğin, teminat mektubu sorunumuz, başbakan dâhil herkes tarafından dile getirilmesine rağmen çözülemedi. Örneğin, özellikle enerji olmak üzere, sürekli ithalat yaptığımız ülkelerle yaptığımız anlaşmalara birtürü bir modeli koydurmayı beceremedik. Biz diyoruz ki – örneğin - Rusya'dan şu kadar gaz alıyoruz. Rusya'ya yapacağımız gaz ödemelerinin bir kısmı bu Ülkede yapacağımız müteahhitlik hizmetleriyle karşılansın. Özal döneminde başarılmıştı bu, Rusya'yla vardı. Sonraki anlaşmalarda atlamışız. Şimdi de koyduramıyoruz.

## **— Peki, sizce ihalelerde yöntem nasıl olmalı hocam?**

— Ön yeterlilik sistemi çalıştırılmalı. İş ilan edilir, o işin özelliklerine uygun bir ön yeterlilik yapılır. Yani firmalar eşit bazda yarışırılır. 50 Liralık işe 100 Liralık firmaların girmesi sağlanır. Öte yandan, 100 Liralık işe 50 Liralık firmalar giremez. Eşitler arasında en düşük fiyata verilir iş tabii. Ama ondan sonra o fiyatla, şartnamesine, kurallara, kanunlara göre yapılması denetlenir. Firma hesap etmediği bir maliyetle karşılaşmış veya yanlış fiyat atmışsa batacaksa batar. Türkiye'de yapılmayan şey budur.

## **— Evet.**

Firmalarımız akıl almaz fiyatlarla alıyorlar işi ama hiçbiri batmıyor. Bir şekilde yol bulunuyor. İş yapılıyor, bitiriliyor yani. Biz de anlamıyoruz. Bu nedenle de son yıllarda, adını bildiğiniz örneğin bizim üyemiz olan firmalar kamu ihaleleri alamamaktadırlar.

## **— Yanılmıyorsam, TMB'nin yalnızca 140 üyesi var. Binlerce müteahhidimiz varken neden 140? Üyelik koşulları mı ağır?**

Türkiye'de yap-sat sektörüyle beraber resmi, gayr-i resmi 250.000'e yakın kişi inşaat müteahhidi kartviziti taşıyor. Biz 140 firmayız. Ama bu 140 firma, Ülkemizdeki altyapı



inşaatlerinin % 70'ini gerçekleştirmiş. Yurtdışında, Türk mütahitlerinin yapmakta olduğu veya yaptığı işlerin %90'ı da yine bizim üyelerimizce yapılmış, yapılıyor. Üyelik için Türkiye'de veya uluslararası pazarda son on yıl içinde bitirilen iş hacmine veya mevcut taahhüt miktarı kriteri var.

— **TMB'nin üyelerine sağladığı yararlar var mı? Örneğin bir TMB üyesi daha kolay iş alabilir mi?**

— Hayır, iş almalarına yaramaz. Bir prestij sağlar. Bugün TMB, kamuoyunda sözü dinlenen, görüşlerine önem verilen birkaç büyük sivil toplum kuruluşundan birisi. Eski bir dernek, 1952'de kurulmuş. Böyle bir camianın içinde yer alabilmek, toplantılarına katılabilmek önemli. Devletin ve uluslararası ekonominin önemli insanların konuşmacı olduğu toplantılarımız; panellerimiz, eğitim programlarımız var. Dünyayla entegre olmuş büyük uluslararası federasyonların üyesiyiz. Üyelerimize gerek Türkiye'den, gerekse Dünyadan sürekli bir bilgi akışı sağlıyoruz. Çok çarpıcı başka birşey: Bazı ülkelerde bir Türk firması bir ihale aldığı zaman, Türkiye Mütahhitler Birliği üyelik belgesi isteniyor artık...

— **Bu belli bir denetimi de beraberinde getirir.**

— Evet. Şu anda, maalesef, isteyen herkes gidiyor yurtdışına bir iş alıyor. Ancak, herhangi bir olumsuzluk halinde fatura ilgili firmaya değil, bir genellemeyle "Türk" mütahhitlerine kesiliyor.

— **Müteahhitlik sektöründe önde gelen ODTÜ'lüler desek, isim verebilir misiniz?**

Müteahhitlik sektöründe önde gelen çok gurur duyduğumuz ODTÜ'lülerimiz var. İşte Ankara'da Mehmet Nazif Günel'in sahibi olduğu MNG Holding; benim de başlangıç yıllarımdan holding oluş dönemine kadar her seviyesinde çalıştığım, gurur duyulur bir ODTÜ'lü şirkettir. Patronunun ODTÜ'lü olmasının yanı sıra, yöneticileri de her zaman ODTÜ'lü olan bir şirkettir. Yine bir ODTÜ'lü Celal Sever var, firması CESAŞ.

— **Türk müteahhitlik sektörü olarak yurtdışında yaptığımız iş tutarında belli hedefler var mı?**

— Yıllık 12,7 milyar Dolara kadar çıktık. Bu yılki hedefimiz 15 milyar Dolar. Tutturursak gerçekleştirdiğimiz toplam iş hacmi 100 milyar Doları bulacak.

— **70'ten bu yana?**

— ilk gidişimiz 1972'de, 35 senede 85 milyar Dolarlık iş yapmışız yurtdışında. 100'e tamamlamak çabamız.

— **İnşaat sektörü neden lokomotif sektördür?**

İnşaat sektörü gayri safi milli hâsılının %11'ini oluşturuyor. Yan sektörlerle birlikte ele alındığında bu rakam %30'a kadar çıkıyor. 200'den fazla işkolunu harekete geçiriyor.

— **Sektörün belli başlı sorunlarından kısaca bahsedebilir misiniz?**

— Sektörde rekabet çok fazla, iş çok az. Öte yandan ödenek sıkıntısı var. Örneğin kendi şirketimin 10 yıldır süren işi var. Daha işin %60'ına gelmişiz. Hâlbuki 3 yıllığına ihale edilmiş bize o iş. Yani 3 yılda bitirecek makine ve ekipmanı o şantiyeye koymuşuz. Aynı kadro 15 yıldır o işten eklemek yemeye çalışıyor; işin karlılığının nereye indiğini düşününüz.

— **Rüştü Yüce ödülünü bu yıl siz aldınız. Bu ödül hakkında bilgi verir misiniz?**

— Biliyorsunuz, TED tarafından Rüştü Yüce Vakfı kurulmuş durumda. Her sene Rüştü Hocanın ölüm yıldönümünde, TED'de okuyan bir sporcuya ve mühendislik mesleğinden birisine Rüştü Yüce Ödülü veriliyor. Bizim rektörümüz de seçici kurul üyesi. Yani

ODTÜ ve TED vakfı tarafından ortaklaşa yapılıyor bu etkinlik. Sağolsunlar bu sene Rüştü Yüce meslekte başarı ödülünü bana verdiler. Bu sene böyle bir gurur yaşadım.

— **Hocam bu güzel sohbet için çok teşekkür ediyoruz.**

— Ben teşekkür ederim, çalışmalarınızda başarılar diliyorum.

Ümit ÇAĞLAR (EE '93)

H.Nafi İPEK (PETE '82)