

İnşaatçıların Coğrafyası

Türk İnşaat Sektörünün Yurtdışı
Müteahhitlik Hizmetleri Serüveni



Türkiye Müteahhitler Birliği

İNŞAATÇILARIN COĞRAFYASI

Türk İnşaat Sektörünün
Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Serüveni

Tunç Tayanç

Mart 2011

Tarih Vakfı'nın Kurum Tarihi Projeleri Kapsamında
Türkiye Mühendisler Birliği İçin Hazırlanmıştır.



Proje Yöneticisi

Gürel Tüzün

Metin

Tunç Tayanç

Danışman

İlhan Tekeli

Proje Koordinasyon

Ülkü Özen

Proje Asistanı

Ozan Torun

Araştırmacılar

Saygı Buluç, Onur Kara, Nevres Figen Tokatlıoğlu

Sözlü Tarih

Ülkü Özen, Gülay Kayacan

Görsel Kayıtlar

Murat Erdaloğlu, Osman Kaplan, Gülay Kayacan, Berrak Samur

Bant Çözümleri

Ali Alsirt, Filiz Ata, Sevgi Ata Çetin, Tülin Dağ, Sevda Darırcıoğlu,
Hicaz Demir, Gökçe Kaan Demirkıran, Bekir Düzcun, Kibar Kaya,
Merve Şen, Ezgi Toprak

Yayıma Hazırlayan

Gürel Tüzün

Redaksiyon

Bergüzar Sancış

Görsel Sorumlusu

Yeliz Keskin

Tasarım Danışmanı

Rauf Kösemen, Myra

Tasarım ve Uygulama

Gülderen Rençber Erbaş, Myra

Destek Ekibi

Harun Yılmaz, Umut Çokçağlayan, Myra

Renk Ayrımı-Baskı

G.M. Matbaacılık ve Ticaret A.Ş. (0212) 629 00 24

© Türkiye Mühendisler Birliği

Ahmet Mithat Efendi Sokak No: 21 Çankaya-ANKARA

0312. 440 81 22

Tarih Vakfı

Zindankapı Değirmen Sokak No. 15, Eminönü-İSTANBUL

0212 522 02 02

Birinci Baskı

Mart 2011

ISBN 978-975-8813-60-5

İçindekiler

SUNUŞ: Abdullah Gül	9
SUNUŞ: Recep Tayyip Erdoğan	11
SUNUŞ: M. Erdal Eren	13
ÖNSÖZ	14
ÖZEL BİR GİRİŞ	24
BÖLÜM BİR - MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNİN YURTDIŞINA AÇILMASI: 1970'Lİ YILLAR	32
GİRİŞ	34
A/ Kuşbakışı Libya	35
B/ Yurtdışına çıkış: 1972, Libya	38
1/ Yurtdışına çıkış sürecinde “arayışlar”	38
2/ Nihayet yurtdışı	39
3/ Petrol krizi ve yurtdışı müteahhitlik hizmetleri üzerindeki etkileri	42
4/ 12 Mart 1971 ile 12 Eylül 1980 arasında sıkışan “sancılı” bir Türkiye	44
C/ Yurtdışında yerleşmeye başlama	47
1/ Libya’da eskiler ve yeni gelenler	47
2/ “Coğrafya”nın yavaş yavaş genişlemesi: Yeni ülkeler	52
a/ Suudi Arabistan	53
b/ Kuveyt	55
c/ Irak	58
d/ Birleşik Arap Emirlikleri	60
e/ Katar	60
f/ İran	60
BÖLÜM İKİ - ORTADOĞU VE KUZEY AFRİKA’DA 1980'Lİ YILLAR	62
GİRİŞ	64
A/ Türkiye’de “dışa açılma” ve inşaat sektörünün yaşadığı kriz	65
1/ “Dışa açılma”da öncü olan müteahhitleri “ekonomi” izliyor: 24 Ocak 1980 ve sonrasına “özet bakış”	65
2/ İnşaat sektörü “kriz”de	66
B/ Genişleyen “coğrafya”	70
1/ “İnşaatçıların coğrafyası”nda genişleme: Ortadoğu ve Kuzey Afrika’dan “yavru vatan”a ve ABD’ye	70
a/ Ürdün	70
b/ Cezayir	72
c/ Tunus	73
d/ Mısır	74
e/ Kuzey Yemen	74
f/ Lübnan	75
g/ Nijerya	76
h/ Senegal	76
ı/ Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti	76
i/ Amerika Birleşik Devletleri	76
j/ Malezya	78

C/ ... ve yurtdışında, özellikle de Libya ve Suudi Arabistan'da iş üstlenen müteahhitlerde artış	78
1/ 1970'lerde girilen ülkelerde yatay ve dikey yayılmalar	81
a/ Libya	81
b/ Suudi Arabistan	101
c/ Irak	110
d/ Kuveyt	115
e/ Birleşik Arap Emirlikleri	116
f/ İran	116
g/ Komor Adaları	118
BÖLÜM ÜÇ - ESKİ SSCB'DEN BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU'NA GEÇİŞ SÜRECİ	120
GİRİŞ	122
A/ Sovyetler Birliği'nde 1980'lerin ikinci yarısı: Glasnost ve Perestroika	122
B/ "Müteahhitler Moskova'ya!": Türk müteahhit firmaları Sovyetler Birliği'nde	124
C/ SSCB sonrası	141
BÖLÜM DÖRT - TRABLUS LIMANI'NDAN YIRMİ YIL SONRA "İNŞAATÇILARIN COĞRAFYASI"NA BAKIŞ	146
GİRİŞ	148
A/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler: BDT	150
1/ Rusya Federasyonu	150
2/ Belarus (Beyaz Rusya)	167
3/ Ermenistan	168
4/ Gürcistan	169
5/ Azerbaycan	170
6/ Kazakistan	172
7/ Kırgızistan	176
8/ Özbekistan	177
9/ Tacikistan	179
10/ Moldova	179
B/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler: BDT dışında kalan eski SSCB Cumhuriyetleri	180
1/ Ukrayna	180
2/ Türkmenistan	180
3/ Letonya	182
C/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler: ... ve diğerleri: Avrupa	182
1/ Polonya	182
2/ Almanya	183
3/ Bulgaristan	186
4/ Arnavutluk: "Kriz"den "değişim"e... ..	186
5/ Eski Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti: Bosna-Hersek ve Kosova	188
a/ Bosna-Hersek	189
b/ Kosova	189
6/ Romanya	190
D/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler: ... ve diğerleri: Asya	191
1/ Güneydoğu Asya: Endonezya, Filipinler, Tayland, Malezya	191
2/ "Dost ve kardeş" Pakistan... ..	192
E/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler: ... ve diğerleri: Ortadoğu	199
1/ Suriye	199
2/ Lübnan	199
3/ İsrail'de sevinç ve hüsrana... ..	201
F/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler: ... ve diğerleri: Afrika	202
1/ Fas	202
2/ Sudan	202
3/ Etiyopya	203
4/ Malavi	203
5/ Gana	203

G/ "İnşaatçıların coğrafyası"nda Güney Amerika	204
1/ Güney Amerika'da ilk adımlar: Şili	204
H/ "Eski coğrafya"da "yeni projeler", "yeni firmalar"	205
1/ ABD	205
2/ Mısır	205
3/ Ürdün	206
4/ Kuveyt -ve Irak-: Birinci Körfez Savaşı ve sonrası... ..	206
5/ Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)	209
6/ İran	210
7/ Cezayir	210
8/ Libya: Sorun(lar) yumağı... ..	210
9/ Suudi Arabistan	212
10/ KKTC	214
BÖLÜM BEŞ - YENİ BİNYIL, YENİ GELİŞMELER	216
GİRİŞ	218
A/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler	220
1/Avrupa Birliği'ne "açılım"	220
a/ İrlanda	220
b/ Hollanda	222
c/ Yunanistan	222
2/ Basra Körfezi: Katar, Umman, Bahreyn	222
a/ Katar	222
b/ Umman	229
c/ Bahreyn	233
d/ Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)	233
3/ Yeni ABD Büyükelçilikleri, yeni ülkeler: Kamerun, Mali, Gine, Cibuti, Nepal vb.	242
4/ Hindistan'a geçit	244
5/ Soğuk Savaş kurbanı bir ülke: Afganistan	245
B/ "İnşaatçıların coğrafyası" ve "istikrarlı" olmaya çalışılan ülkeler	259
1/ Avrupa Birliği'nin "yeni üyeleri" [ve Almanya]	259
a/ Polonya	259
b/ Letonya	262
c/ Litvanya	264
d/ Bulgaristan	266
e/ Romanya	269
f/ Almanya	273
2/ Avrupa Birliği'ne "aday ülkeler"	273
a/ Hırvatistan	273
b/ Makedonya	273
3/ Avrupa Birliği'nin gözünde -şimdilik- "diğer ülkeler"	274
a/ "Potansiyel aday ülkeler": Arnavutluk, Bosna-Hersek, Sırbistan	274
a1/ Arnavutluk: Erik Dağı'nı delinceye kadar... ..	274
a2/ Bosna-Hersek	278
a3/ Sırbistan	280
b/ BDT üyesi "Avrupalı ülkeler"	280
b1/ Belarus	280
b2/ Ukrayna	280
b3/ Moldova	284
b4/ Gürcistan	285
b5/ Kırgızistan	288
c/ "İki arada bir derede" ülkeler	289
c1/ Kosova	289
c2/ İsrail	289
c3/ KKTC	290

4/ Ortadoğu	290
a/ İran	290
b/ Suriye	292
c/ Lübnan	292
d/ Kuveyt	292
5/ Afrika	292
a/ Mısır	292
b/ Fas	292
c/ Cezayir	293
d/ Tunus	296
e/ Yemen	296
f/ Sudan	296
C/ “İnşaatçıların coğrafyası” ve “istikrarlı” olunan ülkeler	298
1/ Avrupa Birliği'nin gözünde -şimdilik- “diğer” olan “BDT üyesi” ülkeler	298
a/ Rusya Federasyonu	298
b/ Azerbaycan	306
2/ Orta Asya ülkeleri	306
a/ Kazakistan	306
b/ Özbekistan	311
c/ Türkmenistan	312
d/ Tacikistan	312
3/ Ortadoğu	313
a/ [Kuzey] Irak	313
b/ Ürdün	318
c/ Suudi Arabistan	319
d/ Libya	321
4/ Pakistan	322
5/ ABD	324
SONUÇ	326
EKLER	334
SÖZLÜ TARİH ANLATICILARI	336
KAYNAKÇA	341
DİZİN	351

İNŞAATÇILARIN COĞRAFYASI

Türk İnşaat Sektörünün
Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Serüveni



TÜRKİYE
MÜTEAHHİTLER
BİRLİĞİ

TARİH VAKFI

Sunuş

“İnşaatçıların Coğrafyası, Türk İnşaat Sektörünün Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Serüveni”, temalı proje aracılığıyla inşaat sektörümüzün temsilcilerine hitap etmekten mutluluk duyuyorum.

Türk müteahhitlik sektörü yurtdışı faaliyetlerinde son yıllarda istikrarlı ve hızlı bir büyüme göstermiştir. Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri 2008 yılında yaklaşık 24 milyar ABD Doları, 2009 yılında ise 20 milyar ABD Doları tutarına yakın bir iş hacmine ulaşmıştır.

Bugün Türk müteahhitlik sektörü, dünyanın önde gelen müteahhitlik sektörleri arasında ilk sıralarda yer almaktadır. 2010 yılında sektörün önde gelen yayınlarından “Engineering News Record” dergisi tarafından açıklanan “Dünyanın En Büyük 225 Uluslararası Müteahhidi” listesinde Türkiye, 33 firma ile Çin’den sonra ikinci sırada bulunmaktadır. Bu düzeyin, sektörün tecrübesinin yanı sıra uzun yıllar süren azimli ve disiplinli çalışmaların bir ürünü olduğuna kuşku yoktur.

Büyük bir başarıyı ortaya koyan bu rakamın katlanarak büyüyeceğine inancım tamdır. Başarı grafiği yükseldikçe, müteahhitlik sektörünün performansı arttıkça eminim ki Türkiye’nin gücü de katlanacaktır.

Gerek Dışişleri Bakanlığım döneminde, gerek Cumhurbaşkanlığı olarak yurtdışına yaptığım ziyaretlerde daima işadamlarımızla, girişimcilerimizle, müteahhitlerimizle bir araya gelmeye özen gösterdim. Aynı yaklaşımımın önümüzdeki dönemde de devam edeceğini belirtmek istiyorum.

Yurtdışında yaşayan ve girişimcilik yapan işadamlarımıza destek vermek daima öncelikli hedefim oldu. Bunun Türkiye’nin tüm kurumları için giderek bir prensip, hatta

bir refleks haline gelmekte olduğunu memnuniyetle görüyorum.

Gittiğimiz ülkelerde birçok büyük projenin Türk müteahhitleri, Türk işadamları, Türk mühendisleri tarafından gerçekleştirildiğini görünce büyük bir gurur duyuyoruz. Neredeyse hemen her ülkede Türk müteahhitlerinin eserleriyle karşılaşılıyor.

Dolayısıyla Türkiye’nin ulusal ve uluslararası seviyedeki başarılarında Türk müteahhitlerinin katkılarını göz ardı edemeyiz. Müteahhitlerimiz, işadamlarımız ve şirketlerimiz, hem ülkemizin görüntü, itibar ve çıkarlarına, hem de buldukları ülkelerin hayatına katkıda bulunmaktadır. Devlet tarafından da aktif biçimde desteklenmeyi ve teşvik edilmeyi hak etmektedirler.

Bugün bunun en iyi şekilde yapıldığı sizler tarafından da yakından bilinmektedir. Yurtdışı ziyaretlerimizde, Türk işadamlarının, Türk müteahhitlerinin çalışmalarına kolaylık sağlanması önem verdiğimiz, görüşmelerde ele aldığımız konulardan biri olmuştur.

Türk müteahhitlik sektörünün daha büyük başarıları yakalayacağına olan inancımı ifade etmek istiyorum.

“İnşaatçıların Coğrafyası, Türk İnşaat Sektörünün Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Serüveni”, projesinin Türk müteahhitleri açısından gurur verici bir tabloyu ortaya koymakla birlikte, en iyiye ulaşmak, büyük hedefleri gerçekleştirmek konusunda yeni nesillere rehberlik edeceğine inanıyorum.

Böyle güzel bir çalışmada emeği olan Türkiye Müteahhitler Birliği’ni ve Tarih Vakfı’nı tebrik ediyor, Türk müteahhitlik sektörünün değerli temsilcilerine selam ve sevgilerimi sunuyor, başarı dileklerimi iletiyorum.

Abdullah Gül
Cumhurbaşkanı

Sunuş

Ülkemizde müteahhitlik hizmetlerinin uzun ve önemli bir geçmişi bulunuyor. Osmanlı İmparatorluğu döneminde başlayan ve Cumhuriyet döneminde büyük bir ivme kazanan modernleşme çabaları çerçevesinde ülkemizdeki müteahhitlik sektörü önemli bir gelişim kaydetmiştir. 1952 yılında Türkiye Müteahhitler Birliği'nin kuruluşu ise sektör açısından önemli bir dönüm noktasına işaret etmektedir.

Müteahhitlerimiz 1970'lerden başlayarak hem ülkemizde hem de dünyanın birçok ülkesinde önemli inşaat faaliyetleri sürdürüyorlar, havaalanları, limanlar, otoyollar ve raylı sistemler inşa ediyorlar. Müteahhitlerimizin iş hacimleri ve başarılarının her geçen gün arttığını büyük bir mutlulukla görüyoruz. Sektörün önemli uluslararası dergilerinden *Engineering News Record* tarafından hazırlanan "Dünyanın En Büyük 225 Uluslararası Müteahhidi" listesinde Türkiye 33 firmayla Çin'den sonra ikinci olma başarısını elde etmiştir. Bu, göğsümüzü kabartan bir başarıdır. Türk müteahhitleri 2003 yılında aynı listede sadece 8 firma ile yer alıyordu. Sadece bu bile, ülkemizdeki müteahhitlik sektörünün nasıl hızlı bir gelişim içerisinde olduğunu göstermektedir.

Ülkemizin yurtdışı müteahhitlik iş hacmindeki olağanüstü artış bu başarıyı teyit etmektedir. Yurtdışı müteahhitlik iş hacmimiz 2002 yılında sadece 1,7 milyar ABD Doları iken,

2008 yılında 23,6 milyar ABD Doları'na yükselmiş ve 2009 yılında, yaşanan küresel krize rağmen 18,8 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir.

İnşaat sektörünü 2010 yılı ülke ekonomisi verileriyle değerlendirdiğimizde de ortaya çok yüz ağartıcı bir manzara çıkmaktadır. Türkiye ekonomisi 2010 yılının ikinci çeyreğinde % 10,3'lük bir büyüme kaydederken, inşaat sektörümüz % 21,9'luk büyüme oranıyla en fazla büyüyen sektör olmuştur.

Yılın ilk 6 aylık dönemi itibarıyla bakıldığında ise ülke ekonomisindeki büyüme oranı % 11 iken, inşaat sektöründeki büyüme oranı % 15,1 olarak gerçekleşmiştir. Sektörün ilk çeyrekte 9,6 milyar TL ve ikinci çeyrekte 12,2 milyar TL olan cari değeri ise ilk yarı sonunda 21,7 milyar TL'ye ulaşmıştır.

Elinizdeki, *Türkiye Müteahhitler Birliği'nin hazırladığı "İnşaatçıların Coğrafyası, Türk İnşaat Sektörünün Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Serüveni"* adlı çalışma, bu yüz ağartıcı başarılarla imza atan müteahhitlik sektörünün tarihine önemli bir ışık tutuyor.

Türkiye Müteahhitler Birliği'nin Tarih Vakfı ile işbirliği içerisinde hazırladığı bu kitap çok titiz bir çalışmanın eseridir. Ülkemizin tarihine ışık tutan bu önemli eserin hazırlanmasında emeği geçen herkese teşekkür ediyor, iyi okumalar diliyorum.

Recep Tayyip Erdoğan
Başbakan

Sunuş

Günümüzde zamana ve mekana uzağı gören gözlerle bakmak, geçmişin birikimlerini güce dönüştürmek, geleceği doğru tahmin etmek ve beraberinde getireceklerine hazırlanmak gittikçe artan bir önem taşıyor.

Görkemli bir tarihi geçmişin aydınlığında yol alan, başarıya azmini ve sınırların ötesine doludizgin uzanmayı yaşam biçimi edinmiş bir meslek grubunda yer almak her şeyden önce, sınırların ötesinde olup bitenleri doğru yorumlamayı ve çok çalışmayı gerektiriyor.

Yeni ufuklara açılırken benzer yolculuklarda daha önce yaşanmışlıkları bilmek, geçmişin tecrübesinden yararlanmak imkanına sahip olmak da bir şans tabii ki. Ortak bellek oluşturmanın, hafızalarımızı paylaşmanın bu anlamda çok önemli olduğunu düşündük.

Türkiye Mütahhitler Birliği tarafından Tarih Vakfı ile birlikte gerçekleştirilen kapsamlı bir araştırmayı takiben 2006 yılında yayınlanmış olan *“İnşaatçıların Tarihi, Türkiye’de Mütahhitlik Hizmetlerinin Gelişimi ve Türkiye Mütahhitler Birliği”* başlıklı kitap daha çok yurt içi mütahhitlik hizmetlerinin geçmişine yapılan bir yolculuktu. Amacımız zamana uzağı gören gözlerle bakmak ve yarattığı birikimleri geleceğe aktarmaktı.

Elinizdeki kitap yine Tarih Vakfı ile işbirliği içerisinde gerçekleştirdiğimiz çok kapsamlı bir araştırma sonucunda hazırlandı. *“İnşaatçıların Coğrafyası, Türk İnşaat Sektörünün Yurtdışı Mütahhitlik Hizmetleri Serüveni”* adlı bu çalışmada zamanın yanı sıra mekana da 360 derece yaklaşımıyla uzağı görerek; faaliyette bulunduğumuz ülkelere, firmalarımıza ve oralarda yaptığımız işlere derinlemesine nüfuz ederek bakılmaya çalışıldı.

Bu kitapta 2010 sonu itibarıyla dünyanın 83 ülkesine yayılmış olan Türk inşaatçıların yurtdışına nasıl adım attıklarının, pazarlarının, projelerinin, bilgi ve becerilerinin, uluslararası pazarda iş yapma biçimlerinin hangi iç ve dış etkenler altında nasıl bir değişim geçirdiğinin öyküsünü bulacaksınız. Libya çöllerinden Rusya steplerine, Orta Asya, Avrupa, Amerika kıtalarından Afrika’nın derinliklerine nasıl doludizgin uzandıklarının ve tüm bunların 38 yıl gibi bir süreye nasıl sığabildiğinin heyecan ve gurur verici serüveni ile tanışacaksınız.

Son yıllarda gurur duyarak 20 milyar dolarlara çıkardığımız, 50 milyar dolarlara çıkarmayı hedeflediğimiz yurt dışındaki yıllık iş hacmine hangi kayıplar, hangi riskler, hangi fedakarlıklarla ulaştığımızı öğreneceksiniz.

Bugün geldiğimiz noktada geçmişimizle gurur duyuyor, geleceğe umutla ve yine zoru başarmanın kararlılığı ile bakıyoruz. Öte yandan Türk inşaatçıları olarak, geçmişimizin ve sektörümüzün yüksek potansiyelinin hakkını vermek, sorumluluğumuzu en iyi şekilde yerine getirmek için daha yapacak çok işimiz olduğunu da biliyoruz.

İlgili kamu kuruluşlarımızla el ele vererek yapmamız gerekenlerin başında sürdürülebilir gelişmeyi güvence altına almak ve sektörümüzü insanlarımıza daha yüksek yaşam kalitesi sunacak bir yapıya kavuşturmak gelmektedir.

Yurtdışı mütahhitlik söz konusu olduğunda, rekabet ortamını doğru değerlendirmek, tehditlere karşı koyacak, fırsatlarla güçlü yönlerimizi buluşturacak ve zafiyetlerimize çözüm üretecek önlemleri zamanında almak, başarı bir yana, hayatta kalmanın ön şartı haline gelmiştir.

Dünyada rekabet gücünün tek başına ucuz işgücü ile yaratıldığı dönemler geride kalmıştır. Şimdi bilgi, beceri, teknoloji, kurumsallaşma, yüksek verimlilik ve sürekli yenilikle yarışmak gerekiyor.

İnşaatçıların coğrafyasında olup bitenleri geçmişten bugüne, iç ve dış dinamikleri ile birlikte analiz eden ve titiz bir çalışmanın ürünü olan bu değerli eserin hazırlanmasında emeği geçen Tarih Vakfı uzmanlarına, Birliğimiz üyeleri başta olmak üzere araştırma sürecine bilgi, belge ve anılarını aktarmak suretiyle katkıda bulunmuş olan tüm kişi ve kuruluşlara ve ayrıca Türkiye Mütahhitler Birliği Genel Sekreterliği çalışanlarına teşekkür ediyorum.

Sadece yapılar değil, zamanlar, mekanlar ve insanlar arasında ilişkiler inşa eden bir meslek grubunun zoru başarıya azmini, coğrafi yayılmada sınır tanımazlığını, gözü pekliğini ve özveri gerektiren bir meslek yaşamına nasıl göğüs gerdiğini yansıtan bu öykünün, psikolojik, sosyal, yönetsel ve teknik boyutlar dahil tüm renkleriyle belleklerde yer tutacağına ve gelecek kuşaklara ilham kaynağı olacağına inanıyorum.

Saygılarımla,
M. Erdal Eren
Başkan
Türkiye Mütahhitler Birliği

Yayıma Hazırlayanın Notu

Çalışmada dil ve yazım birliği sağlamak amacıyla, Ömer Asım Aksoy başkanlığında bir kurul tarafından hazırlanmış olan *Ana Yazım Kılavuzu*'nun geliştirilmiş yeni baskısı temel alınmıştır (25. baskı, Epsilon Yayıncılık, Ağustos 2006). Basılı kaynaklardan yapılan alıntılarda ise genel kural olarak özgün kullanıma müdahalede bulunulmamıştır.

Farklı kullanımlardan kaynaklanabilecek karışıklıkları önlemek için, özellikle kişi, firma, kent ve ülke adlarında tek düzelik sağlanmaya çalışılmış, bu amaçla gerektiğinde ilgili metinler üzerinde değişikliğe gidilmiştir. Kent ve ülke

adları için *AnaBritannica Genel Kültür Ansiklopedisi*'ndeki (Ana Yayıncılık, İstanbul, 2004-2005) haritalar ile madde başlıkları temel kaynak olarak alınmıştır.

Sözlü tarih görüşmelerinde, olası maddi hatalar, ifade bozuklukları ve gereksiz tekrarların düzeltilmesi ile bazı zorunlu değişiklikler dışında, görüşülen kişilerden anlatılara müdahalede bulunulmamıştır. Söz konusu metinlerde yazar ya da yayıma hazırlayan tarafından yapılan eklemeler köşeli ayaç ([]) içinde gösterilmiştir.

ÖNSÖZ

Önsöz

Tarih: 17 Ekim 2009. Yer: İstanbul, Çırağan Oteli. Konu: “Türkiye’nin rekabet düzeyi: Ulusal ekonomi stratejisi ve iş dünyasının rolü” (*Turkey’s Competitiveness: National Economic Strategy and the Role of Business*). Konuşmacı: Prof. Michael E. Porter, Harvard Business School, Institute for Strategy and Competitiveness. Düzenleyen: İşTcell, 3. Liderler Konferansı.¹

Söz konusu toplantıda, Prof. Porter, saydamlar eşliğinde yaptığı sunumda “Türkiye’nin rekabet düzeyi”ne ilişkin görüşlerini, düşüncelerini, öngörülerini katılımcılarla paylaşmıştır. Porter’ın görüşlerinin, müteahhitler, özellikle de yurt dışında, uluslararası rekabet koşullarında çalışan müteahhitler açısından birçok ipucu içerdiği görülmektedir.

Aslında Michael Porter’ın görüşlerinin derli toplu biçimde gün ışığına çıkması biraz daha eskilerde; Türkçeye “Ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri”² diye çevrilebilecek kitabının yayımlandığı yaklaşık 20 yıl öncesinde... İzleyen yıllarda anılan kitabın hem önemszenmesine, hem de eleştirilmesine yol açanın, genellikle “dış ticaret” ve/ya “ödemeler dengesi” çerçevesinde, “klasik” diye nitelenebilecek biçimde ölçülmeye çalışılan “karşılaştırmalı üstünlük” kavramına getirdiği değişik bakış açısı olmuştur.

Klasik uluslararası ticaret kuramları, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin sonraki kuşaklara bırakabilecekleri, ülke toprağı, doğal kaynaklar, nüfus vb kavramları içeren faktörlerde yattığını ileri sürerken, Porter, ülkelerin nitelikli işgücü, güçlü teknoloji, bilgi birikimi, kültür gibi kendi ileri düzeydeki faktörlerini yaratabileceği görüşündedir.

Porter, tek tek firmalardan –ve rakiplerinden– yola çıkmakta, oradan ülkelerin rekabet güçlerine ulaşmaktadır; çünkü “pazarda rekabet edenler ülkeler değil, firmalardır,” demektedir; bu nedenle de belirli sanayi kollarında faaliyet gösteren firmaların rekabet edip edemeyeceklerini belirleyen

de firmalar olmaktadır. Kuşkusuz ülkeler de, kendi firmalarının, giderek sanayilerinin uluslararası arenada rekabet edebilmesini olumlu ya da olumsuz etkileyebilmektedir.

Araştırma ekibiyle birlikte uluslararası ticaret açısından önemli on ülkeyi,³ coğrafya, bölge, büyüklük, hükümetlerin sanayi politikaları gibi birçok değişkene bakarak değerlendiren Porter, yurtdışında sanayinin gelişmesi için elverişli koşullar olmasının firmaların uluslararası ölçekte rekabetçi olmalarını belirlediği sonucuna varmış ve ünlü “rekabet karosu”nu⁴ oluşturmuştur.

Porter’ın “rekabet karosu modeli”nde dört “belirleyici” söz konusudur: Faktör/girdi koşulları, talep koşulları, ilgili ve destek sektörler, şirket stratejisi ve rekabet ortamı.

“Karo”, bunların yanı sıra “hükümet/kamu/devlet politikaları” ve “ortaya çıkan olanaklar”⁵ gibi iki “dışsal” belirleyiciye de yer vermektedir.

Okuyucuyu sıkmak pahasına da olsa, “önsöz”den beklenen yararın sağlanabilmesi açısından bu “belirleyiciler”in kısaca açıklanması gerekmektedir.

Porter’in amacı, bazı sosyal grupların, ekonomik kurumların, özellikle de ülkelerin neden bazılarında göre daha gelişmiş oldukları sorusuna yanıt aramak olmuştur. Bu bağlamda, ülkenin birçok sanayinin bileşimi olduğu, sanayilerin rekabet güçlerinin ülkenin ekonomik düzeyini belirleyeceği gerçeğinden hareket ederek de sanayiler üzerine eğilmiştir.⁶

3 Danimarka, Almanya, İtalya, Japonya, Kore, Singapur, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık ve ABD.

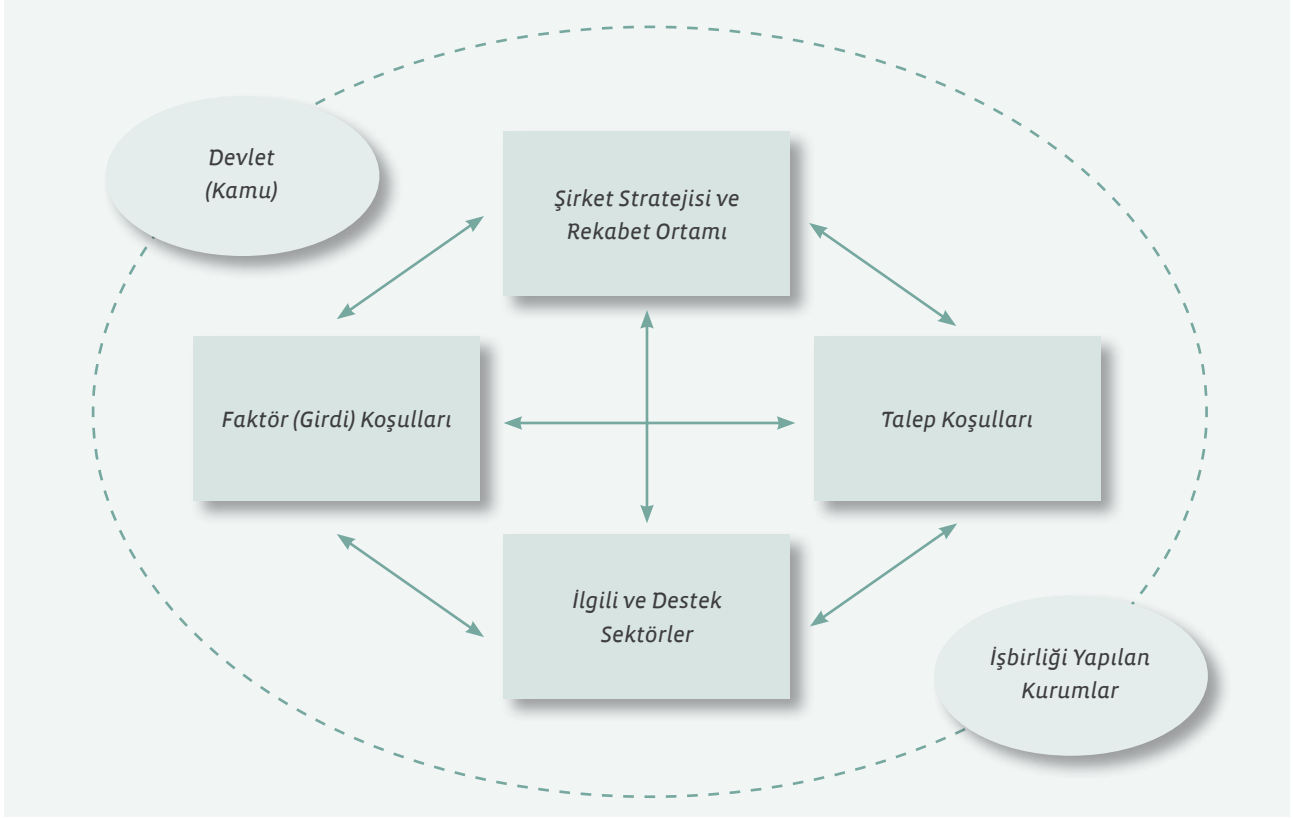
4 “Diamond”, Türkçeye “elmas”, “dörtgen” olarak da çevrilmiştir. Oktar Türel’in uyarısına uyularak burada “karo” sözcüğü yeğlenmiştir.

5 Burada diyagramda “işbirliği yapılan kurumlar”dan söz edilmişse de, özgün diyagramda “şans”a yer verilmiştir; bu metinde ise, “şans” yerine, “ortaya çıkan olanaklar”ın kullanılması yeğlenmiştir.

6 Burada “sanayi” dendiğinde “imalat sanayisi”nin herhangi bir dalı değil, herhangi bir “ekonomik faaliyet” anlaşılmalıdır. “Rekabet karosu modeli”, sözgelimi, otomotiv sanayisine uygulanabildiği gibi “buğday üretimi”, “yurtdışı müteahhitlik” gibi ekonomik faaliyetlere de uygulanabilmektedir.

1 Bknz. http://www.turkcellakademi.com.tr/SiteCollectionDocuments/243/istcell_michaelporter_CAON_10-17-09.pdf; erişim tarihi: 16 Temmuz 2010.

2 Porter (1990).



Kaynak: <http://www.clusterturkey.com/TR/Genel/BelgeGoster.aspx?F6E10F8892433CFFAAF6AA849816B2EFB1B55B0663BB6F47;>
erişim tarihi: 16 Temmuz 2010.

1/ “Faktör/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, “faktör/girdi koşulları”nda iki tür kaynak arasında ayırım yapmaktadır: Birinci grupta, doğal kaynaklar, iklim, coğrafi konum gibi “temel” ve yüksek nitelikli işgücü, sayısal iletişim altyapısı, bilişim teknolojisi gibi “ileri” girdiler bulunurken, ekonomide “genelleştirilebilir olan” ile “uzmanlık isteyen” girdiler de ikinci grupta yer almaktadır –ki, bu gruptakiler görece daha sınırlıdır ya da belli bir(kaç) sanayi için geçerlidir. “Temel” ve “genelleştirilebilir” girdiler kuşaktan kuşağa geçebileceği halde, “ileri” ve “uzmanlık isteyen” girdilerin sağlanması o ölçüde kolay değildir ve “karşılaştırmalı üstünlük” açısından daha belirleyicidirler.

“Faktör/girdi kaynakları”nın yeterince olması sanayiye rekabet gücü kazandıracaktır; örneğin Danimarka’nın mobilya sanayisindeki rekabet gücü bu konuda uzmanlaşmış tasarımcıların olmasından kaynaklanmaktadır. Ama bunun

tersi de “üstünlük” kaynağı olabilecektir; örneğin İtalya’da sermaye ve enerjinin yeterli olmaması, özel çelik üreticilerinin küçük ölçekli demir-çelik teknolojisini geliştirmelerine ve İtalya’nın bu konuda dünya lideri olmasına neden olmuştur.

2/ “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.

Örneğin İsveç firmaları, ülkelerindeki enerji yoğun çelik ve kâğıt sanayilerine elektrik enerjisi ulaştırabilme deneyimlerinden ötürü yüksek gerilimli elektrik şebekelerini uzun mesafeler için kurmada “karşılaştırmalı üstünlük” elde etmişlerdir.

Örneğin Japon tüketicilerin küçük mekânlara sığabilecek ürünlere, elektrikli aletlere, tüketici elektroniğine duydukları gereksinmeden ötürü, Japon firmaları küçük, “kompakt” ürünlerde, elektrikli aygıtlar ile tüketici elektroniğinde üstünlük kazanmış, ABD’deki uzun mesafeler ise,

çok büyük kamyonların yapılmasına ve bu alanda üstünlük elde edilmesine yol açmıştır.

Örneğin Japon hükümeti ve tüketicileri, enerji fiyatları yükselmeden çok önce firmaları enerji tasarrufu sağlayan ürünler yapmaya zorlamıştır; ABD’li tüketicilerin zamandan kazanma istekleri ise “fast food”la ilgili sanayilerin gelişmesine yol açmıştır.

“Talep koşulları”nda önemli olan, yurtiçi pazarın büyüklüğünden çok, firmaları “yenilik yapma”ya özendiren 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 yurtdışında rekabet gücü kazanamayacaktır. Yurtiçi pazarın “doyum” noktasına gelmesi ise, firmaların gözlerini yurtdışına çevirmelerine yol açacak, uluslararası arenada rekabete zorlayacaktır.

3/ “İlgili ve destek sektörler”, “rekabet karosu”nun üçüncü köşesini oluşturmaktadır. Bir sanayi kümesi yurtiçindeki başka sanayi kümeleriyle ne kadar çok girdi-çıkı ilişkisi içindeyse, ortak dağıtım kanalları ya da teknolojilerden yararlanıyorsa, uluslararası alanda o kadar rekabetçi olacaktır. Örneğin, Danimarka’da sağlık ve ev ürünleri, İsveç’te kâğıt sanayisi, Almanya’da kimya sanayisi, metal işleme vb bu tür ilişkiler içinde bulunmaktadır.

4/ “Şirket stratejisi ve rekabet ortamı” da “karo”nun dördüncü köşesidir. Yurtiçindeki ortam, İtalya örneğinde olduğu gibi, küçük aile işletmeleri için elverişliyse, parçalanmış ve ölçek ekonomilerinden yararlanamayan sanayilerde rekabet edilebilecektir. Almanya’da olduğu gibi, yöneticilerin mühendislik geçmişleri varsa, teknik ya da mühendislik içeriği yüksek olan sanayilerde rekabetçi olunabilecektir. Burada “strateji” kadar önemli olan diğer 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. İkincisi ise, önceden öngörülemeyen teknolojik gelişmeler, savaş vb etkenleri içermektedir.

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 bağlıdırlar; 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/girdi koşulları”nda toplanmıştır. İkinci aşamada ağır sanayi ve altyapı yatırımları ağırlık kazanır, yeni sanayiler ortaya çıkar; şirketlerin rekabetinde maliyet önemini korumakla birlikte, ölçek ekonomileri ile imalat yöntemleri de belirleyici olmaya başlamıştır ve karşılaştırmalı üstünlük “faktör/girdi koşulları”nın yanı sıra “talep koşulları” ile “şirket stratejisi ve rekabet ortamı”nın bulunduğu köşelere de yayılmıştır. Yaşam düzeyi yükselmiş olsa da hâlâ görelilik olarak geridir.

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

İnşaatçıların Coğrafyası açısından Porter’in çözümlemesini daha öteye götürmenin –şimdilik– anlamı olmayacağından, buraya kadar özetlenenlerin “yurtdışı müteahhitlik” üzerinden irdelenmesine geçebiliriz.⁷

7 İsteyenler, Porter’in “rekabet karosu”nu kullanarak yurtiçindeki rekabetçi faktörlerin neler olduğunu, bunların hangilerinin yurtiçinde ve yurtdışında “üstünlük” kazandırabileceğini, yurtiçindeki faktörlerin “uluslararasılaşma” sürecine ne ölçüde katkı sağlayabileceğini vb çözümleyebilirler.

1990'lı yılların sonlarında, “Türk inşaat firmalarının uluslararası pazarlarda rekabet avantajları” konusunda Porter’in “rekabet karosu”nu kullanarak yapılan bir çalışma bulunmaktadır.⁸ Bu çalışmanın bulguları, 21 kişiyle yapılan derinlemesine görüşmelerden elde edilmiştir.⁹ Görüşmelerin 1997-1998’de yapıldığı düşünülmektedir.¹⁰

Öte yandan, *İnşaatçıların Tarihi*¹¹ kapsamında yapılan “sözlü tarih” çalışması sırasında Aralık 2004-Temmuz 2005 arasında 45 kişiyle görüşülmüştür.¹² *İnşaatçıların Coğrafyası*’nda ise, Mart 2009-Mart 2010 arasında 53 kişi ile “sözlü tarih görüşmesi” yapılmıştır.¹³

Özetlemek gerekirse, neredeyse 10-12 yıllık bir zaman diliminde, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin şu ya da bu biçimde doğrudan içinde olan yaklaşık 100 kişiyle yapılmış görüşmeler ve bu görüşmelerden süzülen bilgi ve deneyim söz konusudur.

Bu bilgi ve deneyime dayanarak –gerektiğinde yan bilgilerle de destekleyerek– Türkiye’deki müteahhitlerin yurtdışındaki “serüvenleri”ni, nereden nereye ve nasıl

geldiklerini, Porter’ın “rekabet karosu”nun yardımıyla çözümlenmenin ilginç olacağı düşünülmektedir.

Çözümleme yapılırken, Özlem Öz’ün bulgularından¹⁴ hareket edilecek, anılan bulguların *İnşaatçıların Tarihi* ve *İnşaatçıların Coğrafyası* kapsamında yapılan sözlü tarih görüşmelerinin bulgularıyla örtüşüp örtüşmediği üzerinde durulacaktır.

İnşaatçıların Coğrafyası’na bakıldığında, yaklaşık on yıllık dönemlerde ortaya çıkan “kırılma noktaları”nın olduğu görülmektedir: 1970’li yıllarda yurtiçi pazar durgunlaşmış, dünya petrol bunalımı, Kıbrıs Barış Harekâtı ve sonrası ülkeyi de, sanayileri de, firmaları da zor koşullarla baş etmek durumunda bırakmıştır. 1980’li yıllarda Libya pazarı sorunlu duruma geldiğinde, yurtdışında önemli altyapı (otoyol, baraj, köprü vb), konut ve konaklama tesisi yatırımları yapılmış, yurtdışı pazar tümüyle boşlanmamakla birlikte yurtiçi pazara yönelinmiştir. 1990’lı yıllar, Sovyetler Birliği’nin dağılması sonucu Orta Asya ülkelerinin, özellikle de Rusya Federasyonu, Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan’ın önem kazanmasına yol açan bir başka “kırılma”ya tanıklık etmiştir. 2000’li yıllar ise, Türk müteahhitlerin hem yurtiçi hem yurtdışı pazarda kazandıkları bilgi ve deneyim birikimini dünyanın değişik bölgelerinde ve değişik koşullar altında değerlendirdikleri yıllar olmuştur.

Bu sürece biraz daha ayrıntılı bakıldığında görülenler şunlardır:

İnşaatçıların Coğrafyası, 1970’lerin başlarında, STFA ve ENKA’nın Libya’da çalışmalarıyla başlamışsa da, Sezai Türkeş’in 1965’te Suudi Arabistan’la, 1968’de de Libya’da, sonradan STFA’nın “ilk yurtdışı işi” olacak olan Trablus Limanı’yla ilgilendiği, ama Libya’daki Eylül Devrimi’nden ötürü yurtdışına çıkışın 1972 yılına kaldığı bilinmektedir. Aynı yıl ENKA da Libya’da çalışmaya başlamıştır.

Feyzi Akkaya’nın Sezai Türkeş’ten, “Bartın’dan sonra memleket sınırları içinde dişine göre bir iş ele geçiremeyen” diye söz etmesi; Şarık Tara’nın, “... aklımda Türkiye’nin dışına çıkmak vardı. Çünkü bir müteahhitlik şirketinin konjonktürü karşılayabilmesi için muhakkak yurtdışında da işinin olması lazım” değerlendirmesiyle birleştiğinde, 1970’li yılların başında STFA ile ENKA’nın Türkiye sınırlarının dışına “taşma” yeteneğine ulaştıkları söylenebilir. Genellikle Libya’ya yönelen söz konusu “taşma”da, Porter’ın “reka-

8 Öz (2001). Ayrıca, Özlem Öz’ün bu konuyla ilgili öteki çalışmalarına da bakılabilir: Öz, 1999, 2002a, 2002b, 2003 ve 2004.

9 Şu 21 kişi ile görüşülmüştür: Selçuk Alten (TEPE, Genel Müdür), Savaş Bayazıt (DPT, uzman), Eren Güney (KİSKA, yönetici), K. Yılmaz Gürer (TMB, Genel Sekreter), M. Kaan Doğan (ATTILA DOĞAN, İş Geliştirme Yöneticisi), Bülent Erdoğan (NUROL, Genel Müdür), Yüksel Erimtan (EMT, Yönetim Kurulu Başkanı), Ergil Ersü (GAMA, Yürütme Kurulu Üyesi), Turan Esen (NUROL, Genel Koordinatör), Oğuz Gürsel (KİSKA, Başkan), Mehmet Karabağ (Başbakanlık Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Müşavirliği, uzman), Önder Karaduman (BAYINDIR HOLDİNG, İnşaat Bölüm Başkanı), R. Cihat Kılıç (YENİGÜN, Genel Müdür), Atilla Önen (AGE, Başkan), Mustafa Özkan (İDİL, yönetici), Yaşar Özkan (YAŞAR ÖZKAN, Başkan), Kadir Sever (METİŞ ve TMB Yönetim Kurulu Başkanı), İbrahim Seyfettinoğlu (ZAFER, Genel Müdür Yardımcısı), Atilla Şenol (MESA, Yönetim Kurulu Başkanı), T. Mete Teoman (GÜRİŞ, Yönetim Kurulu Başkan Vekili), Bülent Varlık (TÜRK EXİMBANK, Araştırma Dairesi Başkanı).

10 Bunun nedeni, alıntı yapılan makalenin, yayımlanmış olduğu *Construction Management and Economics* dergisi tarafından 23 Eylül 1998’de alınmış olduğunu gösteren nottur.

11 Batmaz vd. (2006).

12 Görüşülenler ve kimlikleri için bkzn. Batmaz vd. (2006: 269-278, 294). Birincisi “sözlü tarih anlatıcıları”, ikincisi “sözlü tarih kayıtları” başlığını taşıyan iki liste arasında önemli farklılık bulunmaktadır; ikinci liste, öncesine göre daha dardır. Özlem Öz’ün görüştüğü 21 kişiden sadece dördü, Yüksel Erimtan (EMT), Yaşar Özkan (YAŞAR ÖZKAN), Atilla Şenol (MESA), Oğuz Gürsel (KİSKA) ile *İnşaatçıların Tarihi* kapsamında da görüşülmüştür.

13 Bu 53 kişi arasında, Özlem Öz’ün de görüştüğü Bülent Erdoğan (NUROL), Yüksel Erimtan (EMT), Yaşar Özkan (YAŞAR ÖZKAN) ve Oğuz Gürsel’in (KİSKA) yanı sıra *İnşaatçıların Tarihi* kapsamında da görüşülmüş olan Bedri Sever (METİŞ), M. Erdal Eren (TMB), Erol Üçer (GAMA), Gönül Talu (DOĞUŞ), İdris Yamantürk (GÜRİŞ), Nihat Özdemir (LİMAK), Nurettin Çarmıklı (NUROL), Şarık Tara (ENKA) ve Süleyman Demirel de bulunmaktadır.

14 Öz (2001).

bet karosu” ile bakıldığında, “şirket stratejisi ve rekabet ortamı”nın katkısı görülmektedir. Ancak burada, Porter’ın “rekabet karosu”nun dışında duran iki öğenin, “hükümet/kamu politikaları” ile “ortaya çıkan olanaklar”ın payını da küçümsemek gerekmektedir.

Adalet Partisi’nin tek başına hükümet kurabildiği 1960’ların ikinci yarısında uygulamaya koyduğu “özel sektör teşvik politikası”nın bileşenlerinden biri “yurtdışı müteahhitlik” –o günkü kullanım biçimiyle “yurtdışında iş alacak ve yapacak Türk müteahhibisleri”– olmuş, belki de “yurtdışı vizyonu”nun ilk çekirdeğini oluşturmuştur. Ancak asıl önem taşıyan “ortaya çıkan olanaklar” olmuş, dünya petrol fiyatlarındaki yükselme, petrol üreticisi ülkelerin kaynaklarını artırmış, birçok ülkenin bu kaynakları Batı’da değerli kâğıtlar ya da taşınmazlar olarak değerlendirmesi de “paradan para kazanma”yı tetiklemiştir. Elde edilen kaynakların konut ve altyapı yapımına yönltilmesi, bu tür inşaat faaliyetlerini uzun süredir Türkiye’de gerçekleştiren müteahhitlerin kazandıkları deneyimleri Türkiye dışında değerlendirebilmelerine yol açmıştır.

1950’li yıllarda yapılan bir “yatırım”ın, Libya’lı gençlere Türkiye’de eğitim görme olanağı sağlanmış olunmasının 1970’li yıllarda sağladığı “getiri”nin hiç de küçümsenmeyecek bir “olanak” yarattığının da göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

Kısacası, 1970’li yılların ortasındaki “dünya konjonktürü” de, “Türkiye konjonktürü” de, bazı müteahhit firmaların geldikleri “gelişmişlik düzeyi” de aynı çizgide kesilmişler ve “serüven” Libya’dan başlamıştır. *İnşaatçıların Coğrafyası*’nın neden Libya’dan başladığı sorusuna yanıt arandığında, 1970’li yılların “Soğuk Savaş” ortamı kadar “Üçüncü Dünya” diye anılan “Bağlantısız ülkeler”, bunların içinde Libya’nın konumu ve “emperyalist ülkeler”in –özellikle petrol şirketlerinin– Libya’dan çıkarılması, bu nedenle de “Birinci Dünya”nın Libya’ya hiç de “sıcak” bakmaması, Libya ile Mısır arasındaki ilişkilerin “şekerrenk” olması vb “dünya konjonktürü”nün sağladığı olanaklar olurken, Türkiye’nin Kıbrıs’a çıkartma yapması ve ABD’nin “silah ambargosu”na maruz kalması gibi gelişmeler de Türkiye-Libya yakınlaşmasına neden olmuştur.

1980’li yıllara gelindiğinde, OPEC içinde çatlak ortaya çıkması ve petrol fiyatlarının kontrol altına alınması, özellikle Libya’nın “aşırı” sayılabilecek yatırımları sürdürbilmesini engellemiş, “Libya’daki müteahhit alacakları” ile “yarım kalan işler” uzun süre Türkiye’nin gündeminde

önemli bir yer edinmiş, daha da önemlisi, Türkiye’deki “hükümet/kamu politikaları” büyük altyapı projelerini gündeme getirmiş ve Türkiye’de “ortaya çıkan olanaklar” yurtiçi pazarı çekici kılmıştır.

Bu süreçte, nasıl 1950’li ve 1960’lı yıllar birtakım altyapı vb yatırımları üstlenen yabancı müteahhitler yanında “ortak” ya da “taşeron” olarak çalışan Türk müteahhitler için “okul” olmuş, “kamu müteahhitliği” ile “NATO müteahhitliği” diye nitelenen alanlarda gelişmeler sağlanmışsa, 1980’li yıllarda baraj, köprü, otoyol, iletişim, sanayi tesisi vb yatırımlarda yabancı müteahhitlerle birlikte çalışmak aynı “öğrenme süreci”ne olanak sağlamıştır. Hatta ilişkiler sadece “öğrenme süreci” ile sınırlı kalmamış, ileride yurtdışında üstlenilecek işlerde “ortaklık” kurabilmenin de yolunu açmıştır.

1980’li yılların ikinci yarısı, gene “ortaya çıkan olanaklar” ile “hükümet/kamu politikaları”nın gündeme gelmesine tanıklık etmiştir.

Bir yandan Sovyetler Birliği’nin “egemenlik alanı”nda ciddi değişimler yaşanmaya başlanmış, Soğuk Savaş’ın bir bakıma başlangıcını simgeleyen, 40 kilometreyi aşan uzunlukta Berlin Duvarı’nın, Soğuk Savaş’ın bitişini de simgeler biçimde 1989 sonunda yıkılması da Sovyetler Birliği’nin çözülme sürecini hızlandırmıştır. Öbür yandan, 1988 sonunda, İngiltere’den, Londra Heathrow Havaalanı’ndan kalkıp New York’a yönelen PanAm uçağının İskoçya’nın güneyinde, Lockerbie kasabası üzerinde “bomba patlaması” sonucu düşürülmesi sonrasındaki gelişmeler Batı ile Libya arasındaki ilişkilerin kesilmesine, Libya’ya çeşitli düzeylerde ambargo uygulanmasına yol açmıştır.

“Dünya konjonktürü”ndeki bu gelişmelere, Türkiye ile SSCB arasında 1984’te imzalanan “Doğalgaz Anlaşması” ve doğalgazın bedelinin bir bölümünün “müteahhitlik hizmetleri” ile ödenebilmesi sonucu Türk müteahhitler gözlerini SSCB’ye çevirmeye başlamışlardır. Öte yandan, Toplu Konut Yasası’nın yanı sıra 1982’de çıkartılan Turizmi Teşvik Yasası da hem müteahhitlere yeni iş olanakları yaratmış, hem de turizme doğrudan yatırım yapmalarına olanak sağlamıştır. 1987’de de Devlet Yatırım Bankası, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) olarak yeniden yapılandırılmış, bu çerçevede –sınırlı da olsa– yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine “finansman” desteği sağlamaya başlamıştır.

1990’lı yıllar, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri açısından eski Sovyetler Birliği coğrafyasının “çekim” yılları olmuştur.

1970’li yıllarda, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin neredeyse dörtte üçünün yöneldiği Libya’nın payı 1990’larda yüzde 15 dolayına gerilemiş, 1970’li, 1980’li yıllarda Türk müteahhitlerin yurtdışındaki işlerinde hiç de önemli bir yeri olmayan Rusya Federasyonu’nun payı yüzde 40’lara yükselmiştir. Eski Sovyetler Birliği coğrafyası bir “bütün” olarak dikkate alındığında, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin yarından çoğunun bu coğrafyada gerçekleştirildiği görülmektedir.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin üçüncü on yılında, Alman Demokratik Cumhuriyeti ile Almanya Federal Cumhuriyeti’nin, alışıldık söylemle Doğu Almanya ile Batı Almanya’nın “birleşme” süreci, Almanya’dan ayrılarak ülkelerine geri dönecek eski Sovyetler Birliği askerlerine konut yapımını gündeme getirmiş, Almanya’nın finansman sağladığı bu “girişim”den Türk müteahhitler birçok proje üstlenmeyi –ve tamamlamayı– başarmışlardır. Ayrıca eski Sovyetler Birliği coğrafyası, özellikle de Rusya Federasyonu ile başta Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan olmak üzere Orta Asya’daki ülkeler önem kazanmış, Orta-doğu ve Kuzey Afrika’da da yeni yeni ülkelere girilmiştir.

Geride kalan yaklaşık 40 yılı bulan sürecin son on yılında, Türk müteahhitler hem “coğrafya”, hem de “proje” olarak “çeşitlilik” sağlayabilmişlerdir. 1970’lerin “klasik” denebilecek üç pazarından biri olan Libya ile ilişkilerin 2000’li yıllarda düzelmeye yüz tutmuş olması, diğer ikisi olan Suudi Arabistan ile Irak’ta çalışmanın sürdürülmesi, hatta 11 Eylül 2001’de New York’ta İkiz Kuleler’e yapılan saldırı sonrasında önce Afganistan’ın, Mart 2003’te de Irak’ın işgalinden sonra özellikle Afganistan ile Kuzey Irak’ta önemli projeler üstlenilmesi, Körfez’de birçok değişik ve “prestijli” projeye imza atılması, Hindistan, Pakistan, Kuzey Afrika, ABD ve AB’de birtakım projelerin gerçekleştirilmesi vb “coğrafya”da gözlemlenen çeşitlenmenin örnekleridir.

Üstlenilen projelerde görülen “çeşitlilik” ise daha da çarpıcıdır. Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) verilerine göre, 1970’li ve 1980’li yıllarda projelerin yaklaşık üçte birini oluşturan konut yapımı 1990’larda dörtte bire gerilemiş, 2000’li yıllarda ise yüzde 10’un da altına düşmüştür. Buna karşılık, 1970’li yıllarda yüzde 15 dolayında olan ve “sanayi tesisleri” olarak tek başlık altında gösterilen projeler 2000’lere gelindiğinde “sanayi tesisleri”, “elektrik santralleri”, “petrokimya tesisleri” olarak ayrıştırılmaya başlanmış, payı yüzde 20’ye yaklaşmış, yanına da havaalanları, boru hatları, ticaret merkezleri gibi yeni proje türleri eklenmiştir.

Bir başka gelişme de, bazı ülkelere doğrudan yatırım yapılması, taşınmazlar alınması olmuş, müteahhitlik “yatırımcılık”, “işletmecilik” gibi boyutlar kazanmaya başlamıştır.

Burada Porter’in “rekabet karosu”nu devreye sokacak olursak, Özlem Öz’ün de, *İnşaatçıların Coğrafyası’nın* da sık sık vurguladığı üzere “faktör/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 hayli yüksek– ücret almaları, zor çalışma koşullarına uyum sağlama yetenekleri, dinsel ve –dil sorunu gibi– kültürel etmenler, yurtdışında 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.

Öte yandan, Özlem Öz’ün yaptığı görüşmelerde vurgulanan bir başka “faktör/girdi koşulu” olan, Türkiye’de eğitim görmüş mühendislerin düzeylerinin yüksek olması, *İnşaatçıların Coğrafyası’nda* görüşülen birçok müteahhidin öğrenim geçmişiyle de doğrulanmaktadır.

“Serüven”in başlangıcında da, 40 yıl sonrasında da, “faktör/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 konunun “finansman” faktörü tarafından törpülenmesine ya da daha çok gelişmemesine yol açmıştır.

2000’li yıllara gelindiğinde, “emek” faktörü hâlâ 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 henüz istenilen biçimde ve düzeyde çözülemediği görülmektedir. Bu durumu TMB Başkanı M. Erdal Eren şöyle özetlemektedir:

“... Her yıl yaklaşık 10 milyar dolarlık teminat mektubu gerekli. Kamu bankalarımızın desteği lazım dedik. Halk Bankası nihayet teminat mektubu vermeye [başladı]... Geçmiş yıllardaki sabikalardan dolayı Türk bankalarına güven yok. BNP Paribas, Libya’nın en büyük yerli bankası

nun ortağı. Kuzey Afrika'da her yerde teminat mektupları geçerli. Bizde yüzde 50 payla TEB'in ortağı, ama TEB'in teminat mektupları Libya'da direkt kabul edilmiyor.

Bunu iş yapmış olduğumuz ülkelere anlatmış değiliz. Halk Bankası'nı da [kabul] etmeyecekler, yabancı bir bankadan kontr garanti ödeyeceğiz. Halbuki hepsiyle KEK¹⁵ anlaşmalarımız var. Bunun yetkili biri tarafından anlatılması ve KEK anlaşmalarına madde olarak konulması lazım... Şu anda bir Fransız firmasının ödediğinin iki misli komisyon ödeyerek teminat mektubu alıyoruz.¹⁶

“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 gelmelerine büyük katkıda bulunduğu açıktır. Nitekim yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin ilk 20 yılında Türk müteahhitlerin proje portföylerinde konut ve altyapı projeleri belli bir ağırlıkta olmuştur. Ancak 1980'li yıllarla birlikte Türkiye'de ortaya çıkan ve genellikle “lüks konut”, “konaklama tesisi”, “ticaret merkezi”, “otoyal” vb alanlarda yoğunlaşan “talep”, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin proje portföyünde de yansımaları bulmakta gecikmemiştir. Yurtiçi pazar hâlâ 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 yurtdışında 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, Özlem Öz'ün belirttiği, *İnşaatçıların Coğrafyası*'nda da sık sık vurgulanan, “tasarım mühendisliği ile müşavirlik hizmetleri”nin –en azından– Türkiye'deki “inşaat sanayisinin 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 yurtdışındaki projelerde birbirlerinin “tek rakibi” oldukları vurgulanmış, MİR, MENSEL gibi “birlikte hareket etme” örneklerinden önemsenerek söz edilmiştir. Bütün söylenenlerde “fiyatların aşağı çekilmesi” açısından haklılık payının yüksek olduğuna kuşku olmamakla birlikte, Porter'ın “rekabet kerosu” açısından da müteahhitlerin yurtdışındaki “rekabet güçleri”ni olumlu etkilediği açıktır. *Engineering News Record (ENR)* sıralaması, bir anlamda, Türk müteahhitlerin rakiplerinin başka –ve hangi– ülkelerden olduğunu da göstermektedir.

Ancak burada 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”ni genişletmeye yönelten 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 firmaların yanında turizmden, inşaat malzemesi üretiminden işletmeciliğe uzanan bir çeşitlilikte çalışan firmalar da bulunmaktadır. Ancak gerek Öz'ün, gerek *İnşaatçıların Coğrafyası*'nın gösterdiği bir “olgu”, Türk müteahhitlerin “girişimcilik”, özellikle de “risk alma” konusunda “güçlü” konumda olduklarıdır. Aynı şekilde, yıllardır Türkiye'deki “bürokrasi”yle iç içe yaşamış olmaktan kaynaklanan “sorun çözme yetenekleri” de rekabetçiliklerini artırmaktadır.

Porter'ın “rekabet kerosu”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 gibi doğrudan Türkiye'nin iradesi –ve denetimi– dışında ortaya çıkan durumlar da,

15 KEK: Karma Ekonomik Komisyon.

16 Ekinci (2009b).

Türkiye'nin yaşadığı, 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 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” gösterdiği söylenebilir. Ancak bu “süreklilik” ve “gelişme”nin müteahhitlerin yurtdışındaki değişik pazarlarda “rekabet gücü”nü ne ölçüde artırdığı başlı başına ayrı bir araştırma konusu olabilecek önem ve kapsamdadır.

Porter’ın “rekabet karosu”nun yurtdışı müteahhitlik hizmetleri bağlamında –ayrıntıya girilmeden, bir “önsöz”ün sınırları içinde– 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.

Ancak “şeytanın avukatı” olarak da, Porter’ın “gelişme süreci”nde “yenilikçilik” aşamasını, “zenginlik” ve sonrasında rekabet gücünün yitirilmesinin izlediğini 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 “her şey bir gün daha güzel olacak” dememek için bir neden olmadığı düşünülmektedir.

Kuşkusuz, “her şey bir gün daha güzel olacak”tır,¹⁷ ama bugüne döndüğümüzde, “İnşaatçıların Coğrafyası”nın daha güzel, daha iyi, elden geldiğince eksiksiz olabilmesi için zamanlarını ayıranların, bilgilerini/belgelerini paylaşanların unutulmaması kadirbilirlik gereği olacaktır. Ancak alışlageldiği üzere çalışma boyunca değişik katkılarda bulunan kişilerin adlarını sıralamak yerine, Porter’ın “re-

kabet karosu”ndaki köşelerde yer alan kümelenmeleri belirtmenin yeğlenmiş olması yadırganmamalıdır.

Yurtdışı müteahhitlikle ilgili olarak 1970’li yıllardan bu yana haber, araştırma, rapor vb bilgileri/belgeleri ürettenler, çalışmanın önemli –ve özgün– dayanaklarından birini oluşturan sözlü tarih görüşmelerine zaman ayıran ve edindikleri deneyimleri paylaşanlar, Porter’ın “rekabet karosu”nun “faktör/girdi koşulları” köşesine denk düşmekte ve çalışmanın temel gücünü oluşturmaktadırlar.

“Rekabet karosu” terminolojisi sürdürüldüğünde, Tarih Vakfı’nın kurum tarihi ve sözlü tarih konusundaki engin deneyiminin sağladığı “karşılaştırmalı üstünlük” vazgeçil(e) mez biçimde “talep koşulları”nda yer almak durumundadır.

“İlgili ve destek sektörler” arasında, sözlü tarih görüşmelerini gerçekleştirenler, görüntü kaydı yapanlar, böylece “İnşaatçıların Coğrafyası” bağlamında bir “sesli-görüntülü arşiv” oluşmasına katkıda bulunanların önemli bir yerleri olduğu düşünülmektedir. Aynı şekilde, “İnşaatçıların Coğrafyası”nın okuyuculara ulaşmasını sağlayacak kanalların da unutulmaması gerekmektedir. Kuşkusuz, sayfa düzenlemesinden baskının niteliğine kadar emek verenler de bu köşede bulunmaktadır.

“Şirket stratejisi ve rekabet ortamı”, Türkiye Müteahhitler Birliği’nin genelde müteahhitlik, özelde de yurtdışı müteahhitlik hizmetleri konusundaki konumunun güçlülüğünü yansıtmada durumundadır. Yönetim Kurulu’nun böyle bir çalışmanın yapılmasına karar vermiş olması, bu bağlamda TMB’nin profesyonel kadrosunun da çalışmanın bütün taslaklarını ayrıntılı ve titiz değerlendirmesinin “İnşaatçıların Coğrafyası”na yaptığı katkının göz ardı edilmesi mümkün değildir.

“Rekabet karosu”nun dört köşesi dışında kalan iki “dışsal” belirleyicinin daha söz konusu olduğunun da unutulmaması gerekmektedir: Bunlardan birini oluşturan “hükümet/kamu politikaları”nda, cumhurbaşkanından bakana, bürokrata kadar “İnşaatçıların Coğrafyası”nın genişle(til)mesine katkıda bulunanların yanı sıra TMB’nin profesyonel kadrosunun, danışmanın ve editörün “müdahaleleri”ne de yer vermek gerekir.

Teşekkürü hak eden bunca katkıya karşın, yazarın “ortaya çıkan olanak”tan ne ölçüde yararlanabildiğinin “son” değerlendirmesini yapacakların ise okuyucular olacağına kuşku yoktur...

17 Deniz Türkkan [EPIK], sözlü tarih görüşmesi, 20 Temmuz 2009.



ÖZEL BİR GİRİŞ

Özel Bir Giriş

“Giriş”in nasıl yazılabileceğini, hangi konulara ağırlık verileceğini düşünmekte olduğum günlerden birinde, tam tarih vermek gerekirse, 20 Ocak 2010’da, bu çalışmanın dayanaklarından birini oluşturan “sözlü tarih görüşmeleri”ni yürüten Ülkü Özen’le birlikte, çantasında video kayıt cihazı, üçayak vb çekim için gerekli malzeme bulunan Berrak yanımda, Ankara’da, siyaset yazınında önemli bir yeri olan “Güniz sokak”taydık. Dokuzuncu Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel’le görüşülecek, Türkiye Müteahhitler Birliği’nin arşivinde saklanmak üzere de ses ve video kaydı yapılacaktı.

Sayın Demirel, “ben size 20 dakikalık bir takdim yapayım, sonra siz beni sorgulayın” dedi ve başladı anlatmaya. Söylediği kadar süren “takdim” bittiğinde, yazmam gereken, “ne yazayım?” diye onca gündür düşünüp durduğum “giriş” de bitmişti.

Ne de olsa, 1949’da İstanbul Teknik Üniversitesi’nden “mühendis” olarak çıkmış, 1953’te Seyhan Barajı’nın yapımında “proje mühendisi” olarak çalışmış, 1954’te DSİ Barajlar Dairesi Başkanı, bir yıl sonra da DSİ Genel Müdürü olmuş, askerlik hizmetinin bir bölümünü, 27 Mayıs 1960 sonrasında kurulan Devlet Planlama Teşkilatı’nda tamamlamış, Kasım 1964’te Adalet Partisi Genel Başkanı seçilinceye kadar serbest çalışmış, Şubat-Ekim 1965’teki Koalisyon Hükümeti’nde Başbakan Yardımcısı olarak görev almış, 10 Ekim 1965’te yapılan Milletvekili Seçimi’nden tek başına hükümet kurabilecek bir çoğunluk elde ederek çıkan Adalet Partisi’nin genel başkanı olarak başbakan olmuş, Mayıs 1993’e kadar, kendi deyimiyle “hükümetten altı kere gitmiş, yedi kere geri gelmiş”, 1993-2000 arasında da Dokuzuncu Cumhurbaşkanı olarak Çankaya’da oturmuştu... Bu zengin deneyim, Türkiye’deki inşaat sanayisinin gelişmesi, müteahhitlik, yurtdışına açılma vb konularda konuşmayacaktı da, Seyhan Barajı yapılmaya başlandığında 10-11 yaşında olan birisi, “canlı tarih” dururken, birtakım

kaynaklara dayanarak ahkâm kesecekti... Haddini aşma olacağı açıktı; böyle bir duruma düşmemenin yolu, Sayın Demirel’in söylediklerini aktarmak, zaman zaman açıklamaya yaparak ve/ya sorulan sorulara değinerek “Giriş”in bü-tünselliğini sağlamaktı. Burada yapılan da budur...

“... 2010 yılında, Türk müteahhitlerin, Türkiye’nin inşa gücü çok önemli bir olaydır. Türkiye’nin inşa gücü, Türkiye’yi inşa ettiği gibi Türkiye dışında da pek çok ülkenin imar ve inşasına [da] yardımcı olmuştur. 2010 yılında 80’den fazla ülkede Türk müteahhitler çalışmaktadır. Bu işin başladığı tarihten, 1970’li yılların başından itibaren geçen 38 sene içinde 155 milyar dolar hacimde bir iş meydana getirebilmişlerdir. Türkiye’de 200 bin müteahhit var. Bunlar içerisinde [Türkiye] Müteahhitler Birliği üyesi [büyük] müteahhit sayısı 150; bu büyük müteahhitlerin Türkiye içinde de işleri var, Türkiye dışında da... Ancak bunun biraz gerisine, bu inşa gücü nasıl meydana gelmiş ona bakmamız lazım geliyor.

Aslında Cumhuriyet’in başına döndüğümüz zaman, Osmanlı’dan Türkiye Cumhuriyeti’ne imar ve inşa bakımından intikal eden çok fazla bir şey yoktur. Daha çok demiryolu inşaatçılığı vardır. Osmanlı Devleti 8 bin km demiryolu yapmış, bunun 4 bin kilometresi Türkiye sınırları dahilinde, 4 bini sınırlarımızın dışında kalmıştır. Türkiye Cumhuriyeti de 4 bin km demiryolu yapmıştır. Bu demiryollarını daha çok yabancı müteahhitler yapmıştır. Yani 1920’li, 1930’lu, hatta 1940’lu yıllarda, Türkiye’nin kendi ülkesini imar ve inşa edecek bir gücü yoktur. Esasen imar ve inşa büyük bir yatırım icap ettiren hadisedir. Yatırım yapacak gücü de yoktur. İnsan gücü de bir yerde çok bir şey ifade etmiyor.

Aslında Türkiye Cumhuriyeti’nin en önemli hedefi kalkınmadır. Kalkınma dediğiniz zaman, bunun ekonomik tarafı var, bir de harabiyetten ülkenizi kurtarma tarafı var. Yani bir yerden bir yere gidemiyorsunuz, kasabalarınız köyleriniz perişan, yolunuz yok, ırmaklarınızı geçecek köprünüz yok, devletinizi yönetecek kâfi binanız yok, hastaneleriniz yok, hiçbir şey yok; bir medeni ülke-

de olması lazım gelen şeylerin pek çoğu yok. Cumhuriyet bunları, gücü dahilinde bazı şeyleri yapmaya girişmiştir. O günlere baktığınız zaman da mesela Numune Hastanesi'nin 1930'lı yılların başında yapılmasını tetkik ettiğinizde, Macaristan'dan usta getirdiklerini görürsünüz. Yani Türkiye'nin imar ve inşa edecek gücü de yok. Mühendis var, çok az sayıda; mühendis zaten kendi başına yetmiyor. Sanayisi yok, fabrikası yok, hemen hemen yok denecek derecede...

'Buradan nasıl bugünlere gelinmiştir?' dediğimiz zaman buna iyi bakmak lazım. 20. yüzyılın ikinci yarısı, dünyanın çok enteresan yıllarını içine alır. Bu ikinci yarı, yani 1950'li yıllardan, İkinci Dünya Savaşı sonrasında bu tarafa, bir defa savaş yoktur. Dünya Savaşı göstermiştir ki, eğer barış istiyorsanız mutlaka bunun refahla beraber olması lazımdır. 'Refah' diyorsanız mutlaka kalkınmayla olacaktır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında dünya gene ikiye bölünmüştür, ama bütün bunlara rağmen yıkılmış Avrupa'nın, yıkılmış Japonya'nın yeniden imarı, buna ilaveten de diğer ülkelerin kalkınmaya yönelmiş olması çok önemli hadedir. Yani 1940'larda, 1945'ten sonra bir imar ve inşa faaliyetinin hemen hemen [bütün] uygar dünyada yaygın hale geldiğini görüyoruz. Türkiye'de de 1950'li yılların başından itibaren, hatta savaşın bittiği yıllardan, 1946'dan itibaren kalkınma meseleleri düşünölmeye girilmiş ve 1950 yılındaki seçim sonrasında da seçimle gelen bir iktidar olmuş, halkın talepleri su yüzüne çıkmış, bu taleplere devlet daha çok kulak vermek mecburiyetinde kalmış ve güçlüklü büyüklü, büyük bir hareket başlamıştır.

1950 yılında Türkiye'nin çok noksanı vardır. 20 milyon nüfusu var. Bir yerden bir yere gidecek kadar yolu yok, köylerini, kasabalarını aydınlatacak kadar ışığı yok, sanayisi hemen hemen yok denecek derecede, velhasıl hangi dala bakarsanız, Cumhuriyet'in bütün gayretlerine rağmen bilançoda çok uzun boylu bir şey görünmüyor. 1950'li yıllarla beraber Türkiye bir yol hamlesine girişmiştir, bir elektrifikasyon hamlesine girişmiştir, bir bina hamlesine girişmiştir, bir baraj hamlesine girişmiştir, bir sanayi hamlesine girişmiştir. Bu hamleleri yaparken de gene Türkiye'nin adam başına milli geliri 1950'de 150 dolardır. [Kişi başına] 150 dolar milli geliri olan bir ülkede hangi tasarrufla kalkınma yapacaksınız? Kalkınmayı halkınızdan topladığınız vergiyle yapacaksınız. Kaynakları çok [sınırlı]; Türkiye'nin, 1950'li yıllardan itibaren dış dünyada da ne olup bittiği hakkında bilgisi var. Dışarıdan kaynak sağlamaya çalışıyor, dışarıda da henüz çok büyük kaynak yok. Bir Dünya Bankası kurulmuş. Bu bankanın görevi 'imar ve inşa', reconstruction - International Bank

for Reconstruction and Development. Bu, imar ve inşaya bir miktar para veriyor, ama Türkiye'ye verdiği paranın yekünü 50 milyon dolardır. Türkiye bu 50 milyon dolarla Seyhan Barajı'nı yapmaya girişmiş, limanlarını düzeltmeye girişmiş, silo yapmaya girişmiştir; karayolları hamlesi de makineli inşaata dönüşmüştür. Çünkü makineli inşaat olmadıkça karayolu yapmak [zor ve pahalıdır]; insan gücüyle karayolu yapmıştır Türkiye; ama bu, standartları çok düşük, çok zaman alan, çok pahalı işlerdir.

Türkiye'deki bu kalkınma hamlesini doğuran Türkiye'nin kendi şartlarıdır. Karanlıkta yaşayan bir Türkiye, yoksul bir Türkiye, nüfusunun ancak yüzde 30'u okuma yazma bilen bir Türkiye, sağlık hizmetlerinden geniş çaplı mahrum bir Türkiye olmak yerine, bütün bunları aşabilmiş, ileri, çağdaş ülkelerin durumuna ulaşma gayretine, büyük Atatürk'ün başlattığı bu hamleye savaş da bittikten sonra yeni bir hız verebilmesi gerekmektedir.

Tabii Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında hem kâfi mühendisi yoktur, hem kâfi işadamı yoktur, hem sermayesi yoktur, hem yetişmiş işçisi yoktur; kâfi teknolojisi de yoktur. Bütün bunları 30 sene zarfında, yani Cumhuriyet'in ilk yıllarında yavaş yavaş kazanmaya başlamış, ama 1950'li yıllara gelindiği zaman büyük işlerini yabancılara yaptırmaya girmiştir. Liman inşaatını Hollandalılara, baraj inşaatlarını Amerikalılara, Fransızlara, İngilizlere; 1950'li yıllarda bu şekilde büyük inşaatlar, büyük işler yapılır hale gelmiştir. Bunların yanında tabii Türk müteahhitler de beraber olmuşlardır... O bizim için bir mekteptir...¹

Ben 1950 yılından itibaren bu hareketin içindeyim. 1955'ten itibaren büyük inşaatların önemli bir kısmı benim direktiflerimle yapılmıştır. 1960'dan sonra da siyasi gücümüz vardı. Şimdi 1960'lı yıllara geldiği zaman Türkiye plan dönemine girmiştir. Plan döneminde artık Türkiye'de yalnız altyapı tesisleri değil, sanayi de yapmamız lazım geliyor. Kendi başımıza sanayi yapacak gücümüz yok... 1965'ten sonra yine büyük inşaatlar olarak Keban Barajı gibi bir tesise girilmiş, İstanbul Köprüsü gibi bir tesisin inşasına girilmiş. Buralarda da hep yine yabancı müteahhit ve Türk müteahhit beraber yürüyoruz. Bunu şunun için anlatıyorum: 1950'li, 1960'lı yıllar Türkiye'de okul gibi çalışmıştır, Türk mühendislerini, Türk işadamlarını, Türk müteahhitleri yetiştirmek bakımından on-

1 O "mektep"ten geçenlerden biri, Şarık Tara bakın ne diyor: "... İlk olarak Ortaköy viyadüklerinde bir Alman firmasıyla ortaklık kurduk ve birçok şey öğrendik. Nasıl düşünölmeli lazım, yabancılar nasıl düşünüyor, nasıl hesap ediliyor; kontrol, ilk onlardan öğrendik; o zamanda onları böyle çok çok üstün görüyorduk. O da doğruydı, bize nazaran çok üstündü. Hâlbuki şimdi, Allaha şükür Alman firmaları 15 sene gerimizde kaldı. Yaparsan oluyor..." (Şarık Tara [ENKA], sözlü tarih görüşmesi, 11 Mart 2009).

lara fırsat açmıştır ve 1970'li yılların başından itibaren Türkiye'nin yavaş yavaş kendi ihtiyaçlarını kendisi karşılayacak duruma geldiğini, 1970'li yıllarla beraber de dış ülkelere taşıdığını görüyoruz.

Şimdi burada şu hususları kaydetmek istiyorum: Birincisi, imar ve inşaa için barış lazım. İki, ekonomik büyüme lazım. Üç, dünyada kalkınmayı teşvik edecek cereyanlar lazım, hava lazım, iklim lazım. Bunlar İkinci Dünya Savaşı sonrasında olmuştur. Ondan sonra her ülke kendisi imar ve inşaya girdiği gibi, bir yerden sonra her ülkenin kendi gücü kendisine yetmez [olur]; uluslararası sermaye lazım. Bu sermaye ödünç veya ortaklık şeklinde olur, çeşitli şekillerde olur.

Konjonktürde meydana gelebilecek değişiklikler bu dünya çapındaki şartları tayin eder, mesela petrol fiyatlarındaki değişme yeni bir takım imkânları ortaya çıkarmıştır. Daha sonraki yıllarda Sovyetler Birliği'nin çöküşü de yeni birtakım imkânlar ortaya çıkaracaktır. Nitekim 1970'li yıllara baktığımız zaman, 1970 ile 1980 arasında Türkiye'nin dışa açılan hizmetlerinin yüzde 70'i Libya'dır, Suudi Arabistan'dır, Irak'tır, Kuveyt'tir. Petrol memleketleri. Çünkü nerede para varsa inşaa orda oluyor. Parayı iyi istikamete [yönlendiren] ülkeler kazanıyorlar, geleceklelerini yapıyorlar. Petrol fiyatları 1,5 dolar civarında iken 1970'li yılların başında, nihayet 1970'li yılların ortasında 40 dolara çıkmıştır, hatta daha da yukarı çıkmıştır. Bu biriken paralarla bu ülkeler imar ve inşaya girişmişlerdir. Türk müteahhitler biriken petrol [gelirlerinden] yararlanarak oralarda imar ve inşaa yapmışlardır. Başarıyla yapmışlardır bunu; ilk deneyimler başarılıdır. Türk işçisi, Türk mühendisi, Türk işadamı, Türk teknisyeni, Türk ustası kendi ülkesindeki performansını dış ülkelere de başarıyla göstermiştir. Bu önemli bir hadisedir. Şimdi ikinci merhale Sovyetler Birliği'nin dağılması hadisesi. 1980li yıllara, 1980'li yılların sonralarına doğru baktığımız zaman yine Libya başta, Suudi Arabistan arkada ve Irak üçüncü, Rusya dördüncüye geliyor. Rusya'da yavaş yavaş bir hareket başlıyor. Ondan sonra önemli olan 1990'lı yıllardır. 1990'lı yıllara gelindiği zaman Sovyetler Birliği dağılmıştır, bir Orta Asya çıkmıştır meydana. Orta Asya'da hemen hemen imar ve inşanın yüzde 80'ini Türk müteahhitler yapmıştır. Türk müteahhitlerin Türkiye'de kazandıkları tecrübe artı Libya'da, Ortadoğu'da, ondan sonra Irak'ta kazandıkları tecrübe, Rusya'da ve Orta Asya'da imar ve inşaa yapmada yardımcı olmuştur. 2000'li yıllara gelindiğinde başı Rusya çekiyor... Aşağı yukarı 100 binden fazla Türk insanı dışarılarda çalışıyor ve bu ülkeler içerisinde altı ülke var ki, ülkeler içerisinde ağırlığı teşkil ediyor, yüzde 50'yi teşkil ediyor. Bunlar Rusya, Libya, Irak, Kazakistan, Suudi Ara-

bistan ve Türkmenistan. Ağırlık bu ülkelerdedir, ama Türk müteahhitler İrlanda'da endüstri tesisi yaptılar, dünyanın başka ülkelerinde de; santraller yaptılar, Amerika'da tünel yaptılar, yani dünyanın akla ve hayale gelmeyecek yerlerinde, Afrika'da da yaptılar, Tunus ve Cezayir'de de yaptılar. Afrika'nın diğer bölgelerinde de yaptılar ve yapmaya da devam ediyorlar. Önleri açıktır..."

Burada Karayolları ile DSI'nin bu süreçteki işlevlerine ilişkin soruyu yanıtlayan Demirel, bu iki kurumun "okul" olmalarını özellikle vurgulamıştır:

"...Türkiye'de savaş yıllarında çok sıkıntı çekilmiştir. Savaş biter bitmez Türk ekonomisi küçülmüştür. Savaş esnasında halk çok sıkıntılar altında kalmıştır; ekonomi küçüldüğü zaman halk çok sıkıntıya girer. Günün hükümeti 'ne yapalım, neleri yapalım' gibi bir düşüncenin içine girmiştir. Bir plan falan yapmıştır kendine göre. Gerçi çok uygulanmamıştır, vakit olmamıştır uygulamaya. Dışarılardan uzman getirmiştir, 'ne yapalım, bize söyleyin' diye. Bu uzmanlardan bir grubu ABD Karayolları Genel Müdürlüğü'ndendir. Bunlar gelmişlerdir Türkiye'ye, bakmışlardır, demişlerdir ki, 'sizin ilk yapacağınız şey yol, çünkü İzmir'den Aydın'a gidemiyorsunuz, büyük şehirlerinizin birbirleriyle irtibatı yok, köylerinizin de [şehirlerinizle] yok.' Asfalt yolu yok Türkiye'nin, yol yok. Ekonominin temeli yol. Karayolları İdaresi kurulmuştur 1949'da. Türkiye'de makine yok, inşaat makinesi yok, Türkiye buldozeri 1949'da görmüştür. Makineyi kullanacak adam yok, buldozeri kullanacak adam yok, grayderi kullanacak adam yok, büyük kamyonları kullanacak adam yok. Bunları kullanmazsanız da büyük toprak hareketi, taş hareketi yapmak mümkün değil. Ama Karayolları İdaresi çok muntazam bir şekilde kurulmuş, Türkiye'deki mühendislere ve teknisyenlere geniş çapta iş imkânı açmış, gerçekten gerek yol inşaatında, gerek köprü inşaatında, tünel inşaatında bir devir açmıştır. Bugün de bu durumunu sürdürmektedir. Türkiye bu teşkilatı çok güçlü tutmak durumundadır. 1949'da, 1950'de diyelim -siyasi bir anlamı yok, yanlış söylemeyeyim, ben 1949'da devlette geldim, 1950'den itibaren devlette çalıştım- üç barajı vardı Türkiye'nin: Biri Çubuk Barajı, biri Porsuk Barajı, Eskişehir'de, o da bitmemişti henüz. Bir tanesi de küçücük bir gölet kadar, Niğde'de Gebere Barajı; o kadar. Bütün ovaları sel basıyor, yaz gelince de her taraf kurak. Sulanabilen arazi sadece Konya Ovası'nda, Almanların yaptığı bir sulama sistemi var, ondan başka da sulama sistemi hemen hemen yok... İkincisi, Amerika'daki [Tennessee Valley Authority] gibi su, toprak kaynaklarınızı geliştirecek bir teşkilat kurun. O, Devlet Su İşleri (DSİ) ... 1954'de kanunlaştı. Ben 1952'den itibaren Seyhan Barajı inşaatı dolay-

sıyla DSİ'de çalışmaya başladım. 1955'de DSİ Genel Müdürü yaptılar. Ondan sonra DSİ hem Seyhan Barajı'nı hem Kemer Barajı'nı, Demirköprü, Hirfanlı Barajı'nı yaptırdı; daha sonra da, 1960'lı yıllardan itibaren Türkiye'de büyük barajları, büyük işleri DSİ yaptı, yaptırdı. DSİ Türkiye'nin başka bir yüz akıdır. Bugün de öyledir. Bugün Türkiye'de 210 tane işleyen baraj var. 1950'de Türkiye'de hemen hemen hidrolik elektrik yok gibi. Bugün aşağı yukarı 14 milyon kW elektrik var. Türkiye'de elektriğin üçte birini üretecek kadar elektrik santrali kurulmuştur. 85 milyon dönüm arazisi sulanabilir. Bunun yarısını sulayabilecek kadar elektrik sulama şebekesi yapılmıştır. Bir yüz akıdır DSİ ve halen de önünde çok büyük işler var..."

Demirel'e, Türk müteahhitlerin yurtdışında ulaştıkları konumların Türkiye'nin inşa gücünü ne ölçüde yansıttığını, geleceğe nasıl baktığını sorduğumuzda aldığımız yanıt şöyle oluyor:

"... Şimdi şöyle: 225 dünya firması içerisinde 1999'da dokuz Türk firması vardı, [2009'da 31] Türk firması var... İnşa gücü olarak da, Türkiye inşa gücü dünyadaki inşa güçleri içerisinde 10. falan. Bu çok iyi bir güç; böyle bir gücün meydana gelebilmiş olması Türkiye için çok büyük kazanç. Paranız olur, projeniz yoksa bir şey yapamazsınız; projeniz varsa, inşaatçınız yoksa inşa edemezsiniz. Onun için imar ve inşaya hazır bir güç bu. Basacaksınız düğmeye, dağları delip gidecek, ovalara sular getirecek, her tarafı ışıklandırarak, fabrikalar yapacak bu güç elinizde. Bir defa Türkiye'nin bu güce ihtiyacı var, daha çok güce ihtiyacı var, daha çok işimiz var Türkiye'de.

Yurtdışına gelince, eğer dünyada barış devam ederse kalkınmış ülkelerde büyüme çok olmayacak. Kalkınmakta olan ülkeler var, kalkınmakta olan ülkeler yani G20 ülkeleri, bir de daha G20'ye gelememiş ülkeler var. Kalkınmış ülkeler aşağı yukarı önümüzdeki zaman içerisinde yüzde 1 civarında, nüfus [artışları] kadar büyüme yapabilirlerse iyi; ama kalkınmakta olan ülkeler en az yüzde 5 büyümeyi yapabilirlerse, dünyanın çeşitli ülkelerinde imar ve inşa 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 birta-

kım 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. Önümüzdeki zaman içerisinde bunlar olacaktır. Eğer Türk müteahhitlere 1960'lı, 1970'li, 1980'li, 1990'lı yıllarda gösterildiği gibi destek verilirse bugünkü seviyenin daha üstüne çıkarlar. Dünyada hâlâ çok iş var. Girilmedik yerler var, oralara girilebilecek mi, girilemeyecek mi? Bir Çin'e girilebilecek mi, bir Hindistan'a girilebilecek mi, bilemiyoruz, onlar önümüzdeki zamanın [konuları]..."

Türkiye örneğinden hareket ederek, Türkiye'de 1940'lı, 1950'li, hatta 1960'lı ve 1970'li yıllarda birtakım inşaatları yapan yabancı müteahhit firmalarla birlikte iş yapan Türk müteahhitler nasıl güçlenip hem Türkiye'de kendi ayakları üzerinde durmaya hem de yurtdışında iş almaya başlamışlarsa, şimdi Türk müteahhitlerin iş yaptıkları ülkelerde de benzer bir gelişmenin beklenebileceğini, bunun Türk müteahhitlerini nasıl etkileyeceğini soruyoruz. Yanıt kadar iletide açık:

"... Orta Asya'da, oralara giden müteahhitlerimiz ortak şirketler aldılar yanlarına; o ortak şirketler yetiştirdi, kendi işlerini yapar hale geldiler. Onlara daha büyük işler çıkacak. Ama bizimkilere daha büyük işler çıkacak veya başka ülkelere [yönelecekler].

"Barış" ile "refah" arasında kurduğu ilişkiye değinerek, "inşaat sektörü" ile "savaş" arasındaki ilişki üzerine düşüncelerini sorduğumuzda, "savaş"ı da bir "doğal afet" olarak gördüğünü söylüyor:

"... Savaş da aşağı yukarı bir doğa olayı. İnsanların birbiriyle kavga etmesi de insanın içinden gelen bir şey. Yani bunlar gayet tabii görülemeyen, hesaba katılmayan şeyler, ama netice itibariyle şunu söyleyeyim: Son 30 sene dünyanın altın çağıdır... Aşağı yukarı son 50 seneyi alalım, son 50 senede dünyada ekonomi yedi defa büyümüştür, bir altın çağıdır. Hiç böyle bir devir [olmamıştır]. Onun içindir ki son 30 senede de bu büyüme devam etmiştir. Büyüme birçok ülkeye de intikal etmiştir. Bir fırsat açılmıştır, bu fırsattan biz de yararlanmışızdır. Şimdi ben umut ediyorum ki bu büyüme devam edecek. Ama yani yüksek rakamlarda olmayabilir; yüzde 5 civarında devam etse yine Türk müteahhitlere dışarıda iş çıkacaktır..."

Görüşmemiz, konjonktürün ve devletin desteğinin önemi üzerinde durarak sürüyor:

“... Şimdi 1960’larda, biraz evvel izah ettiğim gibi, yurtdışı- na gidip çalışabilecek müteahhidi yok Türkiye’nin. Türkiye yurtdışındaki işlerini başkalarına yaptırıyor. Burada bir demir çelik fabrikası yapılıyor, başkaları yapıyor. Ondan sonra alüminyum fabrikası yapılıyor, başkası yapıyor. Yani ne yapıyorsanız başkalarına yaptırıyorsunuz. Öyle dışarı gidip yapacak müteahhidiniz yok. Ama yavaş yavaş Libya açılıyor; biraz petrol parası, biraz imar, inşaat. Oralarda, Türkiye dahilinde iş arayan müteahhitler, onlar da bizim gibi arıyorlar. Türk işadamlarının uyanıklılığı bu. O gün devletin dışarıya müteahhit gönderip oralardan bir menfaat elde etme gibi bir projesi yok. Ama şu var: 1967 yılından itibaren dışarıya işçi gönderip mümkün mertebe Türkiye’deki istihdam meselesini belki biraz hafifletmek, aynı zamanda da kalkınmış ülkelerle Türkiye arasında bir teknoloji köprüsü kurmak. Oraya giden işçiler fabrikalarda çalışır, inşaatlarda çalışır, bir şeyler öğrenirler gelirler, burada da yaparlar, gaye de o, gerçi çoğu gelmedi ama yine de fonksiyonunu yaptı; işte bir miktar da döviz geldi. O daha sonra anlaşılmış bir hadisedir.

... Şimdi bakın bu 50 sene içinde bir olay geçmiş; ... dışarıdaki Türk müteahhitliği bu 50 senenin içindeki olay. Eğer petrol parası olmasa, Orta Asya açık olmasa Türk müteahhitliği olur muydu dışarıda? Belki olurdu ama başka şekilde olurdu; ama kesinlikle bu olay petrol parasına ve Sovyetlerin dağılmasına bağlı, bir de Türkiye’nin kendi kalkınmasına... Türkiye, kendi kalkınmasını yapmak suretiyle bunları yetiştirmiş. Onu beyan etmeye çalıştım. Bu bir görüştür. Şimdi dışarı giden müteahhitlerin sıkıntıları olur; sıkıntılar şöyle olur, ihtilafa düşerler, ihtilaf mercilerince hal olur. Haksızlığa uğrarlarsa –ki var öyle birkaç tane– devlet oraya müdahale etse de çok fazla bir şey yapamıyor. Yalnız zaman zaman ödemeler tıkanır, ödemeler, para ödemeler. O bilhassa Libya’da oldu. Aslında

hukukun açık olduğu ülkelerde bunlar olmaz, hukuk aranacak, hak aranacak yerler vardır. Sonra devletler araya girer ve suhuletle bunlar halledilmeye çalışılır. Onlar yapılmıştır, çok ters şeyler olmadı bizim zamanımızda, bir Pakistan’la yol meselesi vardır.

... Devletler her zaman his hassasiyetine göre hareket etmezler. Ama biliyorsunuz devletlerin hepsinin ayrı ayrı şekilleri var. Bilhassa idareleri değişik olan ülkelerdeki durumlar sıkışıktır, zordur, his esasına dayalıdır. Oralarda çalışanların işleri biraz zordur. Aslında duygunun devlette yeri yoktur ama devlet oturmuş bir devletse...”

Sayın Demirel’in ifadesiyle, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin “önü açık”tır... “İnşaatçıların Coğrafyası”, bu yargıyı pekiştirmenin ve pekiştirenlerin, Ali Kantur’un tanımıyla “akıncılar”ın² öyküsüdür...

AKINCILAR

Bin atlı akınlarda çocuklar gibi şendik
Bin atlı o gün dev gibi bir orduyu yendik
Haykırdı ak tolgalı beylerbeyi “ilerle”
Bir yaz günü geçtik Tuna’dan kafilerle
Şimşek gibi atıldık bir semte yedi koldan
Şimşek gibi Türk atlarının geçtiği yoldan
Bir gün yine doludizgin atlarımızla
Yerden yedi kat arşa kanatlandık o hızla
Cennette bu gün gülleri açmış görürüz de
Hâlâ o kızıl hatıra gitmez gözümüzde
Bin atlı akınlarda çocuklar gibi şendik
Bin atlı o gün dev gibi bir orduyu yendik
YAHYA KEMAL BEYATLI

2 “[G]ittik, orada öğrenmeye başladık. Hep beraber öğrendik. Büyük riskler aldık. Onun için ben müteahhitleri akıncılar olarak tarif ediyorum. Bugünün akıncıları. Ne yapıyor akıncılar. Elinde cebinde yiyeceği bir şey bile yok. Önden gidiyor, tespitler yapıyor. İşte bunlar da önden gitti. Kimi öldü, kimi kaldı, böylece hem kendini eğitti hem arkaya doğru bir ışık verdi...” (Ali Kantur [TMB Yüksek Danışma Kurulu Başkanı], sözlü tarih görüşmesi, 16 Temmuz 2009).



BÖLÜM

1

**MÜTEAHHİTLİK
HİZMETLERİNİN
YURTDIŞINA AÇILMASI:
1970'Lİ YILLAR**

Müteahhitlik Hizmetlerinin Yurtdışına Açılması: 1970'li Yıllar

Giriş

Müteahhitlerin ne zaman yurtdışına yöneldikleri konusunda bulunabilen başlıca bilgi, Sezai Türkeş'in 1965 yılı ortalarında Suudi Arabistan'a gittiğidir:

"...1965 yazının tam ortasında, bir temmuz sıcağında –ben Dörtyol Petrol Terminali'ne gitme hazırlığındayken– Sezai de arkadaşlarımızdan Faik Uğur'la birlikte, Suudi Arabistan'a, Mekke'ye gitmişti. Bartın'dan sonra memleket sınırları içinde dışına göre bir iş ele geçiremeyen Sezai'nin memleket dışında bu ilk iş arayışı oluyordu. Oraya Mekke su şebekesi işini etüde gitmişti. Şartlar el vermediğinden bu işe teklif verilmedi; fakat Sezai, dış memleketlerin atmosferini ilk defa bu cehennem sıcağında kokladı..."¹

Sezai Türkeş'in yurtdışına ikinci yönelişinin 1968'de olduğu görülmektedir:

"... Suudi Arabistan'dan hızını alamayan Sezai, 1968 başlarında, eksiltmeye çıkarılan Trablus Limanı'nun etüdü için, Libya'ya da gitmiştir. Ben, Aliağa Rafinerisi'nin deniz terminaliyle uğraşırken bir ara İstanbul'a uğramıştım. Onları, yazıhanede ayırdıkları bir odada, planlara gömülü halde buldum. Trablus heyeti, başta Sezai, yanında genç mühendislerden Mete Mutluoğlu'yla Oktay ve eski bahriyelilerden, uzun boylu Faik Taluy'dan oluşuyordu... Sezai de aylar süren bu çalışmaya rağmen teklif dosyasını hazırlama fırsatını bulamadı. Muammer Kaddafi, Türkiye'de Bursa'da tedavi altında bulunan Kral İdris'i alaşağı ederek iktidarı ele geçirdi ve Trablus işi de 1973 başlarına kadar, beş seneye yakın bir müddet, bu suretle uykuya yatmış oldu..."²

Türkiye'deki müteahhitlerin yüzlerini yurtdışına döndürmekle kalmayıp ne zaman yurtdışında iş üstlendiklerine ilişkin yeterli bilgi bulunmaması, ister istemez, 1972 yılının,

"yurtdışı müteahhitlik hizmetleri"nin "başlangıç tarihi" olarak kabul edilmesine yol açmıştır. 1972 yılında, bakış açısına göre, ilk olarak ENKA ya da STFA yurtdışında çalışmaya başlamıştır. "Bakış açısı"ını belirleyen, yurtdışı müteahhitlik hizmetine "taşeron" olarak başlamak ile "doğrudan ihale alarak" başlamak arasındaki ayrım olmaktadır. Bu konuya ileride ayrıntılı olarak değinileceğinden, burada dikkati çekmekle yetinilmektedir.

Sezai Türkeş'in yurtdışı arayışının başladığı 1960'lı yılların, Mayıs 1960'da Sovyetler Birliği toprakları üzerinde, ABD'nin Lockheed U2 uçağının düşürülmesi, Nisan 1961'de ABD'nin Küba'ya Domuzlar Körfezi'nden çıkarma yapma girişimi, Ağustos 1961'de Doğu Berlin'i Batı Berlin'den ayıran Duvar'ın yapımı, İkinci Dünya Savaşı sonrasında başlayan Soğuk Savaş'ın 1960'ların başında yükselen sıcaklığını taşıdığını hatırlamak gerekmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında yerini "Batı" olarak seçen ve NATO üyesi olan Türkiye, Sovyetler Birliği ile sınırdaş olmaktan ötürü "Soğuk Savaş"ın sıcaklığının en yoğun yaşandığı ülkeler arasında bulunmaktadır. Oysa bu arada, İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan "iki kutuplu dünya"nın ve "Soğuk Savaş" ortamının dışında kalmak isteyen, ne Batı blokunun, ne de Sovyet blokunun yanında yer alan ülkelerin oluşturduğu "bağlantısızlar" ya da daha yaygın kullanımıyla "Üçüncü Dünya" da en güçlü dönemini yaşamaktadır; sesini ve varlığını daha çok duyurmaya başlamıştır.

Öte yandan, Türkiye'de 1950'de seçimle el değiştiren siyasal iktidar, Mayıs 1960'da askeri darbeyle el değiştirmiş, Ekim 1961'de Milletvekili Seçimi yapılmış, Şubat 1962 ve Mayıs 1963'te iki ayaklanma girişimi olmuş, ama "siyasal istikrar" sağlanamamıştır. "Ekonomik istikrar"ın sağlanabilmesine yönelik adımlar arasında Eylül 1960'da Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuş, ekonomi yazınında genellikle "planlı dönem" diye anılan döneme girilmiş, gene de 1960'ların ilk yarısındaki siyasal ve ekonomik dalgalanmalar kamunun yatırım olanaklarını sınırlamıştır.

1 Akkaya (1996: 263).

2 Age, 264.

Böyle bir ortamda yönelinen yurtdışı arayışı, Libya'da Trablus Limanı'nda somutlanmışsa da, Eylül 1969'da Albay Kaddafi'nin başında bulunduğu *Özgür Subaylar Hareketi*'nin gerçekleştirdiği "darbe" sonrasında 1970'lerin ilk yıllarına ertelenmek durumunda kalmıştır.

24 Aralık 1972 tarihli Milliyet'te "Trablus limanını Türkler yapacak" haberinin yayımlanmasıyla başlayan "serüven" in ilk 10 yılında, Türk müteahhitlerin Libya'ya girmeleri konusunda her türlü olumlu koşul bulunmaktadır: Türkiye'de eğitim görmüş, İstanbul Teknik Üniversitesi'ni bitirmiş biri, Mohammed Mangush Libya'da İmar İskan Bakanı'dır; Libya'nın Mısır'la arasının açılması sonucu Libya'da çalışan Mısırlı müteahhitler ülkelerine dönmüşlerdir; Libya elindeki petrodollarları, başta konut olmak üzere ülkenin altyapısının yapımına yönlendirmek amacındadır; gene Libya, ülkedeki petrol şirketlerini millileştirmiş, "Birinci Dünya"nın ekonomik, siyasal, askeri temsilcilerini ülke dışına çıkarmıştır. Böyle bir ortamda, Batı'nın Libya'daki yatırımlara destek olabilmesi, "risk" alabilmesi düşünülemez olmuştur.

Bu sırada Türkiye 12 Mart koşullarını yaşamaktadır: "Özel sektörün teşviki" –önceki yıllardaki birtakım yanlış uygulamalardan ötürü– eski hızını yitirmiştir; kamunun yatırım portföyünde daralma söz konusudur; dünya petrol krizi, petrol ithalatçısı olan Türkiye'nin ödemeler dengesini olumsuz etkilemiş, ödemeler dengesini düzelterek kaynak arayışları yoğunlaşmıştır; Kıbrıs Barış Harekâtı yapılmış, ardından ABD'nin silah ambargosu gelmiş, bu süreçte Bülent Ecevit Kaddafi'nin Libya'sını yanında bulmuştur.

Türk müteahhitler –ya da müteahhitliğe soyunacak olanlar– kendi iradelerinin dışında oluşan dünya ve Türkiye koşullarında ortaya çıkan olanakları ve olası riskleri değerlendirmişler, kimi kısa vadeli, kimi uzun vadeli bakış açılarıyla Libya'ya –sonra da Suudi Arabistan ile Irak'a– yönelmişlerdir; 1970'li yılların sonları ve 1980'lerin başları, kısa vadeli bakış açılarının arkalarında yığınla sorun bırakarak tasfiye olmasına, uzun vadeli bakış açılarının ise kalıcı ilişkiler kurmasına tanıklık etmiştir.

Çizilen bu çerçevede, Bölüm Bir'de önce müteahhitlerin 1970'lerin başlarında "yurtdışı"nda ayak bastıkları ilk top rak olan –ve önemini hâlâ koruyan– Libya'ya biraz daha yakından bakılacak, müteahhitlerin nasıl bir ortamda iş yapmaya başladıklarına ışık tutulmaya çalışılacaktır. Bu bağlamda, Libya'nın neden "çektığı" kadar Türkiye'nin

neden "ittiği"ne de değinilecek, müteahhitleri yurtdışına çeken ve iten öğelerin neler olduğu üzerinde durulacaktır. Sonra da STFA ile ENKA'nın Libya'ya giriş öykülerinin anlatılmasına geçilecektir. Kuşkusuz, 1970'li yılların ilk yarısı ne sadece STFA ve ENKA, ne de sadece Libya ile sınırlıdır...

A/ Kuşbakışı Libya...

Libya, Türk müteahhitlerin ülke dışında aldıkları ilk işle rin bulunduğu coğrafyayı oluşturmanın yanı sıra yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin dağılımında da en büyük payı olan ülke konumundadır. Öte yandan, yurtdışı müteahhitlikle ilgili hangi basılı/yazılı malzemeye bakılsa, ister müteahhit, ister kamu görevlisi, ister gazeteci, kiminle konuşulsa, ortak olarak seslendirilen bir olgu görülmektedir: "Tarihsel ve kültürel bağlar..." Libya'ya "kuşbakışı" bakmaya da, Türk müteahhitlerin "hüs-ü kabul" görmelerine yol açan ve Libya'nın 20. yüzyılda izlediği politikaların arka planını oluşturan gelişmelere ışık tutmak, bir anlamda "bugünü anlamak için dünü bilmek" ihtiyacı yol açmıştır.

"Tarihsel ve kültürel bağlar"ın temelini 16. yüzyıla kadar götürmek mümkündür. 16. yüzyılın en önemli ticaret yollarından biri olan "Baharat Yolu"nda, Venedik, Ceneviz ve Pisa tüccarlarının ve gemilerinin, Uzakdoğudan getirdikleri baharatın yanı sıra Çin ve İran'dan ipek, değerli taş vb ürünlerin Avrupa'ya geçmeden önceki son durak yerleri İskenderiye ile Trablus'tur. Arap ve Hintli tüccarların Hindistan'dan kervanlarla Halep ve Trablus'a ya da deniz yoluyla Kahire'ye getirdikleri ürünler buralarda İtalyan tüccarlar tarafından satın alınmakta ve Avrupa'ya götürülmektedir.³ Öte yandan, Trablus vb kıyı kentleri, Akdeniz'deki deniz ulaşımını denetim altında tutabilmek açısından da önem taşımaktadır. Ayrıca akıldatutulması gereken bir olgu daha vardır: "... Tobruk dışında, İskenderiye'den Trablusgarp'a kadar uzanan kıyı boyunca dikkate değer bir sığınak bulunmamaktadır. Kuzey fırtınasına yakalanan gemiler için bu kıyıları amansız bir düşmandır..."⁴ Bu bilgiler, Trablus'un 16. yüzyıldaki önemini yeterince göstermektedir.

Trablus, 1510 yılında, başında Pedro Navarro'nun bulunduğu İspanyollar tarafından işgal edilmiş, 1530'da da, Osmanlı İmparatorluğu'nun 1522'de Rodos'u alarak adadan

3 Olamann (1974: 437, 475).

4 Pryor (2004).

çıkardığı Malta Şövalyeleri'ne devredilmiştir. Akdeniz'deki Osmanlı egemenliğine karşı sürekli bir tehdit oluşturan Malta Şövalyeleri'nin, bir yandan Osmanlı gemilerine saldırabilecekleri, öbür yandan da Hıristiyan gemilerinin güvenliğini sağlayabilecekleri Trablus'a yerleşmeleri Osmanlı İmparatorluğu'nun hiç de hoşuna gitmemiştir. İlk "gayriresmi müdahale", Kanuni Sultan Süleyman'ın, yerli direnişçilerin yardım istemeleri üzerine, 1519'da Murat Ağa'yı göndermesiyle başlamıştır.⁵ Sonunda, 14 Ağustos 1551'de, Sinan Paşa'nın –kimi kaynaklara göre de Turgut Reis'in– kumandasındaki Osmanlı donanması Trablus'u almış ve Libya'da 360 yıl sürecek Osmanlı egemenliği başlamıştır.

Osmanlı yönetiminin sonlarına doğru bir tarikat oluşmaya başlamıştır: Senusi Tarikatı. Senusiler, kısa süre içinde Libya'nın iç kesimlerindeki göçer ve yarı göçer Bedevilere egemenliklerini kabul ettirmiş, gerek dinsel, gerek örgütsel denetimi ellerine almışlardır. Böylece Türklerin kıyıları da, Senusilerin de iç kesimlerde egemen olduğu bir "Türk-Senusi ortak egemenliği"nden söz edilebilmiş,⁶ ancak Libya'nın geleceği üzerinde belirleyici olanlar Senusiler olmuştur.

Osmanlı İmparatorluğu'nun iyice zayıfladığı bir dönemde, İtalya, kıyı şeridindeki kentleri, Trablus, Misurata (Misrate), el-Hums, Bingazi, Tobruk ve Derne'yi, Osmanlı İmparatorluğu'nu barışa zorlamak için de On İki Ada'yı işgal etmiştir. Balkan Savaşı'nın başlaması üzerine masaya oturmak zorunda kalan Osmanlı İmparatorluğu, 1912'de, İsviçre'de, Lozan yakınlarındaki Uşi'de (*Ouchy*) yapılan anlaşma ile Kuzey Afrika'daki topraklarının sonuncusu olan Libya'yı İtalya'ya bırakmıştır.

1922 yılına gelindiğinde, İtalya'nın başında bulunan Mussolini, iki bin yıl öncesinin Romalılarının izinden yürümüş ve Libya'nın "yeniden fethi"ne girişmiştir. İtalya'ya karşı direnişi başlatan ve örgütleyenler Senusiler olmuştur. Senusilerin önderliğinde Libya halkının İtalyanlara –sonra da İngilizlere– karşı direnişi 1943 yılına kadar sürmüştür.

Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'nın (IBRD; Dünya Bankası) 1959'da hazırladığı raporda, İtalya'nın, Libya'yı yönettiği 30 yıl içinde bayındırlık ve kamu hizmetleri ile ta-

rımsal gelişme için, savaş öncesi döviz kuruyla 150 milyon ABD Doları harcadığı, 1936'ya kadar yapılan yatırımların büyük bölümünün demiryolu, karayolu, liman ve kamu binaları yapımına, 1936-1942 arasında ise harcamaların üçte ikisinin tarıma, özellikle de toprak ıslahına yöneldiği, böylece Libya'nın gelecekteki ekonomik kalkınması için bir temel oluşturulduğu belirtilmiştir. Ancak aynı raptorda, bu gelişme karşılığında Libyalıların ağır bir bedel ödedikleri, en verimli tarımsal topraklardan çıkarıldıkları, çatışmalarda hayvan sürülerini yitirdikleri, İtalyan ürünleriyle rekabet edemeyen geleneksel zanaatların zarar gördüğü, eğitimin tamamen ihmal edildiği ve sonuç olarak Libya'nın yabancılar tarafından yönetilmeye bağımlı duruma getirildiği de yer almıştır.⁷

1950'li yılların başındaki Libya'nın dünyanın en yoksul ülkelerinden biri olduğunu, Ankara'da Libya Büyükelçisi olarak bulunan ve Türkiye Cumhuriyeti'nin Libya'ya sağladığı burs olanağından yararlanarak orta ve yüksek öğrenimini Türkiye'de tamamlayan Mohammed Mangush şöyle ifade etmiştir: "Türkiye Cumhuriyeti Libya'ya burs verdi, 3 grup halinde buraya geldik. Sene 1954, o zaman Libya dünyanın en fakir memleketiydi..."⁸

Nüfusun yılda % 1,1 artması bir yandan, iş aramak üzere iç bölgelerden kıyıdaki kentlere yönelik iç göç öbür yandan, konut açığının, bağımsızlığın kazanılmasını izleyen yirmi yıl boyunca Libya'nın en yakıcı sorununu oluşturmasına neden olmuştur. Bu iki etmen bir yana, bağımsızlık sonrasında ülkelere dönen Libyalıların sayısının 54.000'i bulunduğunun, doğal yıkımlar, sözgelimi 1963'te Berka'daki yer sarsıntısı sonrasında 2200 konutun yıkıldığı, 500 konutun da oturulamaz duruma geldiğinin, petrol kuyularının yakınlarında yeni yerleşmelerin oluşmaya başladığının göz önüne alınması bile konut talebinin boyutlarını sergilemeye yetmiştir.

Doxiadis Associates'a yaptırılan araştırmaya göre, 1963'te gerek duyulan konut sayısı, yenilenmesi ve/ya iyileştirilmesi gereken konutlar da eklendiğinde 100.000'i bulmaktaydı. Üstelik mevcut konutların sadece % 19'unda musluk suyu bulunmaktaydı; % 6'sı pissu sistemine bağlıydı ve % 26'sında elektrik vardı. Ayrıca kamu binalarına da çok uzaktaydılar; örneğin, öğrencilerin okula gidebilmek için

5 Aziz Samih İter, Şimali Afrika'da Türkler, İstanbul, 1936, Cilt II, s. 186; aktaran Ali (1982: 2); ayrıca bkzn. Karasapan (1960: 107).

6 Bknz. Evans-Pritchard (1949: 95).

7 Bknz. IBRD (1960: 27).

8 Süsoy (2005).

10-15 km yürüme, çarşıya gidebilmek için de 50 km yol gidilmesi gerekmektedir.⁹

Nüfusun kentlerde yoğunlaştığı, kentlerde ise içme suyu, pissu bağlantıları, elektrik vb altyapı olanaklarının yeterli olmadığı da dikkate alındığında, söz konusu olanın sadece konut yapımı değil, gerekli altyapısı olan, sağlıklı koşullarda ve ucuz konut yapımı olduğu da görülecektir.¹⁰ Nitekim Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'nın hazırladığı raporda da bu konuya ayrıntılı olarak değinilmiş ve "ucuz konut yapımı"na en yüksek önceliğin verilmesi, gelecek beş yılda Trablus bölgesinde 2000, Berka'da da (Sirenayka) 1000 aileye ucuz konut yapılması, bunun için de toplam bir milyon Libya Dinarı kaynak ayrılması öngörülmüştür.¹¹ Doxiadis Associates ise, 500'ü yer sarsıntısında evleri yıkılanlar, 800'ü Libya'ya geri dönenler ile en düşük standarttaki evlerde yaşayanlar, 100'er konut Trablus ile Bingazi'de kamu görevlileri, kırsal alanda da 200'ü yer sarsıntısının olduğu Berka dolaylarında, 100'ü Trablus bölgesinde, 100'ü de Fizan'da olmak üzere "acil" olarak 2000 konuta gereksinim olduğunu, kaynak gereksiniminin de 1,55 milyon Libya Dinarı'nı bulduğunu belirtmiştir.¹² 1963-1968 dönemini kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda ucuz konut yapımına 5 milyon Libya Dinarı ayrılmıştır.¹³

Bu tabloya, sulama, elektrifikasyon, iletişim, ulaşım, sağlık, eğitim vb sektörlerin durumu da eklendiğinde, Libya'nın inşaat başta olmak üzere birçok sektör için ne tür bir "pazar" olduğu -ve olabileceği- daha açık görülecektir.

1950'li yılların başlarında Birleşmiş Milletler Teknik Yardım Programı tarafından hazırlattırılan -ama bu çalışmada ulaşılamayan- rapor da Libya'nın o tarihlerdeki sosyo-ekonomik koşullarına ışık tutmaktadır.¹⁴ Rapor'un yazarı Benjamin Higgins öylesine umutsuzdur ki, "Libya'da süreklilik gösteren bir ekonomik büyüme sağlanabilirse, dünyadaki her ülke için umut var demektir" diye yazmaktan çekinmemiştir.¹⁵ Ancak "petrol" birçok şeyin değişme-

sine yol açmıştır; Rawle Farley'in tanımı durumu özetlemektedir: "Refah içinde yüzen yoksul ekonomiler..."¹⁶

17 Nisan 1959'da, Trablus'tan 800 km, Bingazi'den de 250 km uzaklıkta olan Mersa Bureyke'nin 169 km güneyindeki alanda, Zelten'de açılan kuyudan fışkıran petrol, sadece Libya'nın ve Ortadoğu'nun değil, dünyanın dengelerini de altüst etmiştir. Aradan 29 ay geçtikten sonra, Libya'nın ilk ham petrol ihracatı başlamış ve petrolün bulunuşundan on yıl sonra, 1969'da dünyanın petrol ihraç eden dördüncü, ham petrol üreten yedinci ülkesi olma sıfatını Libya almıştır.

"...İlk Türkiye elçisi 4 Eylül 1953'te Libya'ya varabilmişti"¹⁷ ve "...memleketimin ilk elçisi olmak şerefine mazhar olduğum Libya'daki üç buçuk senelik memuriyetim..."¹⁸ demesinden Eylül 1953'ten 1957 ilkbaharına kadar T.C.'nin Libya Büyükelçisi olduğu çıkarılabilen Celal Tevfik Karasapan'ın¹⁹ yazdıkları, bağımsızlığını kazanan Libya'nın üst düzey yöneticileri arasında Türkiye'de eğitim görmüş Libyalıların bulunduğunu göstermektedir.

1950'li yılların ilk yarısından başlayarak T.C. Hükümeti'nin burs verdiği Libyalı gençler eğitim için Türkiye'ye gelmişlerdir. 1954'te gelen ilk grupta bulunanlardan Mohamed Ahmed el Mangush, 1958'de Kabataş Erkek Lisesi'ni, sonra da, 1964'te de İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü bitirmiş, Libya'ya dönüp, o tarihte sadece üç Libyalı mühendisin bulunduğu Bayındırlık Bakanlığı'na girmiş, 1970'de de Bayındırlık Bakanlığı Müsteşarı, 1971'de de İmar İskân Bakanı olmuş ve 1983'e kadar, 12 yıl bu görevde kalmış, 1970'lerin ikinci yarısında Trablus'ta kurulan Libya-Türk Kardeşlik Cemiyeti'nin başkanlığını da yapmıştır.²⁰ 1983-1994'te Yapay Nehir Projesi'nin başında bulunan Mangush, 19 Aralık 1997-1 Mart 2000 arasında Büyük Halk Komitesi Genel Sekreterliği (Başbakan) görevinde bulunmuş, Eylül 2002'de de Libya'nın Ankara'daki Büyükelçisi olmuştur.²¹

16 Farley (1971: 65-66).

17 Karasapan (1960: 360).

18 Karasapan (1960: v).

19 Karasapan (d. 1899, Medine - ö. 1974), Trablus'tan sonra Bükreş'te Büyükelçi olarak bulunmuş, Ekim 1959-Haziran 1960 arasında Milli Emniyet Hizmet Reisliği yapmış, 1961-1966'da Cumhuriyet Senatosu üyesi, sonra da Basın Yayın ve Turizm Bakanı olmuştur.

20 Mangush, 1954'te Türkiye'ye geldiğinde, "yanlışlıkla" deyip, nasıl bir yanlışlık olduğunu açıklamadığı bir biçimde önce Harp Okulu'na girmiş, orada bir yıl okuduktan sonra Kabataş Erkek Lisesi'ne geçmiştir (sözlü tarih görüşmesi, 12 Ağustos 2009).

21 Bknz. Özdemir (2003) ve Süsoy (2005).

9 Araştırmanın temel bulguları için bknz. Doxiadis Associates (1964: 328-334).

10 Farley (1971: 56-65).

11 IBRD (1960: 329-333).

12 Doxiadis (1964: 335).

13 Farley (1971: 72).

14 Bknz. UNTAP (1953).

15 Aktaran Farley (1971: 178).

1970'li yılların, Türk müteahhitlerin Libya'ya girdikleri, 2000'lerin başlarının ise, "soğuyan" Türkiye-Libya ilişkilerinin "yeniden ısınma"ya başladığı yıllar olduğu dikkate alındığında, "İmar İskân Bakanı", "Başbakan", "Libya Büyükelçisi" sıfatlarını orta ve yüksek öğrenimini Türkiye'de görmüş birinin taşıyor olmasının önemi daha iyi anlaşılacaktır.

1 Eylül 1969'da, Yüzbaşı Muammer Kaddafi'nin (**Muammer Ebu Minyar el-Kaddafi**, d. 1942) başında bulunduğu *Özgür Subaylar Hareketi*'nin gerçekleştirdiği "darbe" başarılı olmuş, Libya'nın bağımsızlığını kazandığı 24 Aralık 1951'den bu yana sürmekte olan monarşinin başındaki Kral İdris devrilmiştir.

Kaddafi, Nasır'ın etkilerinin açıkça görüldüğü "Arap birliği", "anti-empyalizm" ve "Arap sosyalizmi"ne "İslamiyet'e bağlılık" da eklenerek kitlelerin desteğini arkasına almayı başarmıştır. "Eylül Devrimi" sonrasında alınan kararlara bakıldığında, bu ilkelerin etkisi açıkça görülmektedir: İngiltere ile ABD'nin askeri üslerini boşaltmalarının istenmesi, İtalyan yurttaşlarının sınır dışı edilmeleri, petrol şirketlerinin önce % 51'inin, sonra da tamamının millileştirilmesi, Arapçanın resmi dil olarak kullanılmasının yaygınlaştırılması, feodal yapının gücünü kırmak amacıyla yerel yönetimlerin sınırlarının yeniden belirlenmesi vb.²²

Türk müteahhitlerin, Eylül Devrimi'nden üç yıl sonra, 1972'de Libya'ya girdikleri dikkate alınacak olursa, sonraki yıllarda Kaddafi'nin izlediği politikalar ile Türk müteahhitlerin yaşadıkları olumlu ve olumsuz gelişmelerin -kaçınılmaz olarak- birliktelik gösterdiği anlaşılacaktır.

B/ Yurtdışına çıkış: 1972, Libya...

1/ Yurtdışına çıkış sürecinde "arayışlar"

Çalışma yapılırken, "yurtdışı müteahhitlik hizmetleri"nin 1972 öncesine ilişkin bir bulguya ulaşılamamışsa da, 1960'lı yılların sonlarında "kavram" olarak "mevzuat"ta yer aldığını, birtakım "arayışlar"a girildiğini söylemek mümkündür.

Türkiye Müteahhitler Birliği'nin yayımladığı *İnşaatçıların Tarihi*'nde²³ belgesine ulaşılamayan iki bilgi yer almakta-

dır. Birincisi, 1964 yılında, "... Maliye Bakanlığı'na, yurtdışında iş taahhüt edecek müteahhitler için nasıl imkanlar düşünüldüğünün sorulması..." 1966'da da "...müteahhitlik şirketleri arasında yurtdışında iş yapmak isteyenlerin belirlenmesi için bir soruşturma yapılması..."dır. İkincisi de, Nafiz Yürekli ile Ferit Aysan'ın "... pazarlar konusunda bilgi temini, mühendislik bürolarının öncü olarak yurtdışına çıkmalarının teşvik edilmesinin koşulları, yurtdışında iş yapabilecek müteahhitler için devletçe alınması gereken teşvik tedbirlerinin tespiti ve şirketlerin konsorsiyumlar oluşturması için teşviklerini içeren ayrıntılı bir rapor hazırlamakla görevlendirilmiş..." olmalarıdır.²⁴

Öte yandan, 28 Temmuz 1967'de TBMM tarafından kabul edilen 933 sayılı "Kalkınma Planının Uygulanması Esaslarına Dair Kanun"da "yurt dışında iş alacak Türk müteşebbisler"den söz edildiği görülmektedir.²⁵ 19 Temmuz 1969 tarih ve 58 sayılı Yüksek Planlama Kurulu Raporu üzerine, 933 sayılı Yasa'nın 3. maddesinin A, B-2 ve C fıkraları ile 262 sayılı Yasa'nın 1. maddesine dayanılarak çıkarılan 6/12179 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'nın "Yurt dışında iş alacak ve yapacak Türk müteşebbislerinin tabi olacakları esaslar hakkında Karar" başlığı taşıdığını da belirtmek gerekir.

"Her ne kadar 1969 yılında yürürlüğe giren 933 Sayılı Kanunun 3/B maddesi ile 261 Sayılı Kanun hükümlerinin 'Döviz geliri sağlayan ve Bakanlar Kurulunca tespit edilecek hizmetler hakkında' da uygulanacağını belirten hükmüne istinaden çıkartılan Kararnamelerle ihracata ilişkin teşviklerin döviz geliri sağlayan turizm, ulaştırma ve inşaat işlerine [hatta işçi dövizlerine] de teşmili sağlanmışsa da, 2-3 ay gibi çok kısa bir süre devam eden bu uygulama, Anayasa Mahkemesi'nin mezkûr madde hükmünü iptal etmesiyle aynı yıl içinde yürürlükten kalkmıştır."²⁶

22 Bknz. Anderson (1987: özellikle Bölüm 12, s. 251-269); Vandewalle (1995: 3-46); Monti-Belkaoui & Riahi-Belkaoui (1996).

23 Batmaz vd. (2006).

24 Batmaz vd. (2006: 197-198).

25 Resmi Gazete, 11 Ağustos 1967, sayı 12671.

26 TÜSIAD (1978: 13).

“...Teşvik tedbirleri uygulamasında yatırım kavramı sadece ‘sanayi tesislerinin kurulmasına’, ihracat kavramı ise ‘münhasıran mal ihracına’ matuf teşebbüs ve faaliyetler şeklinde yorumlandığından hizmet sektörünün ve bu sektöre dahil bulunduğu kabul edilen inşaat taahhüt işleri bu teşvikler dışında tutulmuştur.

Ancak, hızla gelişen ve değişen koşullar, mevcut mevzuat ve tatbikatı zorladığından, uygulamada zaman zaman revizyonlar yapılması gerekli görülmüştür. Bunun sonucunda ‘yatırım’ deyiminin sanayi dışındaki sektörlerle ilişkin yatırımları da kapsadığı kabul edilerek mevcut yatırım teşviklerinin uygulama alanı genişletilmiştir.

Örneğin hizmet sektörünün bir dalı olan turizmin ‘turizm sanayii’ de denilen sınai bir uğraşı olduğu kabul edilerek daha başlangıçtan itibaren tüm yatırım teşviklerinden yararlandırılması yoluna gidilmiştir. Öte yandan, ulaştırma sektörü de soğuk hava donatımlı taşıma vasıtaları, ağır taşıt araçları ve soğuk hava depoları yönünden başlangıçtan itibaren bir sanayi kolu sayılarak aynı yatırım teşviklerinden yararlandırılmıştır. Bunlara 1976 yılında büyük mağazacılık yatırımları da eklenmiştir.

Mahiyeti, fonksiyonu, ekonomiye katkısı ve döviz geliri sağlamak yönünden vaat ettiği imkânlar itibarıyla en az diğer hizmet sektörleri ve hatta mal üretimine dönük sanayi kadar büyük önem arz eden inşaat sektörü, bugüne kadar ihracat teşvikleri bir yana, yatırım teşvikleri dışında kalmıştır.

...

Öte yandan, yurt dışında iş yapan inşaat müteahhitlerinin, dışarıya makine, malzeme, işgücü, teknoloji, tecrübe ve hizmet ihracı suretiyle gösterdikleri faaliyetlerin de, bunlarla ihracat yapan sanayiciler arasındaki yegane farkın, sanayicilerin Türkiye’deki sabit fabrikalarda ürettikleri taşınır malları mamul halde dışarıya göndermelerine mukabil müteahhitlerin seyyar fabrikalarını dışarıya gönderip Türkiye menşeli girdilerle orada taşınmaz birtakım mallar üreterek pazarlamalarından başka bir şey olmaması dolayısıyla, tam anlamı ile mamul ihracı sayılması gerektiği meydandadır.

Üretimin işin mahiyeti icabı dışarıda yapılmasının sadece şekli bir fark olması ve yaratılan katma değer kısmen yabancı menşeli olmasının da, dahildeki üretimde dahi yabancı ham madde, işçilik ve teknoloji girdilerinin mevcut bulunması dolayısıyla, sonucu etkilemesi söz konusu değildir.

Böyle olunca, inşaat sektöründe kullanılan makinelerin, bu sektör sanayie dahil sayılsın veya sayılmasın, birer yatırım malı olarak tüm yatırım teşviklerinden, dışarıda yapılan işlerin ise yatırım teşvikleri ile birlikte ihracata ilişkin tüm teşvik tedbirlerinden yararlanmasının mümkün, faydalı ve zorunlu bulunduğu ortadadır.”

(TÜSIAD, 1978: 12-13)

2/ Nihayet yurtdışı...

Türkiye’deki inşaatçıların yurtdışına açılmalarının başlangıcı olarak genel kabul gören yıl 1972’dir; STFA’nın Libya’da, Trablus limanı inşaatı da, yurtdışında alınan ilk taahhüt olarak tarihte yer almıştır. Ancak Feyzi Akkaya’nın “STFA’nın Hikâyesi”ni anlattığı *Ömrümüzün Kilo metre Taşları* kitabında yer alan –ve Bölüm’ün başında alıntılanan– anısı ve *Kapital*’ ile yaptığı –aşağıda alıntılanan– söyleşide yer alan bir ifadesi, bu konuda “arayış”ın daha önce başladığı, hatta “taşeron” olarak olsa da, birtakım firmaların yurtdışında iş de yaptıkları anlaşılmaktadır: “Bizden önce iş alan Türk firmaları vardır. Ancak, onlar, ihale kazanarak değil, taşeron olarak işe başlamışlardır.”²⁷

Feyzi Akkaya’nın sözünü ettiği firmalardan birinin, Şarık Tara’nın ifadesine göre, ENKA olduğu anlaşılmaktadır: “... ihracat firmasının ardından gelen ilk hareket yurt dışındaki ihalelere katılma şeklinde oldu. 1971 senesinde Libya’ya ilk Türk müteahhit firması olarak gittik. Bizden 2 ay sonra

da Fevzi Akkaya da ikinci Türk müteahhidi olarak Libya’ya geldi. Libya’da gerçekleştirilen çimento fabrikasında Alman firmasının beton demir ve kalıp taşeronluğunu yaptık... Herkes bize ‘Niye bu kadar küçük iş yapıyorsunuz’ diyor-du. Biz her zaman sağlam iş yapmayı tercih ettik. O sıralar yurt dışına açılma konusu bugünkü gibi gündemde olan bir konu değildi. Pek çok zorlukları vardı...”²⁸ “1971’de bir Alman Şirketi’nin taşeronu olarak Libya’ya gittik...”²⁹ “Yurt dışına ilk açılan müteahhit” vurgulamasına başka konuşmalarda ve/ya değerlendirmelerde de rastlanmaktadır.³⁰

“İnşaatçıların Coğrafyası”nın gösterdiği gelişmeyi ortaya çıkarmaya çalışırken, “sektör”ün önde gelen kişilerine o tarihlerde “taşeron” olarak yurtdışında iş alan başka firma olup olmadığı sorulmuşsa da, aydınlatıcı bir yanıt alınamamıştır. O nedenle, bu çalışmada da, inşaatçıların

28 Tara (ty).

29 “Şantiyeden yetişen bir Türk diplomatı: Şarık Tara,” *Spot*, 1 Haziran 1996, sayı 32, s. 13-20.

30 Bknz. “Ünlü iş adamlarımız anlatıyor. Ne idik ne olduk, Şarık Tara,” *Bulvar*, 20-21 Şubat 1983.

27 “STFA: Sessiz ve Derinden,” *Kapital*, Ağustos 1986, s. 26.

yurtdışında iş yapmaya başlamaları konusunda STFA'nın Aralık 1972'de sözleşmesini imzaladığı "Trablus Liman İnşaatı"ndan yola çıkmıştır.³¹

"Neden Libya?" sorusuna doyurucu bir yanıt alınmadığını belirtmek gerekir. Ancak o yıllarda Libya'nın belli konularda dışarıya açılması gerektiğini, özellikle –yukarıda da değinildiği üzere– büyük bir konut açığı bulunduğunu, okul, altyapı, çiftlik, kısaca Libya'nın her şeye ihtiyacı olduğunu Mangush da belirtmektedir:

"... Bunun için bütün dünyaya açıldı. O zaman dünyanın her yerinden müteahhit geliyordu. Mısır'dan geliyordu, Tunus'tan geliyordu, İtalya'dan geliyor, Yunanistan'dan geliyor, Kıbrıs'tan geliyor, Fransa'dan geliyor... O zaman Türk firmaları hiç bilinmiyor tanınmıyor. Libya şartları çok ağır onlar için. Şartlardan biri, yabancı firmaların Libya'da çalışmaları için kendi vatanının dışında en az 50 milyon ABD Dolarlık iş yapmış olması şartı. O şartı sağlayabilen Türk firması yok. Ben bakan olarak biraz yardımcı oldum, karar çıkarttım; Türk firmaları o şarttan muaf oldular..."³²

Mangush, Libya'ya Türk müteahhitlerin de girmesini istemiş, önlerindeki engelin kaldırılmasına katkıda bulunmuş, T.C. Bayındırlık Bakanlığı'ndan belge getiren Türk müteahhitlerin ihalelere girebilmelerinin, iş alabilmelerinin önünü açmıştır. Ancak bilmediği, söz konusu belgenin herkese verildiğidir: "... Bunda da bir hata yaptım doğrusu, meğer o belge herkese veriliyormuş. İyi firma da, kötü, hiç iş yapmamış firma da, hepsi geldiler. Bazıları iş bitirememiş, vize verilmemiş. Ama bazıları tabii çok iyi iş yaptılar. Gene de bunun neticesini hâlâ çekiyoruz. İkincisi... Türkiye'deki bankalar tanınmıyor, bilinmiyor. Onun için Avrupa bankalarından teminat getirmek şart. Gene o zaman bir karar çıkarttım. [Türk bankalarından teminat mektubu getiren Türk firmalar da] kabul edildi. Sonra zaman geldi, bazı bankalar ödeyemedi falan. Neticede tabii bu karar iptal edildi. Şimdi halen [bunun sonuçlarını da] çekiyoruz."³³ Kısacası, "iyilikten maraz çıkmış, 1970'li yılların sonunda ortaya çıkacak "Libya sorunu"nun tohumları atılmıştır.

Şarık Tara, Türkiye'de yapılan işlerde yabancı inşaat şirketleriyle ortaklık kurmanın "...dışarıdaki firmaları tanıtmaya ve dış müteahhitlerin standartlarını öğrenmeye çok yardımcı olduğu" görüşündedir.³⁴ Ortaklıkların katkısının



Bingazi Çimento Fabrikası, 1976, Libya.

sadece bunlarla sınırlı kalmadığı, yurtdışına açılmada da önemli bir katkısı olduğu yadsınmaz.

Libya'daki inşaat faaliyetleri için önemli bir girdi olan çimentonun hammaddesinin Libya'da bulunması, doğal olarak çimento sanayine yapılan yatırımları da etkilemiştir. Bu çerçevede, Şarık Tara'nın "...Benim hep aklımda Türkiye'nin dışına çıkmak vardı. Çünkü bir müteahhitlik şirketinin konjonktürü karşılayabilmesi için muhakkak yurt dışında da işinin olması lazım" dediği,³⁵ "Almanlardan gelen bir teklif" [2001'de Bilfinger Berger AG'ye dönüşen, o zamanki adıyla Grün&Bilfinger AG] üzerine 1971'de yurtdışına çıkan, "...bunun sayesinde yurtdışı işlerimiz başladı... Klasik olarak ilk işimiz Libya'daydı" diye eklediği ve "bu [bizim için] ikinci kilometre taşıdır" diye vurguladığı³⁶ bu "ilk iş" ENKA İnşaat ve Sanayi A.Ş.'nin "taşeron" olarak üstlendiği, 200.000 ton/yıl Portland çimentosu kapasite ile üretime başlamış olan kapasitesine 400.000 ton/yıl eklenmesini öngören "Bingazi Çimento Fabrikası'nın 1. Tevsi" (1972-1974) olarak "inşaatçıların coğrafyası"ndaki yerini almıştır.³⁷ Bingazi Çimento Fabrikası'na 400.000 ton/yıl daha ekleyerek toplam kapasitesini 1 milyon ton/yıl'a çıkartacak "2. Tevsi" de (1974-1976) ENKA'nın imzasını taşımaktadır. Ancak ENKA'nın yurtdışındaki bu ilk işi, Bingazi Çimento Fabrikası, bakım sorunlarından ötürü üretimini durdurmuş bulunmaktadır.³⁸

35 "Şantiyeden yetişme bir Türk diplomatı: Şarık Tara," *Spot*, 1 Haziran 1996, sayı 32, s. 12-20.

36 Şarık Tara [ENKA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Mart 2005.

37 Bknz. ENKA (ty.b: 14-15, 76).

38 Bknz. Libya Çimento Şirketi Sekreteri Hassan Hamed Bokzam, <http://www.worldreport-ind.com/libya/interview12.htm>; erişim tarihi: 8 Mayıs 2009.

31 Akkaya (1996: 26).

32 Mangush, sözlü tarih görüşmesi, 12 Ağustos 2009.

33 Mangush, ay.

34 Şarık Tara [ENKA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Mart 2005.



Misurata Limanı, 1973, Libya.

Aynı yıl, Trablus Limanı ile de STFA ilgilenmektedir. Aslında ilgilenilmeye beş yıl kadar önce başlanmış, ancak araya Eylül Devrimi girmiştir. Nasıl Şarık Tara Bingazi Çimento Fabrikası işini “ikinci kilometre taşı” olarak tanımlamışsa, Feyzi Akkaya da Trablus Limanı için aynı tanımlamayı kullanmıştır: “Libya işi, bizim ikinci kilometre taşımızdır. Trablus inşaatı mukavelesi imzalandıktan sonra, artık yabancı memleketlerdeydik.”³⁹

“... 1972 senesinin en mühim olayı, Libya’da evvelce teklif hazırlığı yapıp ihtilal dolayısıyla geri kalan Trablus Limanı inşaatının tekrar ortaya çıkması oldu. Benim Kadıncık’ta bulunduğum bir sırada, firmayı tanımak gayesiyle birisi Mısırlı, diğeri Hintli, iki... mühendis şantiyeyi ziyarete geldiler.

Birkaç gün süren bu misafir ağırlamadan sonra, Sezai artık Kadıncık’ta kalamadı... Sezai, memleketteki bu son işinden, bu hava içinde ayrıldı. Tabii ki, İstanbul’da ilk işi, ‘Libya bürosu’nu yeniden kurmak olmuştur. 1993 senesinde Sezai, artık memleketten ayrılmış, 64 yaşına basmış olarak on seneden fazla sürecek olan dış memleketler turnesine başlamış bulunuyordu.” (Akkaya, 1996: 302)

Türk müteahhitlerin Libya’ya “yerleşmek” niyetinde oldukları görülmektedir. Nitekim STFA, Trablus Limanı ihalesini kazanarak edindiği deneyim ve kazandığı güvenle

Misurata (Misrate) Limanı için açılmış olan ihaleye de teklif verir; vermekle kalmaz, kazanır da... Ama... İşin “ama”sı için gene Feyzi Akkaya’ya dönmek gerekecektir:

“Yine bu sıralarda, 200 kilometre kadar doğumuzda bulunan Misurata Limanı inşaatı da eksiltmeye çıkarılmıştı. Trablus teklifinin hazırlanmasında kazandığı tecrübeyle Sezai, buna da ayaküstü bir teklif hazırlamıştı. Sezai biraz daha toplu bir projesi olan bu işin rıhtım kesonlarını Trablus’ta yaparak, denizden romorkörlerle çekip taşımayı planlamıştı.

Bu işte Yugoslavlar bize çok yaklaşmışlardı; fakat geçemediler ve bu işi de biz kazandık. Artık İstanbul yazıhanemiz, iki İngiliz firmasının da girip çıktığı modern bir Babil Kulesi olmuştu. Pala bıyıklı Misurata’cı İngiliz, boyuna Sezai’nin peşindeydi:

–Mr. Sezai, anlayamıyorum, neden Misurata fiyatları Trablus’tan daha yüksek?

–Anlayamayacak ne var?... Trablus’u boğaz tokluğuna yapıyoruz... Müsaade ediniz de Misurata’da biraz para kazanalım.

Fakat pala bıyıklının ayakları yazıhaneden çabuk kesildi. Çünkü Mareşal Tito, Libya’ya Kaddafi’nin ayağına kadar gitmiş ve kaş göz arasında, Misurata’yı Yugoslav firmasına aktarmıştı.”⁴⁰

Feyzi Akkaya, bu olayın aldıkları ilk derslerden bir olduğunu, ama Türkiye Cumhuriyeti hükümetlerinin uzun yıllar “bu işin cahili” olarak kaldıklarını belirtmekte ve şunları

39 Akkaya (1996: 312).

40 Akkaya (1996: 312-313).

eklemektedir: “... Seneler sonra bile körfez memleketlerinde benzer bir olayın belirtilerini sezince, o memleketi ziyarete giden vekillerimizden birisine, bir ricada bulunmuştuk. Aldığımız cevap: ‘Özel sektörün işlerini mi takip etmemizi istiyorsunuz?...’ olmuştu. O işte de özel sektörün işini, o vekilimizin gözleri önünde, bizzat Güney Kore Başkanı takibetmiş ve başarmıştı.”⁴¹

“...Dış politikada iş bitiricilik egemendi. Örneğin Batılı ve Doğulu ülkeler Libya ile dışişleri bakanları düzeyinde ilişki kurmakta çekimser davranırken, Özal’ın Dışişleri Bakanı Alptemoçin’i Trablus’a göndermesi beklenmeyen bir gelişme idi. Özal, Camp David’de Bush’la baş başa görüşürken Alptemoçin 1991 yılı Mart ayı sonunda Libya’da 750 milyon Dolar alacağı bulunan Türk müteahhitlerinin işini takip ederek gönüllerini kazanmaya çalışıyordu. Tüm çabalarına karşın Alptemoçin Kaddafi’nin ülkesinden eli boş döndü. Bu ziyaret Libya’yı memnun etmekten başka hiçbir yarar sağlamadı.”

(Darende, 2008: 141)

“... Afganistan’a ilk gidenlerden biriyim... Gittik, kalacak yer yok zaten. Büyükelçiden rica minnet orada kalıyorsunuz. Daha Büyükelçiliğe tam tayin edilmemiş, vekâlet eden bir zat var; çok cici, çok inanılmaz bir zat. Bir tane otel var: Intercontinental. Yarısı bombalanmış, öbür yarısı da yok. Dedim ki ‘burada nasıl iş yapacağız?’ Beton yok, o yok, bu yok, hiçbir şey yok. Baktım bizim Büyükelçiliğin bahçesi büyük; ‘ne olur şunun köşesine bir tane otel kursak, şöyle elli odalı filan.’ ‘Yahu delirdin mi, nasıl kurulacak?’... ‘Biz yaparız’ dedim, ‘ama sen bir kere he de Bakanlık olarak.’ Büyük bir yürekle ‘he’ dedi... Şimdi Ankara’ya döndük; ben o zatın okeyiyle Dışişleri Bakanlığı ile galiba Hüsamettin Özkan’dı Başbakan Yardımcısı, onun arasında mekik dokudum... İhale filan yok, kim ihale yapacak. TEPE’ye o parayı tahsis ettirip, üç ay içinde uçakla malzeme naklederek, üç katlı, elli yataklı, elli odalı bir otel kurduk. Dışarıda bombalar patlıyor. Büyükelçiliğin bahçesi bizim müteahhitlik sektörü için çok önemli bir açılımdır. Gittiğimiz zaman kalacak bir otelimiz, hem de güvenli bir otelimiz vardı artık...”

(Ali Kantur [TMB Yüksek Danışma Kurulu Başkanı], sözlü tarih görüşmesi, 16 Temmuz 2009)

Bu değinmenin benzerleri yıllar boyunca yurtdışında çalışan ve yeni işler almak için didinen birçok müteahhadin başlıca yakınma konularından birini oluşturmuştur. Ancak Misurata Limanı örneğinde, Kaddafi’nin ayağına gidenin herhangi bir devlet başkanı değil, uluslararası saygınlığının zirvesinde bulunan, Eylül Devrimi sonrasında Libya’yı yönetmekte olanların, başta da Kaddafi’nin de içinde bulunduğu “Bağlantısızlar Hareketi”nin önderlerinden Tito olduğunu, Türkiye’nin ise bu çevrelerin gözünde “Batı ile özdeşleştirildiğini” de unutmamak gerekmektedir –ki, ileride, yeri geldiğinde değinileceği üzere, Kaddafi, 14 Mayıs 1989’da, Türk müteahhitlik firmalarının temsilcileriyle yaptığı toplantıda yaklaşımının ne olduğunu açıkça belirtecektir.

3/ Petrol krizi ve yurtdışı müteahhitlik hizmetleri üzerindeki etkileri

9-14 Eylül 1960’da yapılan Bağdat Konferansı sonucunda, Suudi Arabistan, İran, Kuveyt, Irak ve Venezuela’nın “kurucu üye” oldukları Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (Organization of Petroleum Exporting Countries - OPEC) kurulduğunda, yaklaşık on yıl sonra dünyayı önemli bir “bunalım” a sürükleyeceği, bu “bunalım” dan kazançlı çıkan üyelerin bir bölümünün Türkiye’deki “inşaat sanayisi” nin “dışa açılma” sürecine pazar oluşturacağını ve “yurtdışı müteahhitlik hizmetleri” diye anılan bir “sektör”ün oluşmasına yol açacağını Türkiye’de öngören kimse olduğuna ilişkin bir bilgi/belge bulunmamaktadır.

OPEC, Batılı petrol şirketlerine karşı doğrudan kendisini korumak ve fiyatlarda kararlılığı sağlamak temeli üzerine oturtulmuş olduğundan, kaçınılmaz olarak, ilk kurulduğu günden itibaren Batılı ülkeleri karşısında bulmuştur; kuruluş sonrasında yapılan ilk açıklamalardan birisi, ham petrol fiyatlarının bundan böyle petrol üreten ülkeler tarafından belirleneceği olmuştur.

1970’li yılların başlarında, İkinci Dünya Savaşı sonrasında oluşturulan ve altına dönüştürülebilen tek para biriminin ABD Doları olmasını, diğer para birimlerinin değerlerinin de ABD Doları’na göre ayarlanmasını öngören Bretton Woods Sistemi çökerken, petrol fiyatları ABD Doları üzerinden olduğundan, petrol üreten ülkeler aynı fiyata daha az net gelir elde eder duruma gelmişlerdir. OPEC de, bundan böyle petrolün fiyatının ABD Doları’na değil, altının değerine göre hesaplanacağını açıklamıştır. Bu ka-

41 Age, 313.

rar, 1970’li yıllara damgasını vuracak, özellikle de Türkiye üzerinde olumsuz –ve olumlu– etkileri olacak olan Petrol Bunalımı’nın başlangıcı olmuştur.

Bretton Woods’dan bu yana, 1947-1967 yılları arasında petrolün ABD Doları üzerinden fiyatı yılda % 2’den az artmış, böylece Petrol Bunalımı’na gelinceye kadar –bir anlamda– petrol fiyatı sabit kalmış, ancak Bunalım’la birlikte çok dengesiz bir duruma gelmiştir.

Bu ortam, OPEC’in, 1970’li yıllarda önem kazanmasına neden olmuştur. Özellikle 1970’li yılların başlarında uyguladığı “üretimi kısma” politikası ile Arap-İsrail Savaşı sırasında petrolü bir silah olarak kullanması ve 1973’te uyguladığı “petrol ambargosu”, Batı dünyasını altüst etmiştir. OPEC’in etkinliğinin artmaması için Batı ülkeleri ellerinden geleni yapmışlardır; en “etkili” olan da, OPEC üyelerinin birliğini parçalama, bu amaçla da kimi ülkeleri kendilerine bağımlı kılmaya çalışmak olmuştur. OPEC ülkeleri arasındaki en belirgin çatlak 1974’ün sonuna doğru ortaya çıkmıştır: Petrol fiyatlarının belirlenmesinde üye ülkeler anlaşmaya varamamışlar ve 1977’ye kadar OPEC içinde farklı iki fiyat söz konusu olmuştur. Dolaylı olarak da olsa Batı’nın etkisinde olan ülkeler (Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve İran) fiyatların yükseltilmesine karşı çıkmışlar, karşılarında yer alan Irak, Libya ve Cezayir ise fiyat artışlarında direnmişlerdir.

OPEC ülkeleri içinde şu ya da bu şekilde Batı’ya bağımlı ülkelerin etkinliği ağır bastıkça fiyatlar düşük tutulmuştur. Gene de 1978-1979’da petrol fiyatlarının artması engellenememiştir. Petrol piyasasındaki pazar payını yeniden yakalamak isteyen Suudi Arabistan petrol üretimini artırınca petrol fiyatlarının düşmesi yönünde bir baskı oluşmuş, yüksek maliyetli petrol işletmeleri zarar eder duruma gelmişlerdir. 1979’da 80 ABD Doları/varil civarına yükselen petrol fiyatı 1980’lerde 38 ABD Doları/varil dolaylarına düşmüştür.

Sonuçta, OPEC, 1980’li yıllarda belirleyici olma etkisini yitirmiş, dünya petrol tüketimindeki payında düşüş görmüştür. Bunun başlıca nedeni, Batı’nın petrol rezervlerini önemli ölçüde genişletmiş olması ve petrole olan talebi azaltacak önlemlerin alınması olmuştur.⁴²

Dünya petrol fiyatlarındaki bu yükseliş Türkiye’yi petrol ve petrol ürünleri ithal eden bir ülke olduğu için olumsuz etkilemiştir. Ancak bir başka açıdan bakıldığında da, petrol ihracatçısı ülkelerin, özellikle de Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkelerinin petrolden elde ettikleri gelirleri yatırıma dönüştürmeleri nedeniyle de Türk müteahhitlerin yurtdışına açılma süreçlerini hızlandırarak olumlu bir gelişmeye de neden olmuştur.

Söz konusu ülkelerin 1970’li yılların ortalarında önemli ölçüde artış gösteren petrol gelirlerini hangi alanlarda kullanabilecekleri, doğal olarak, petrol ithal eden Batılı ülkelerin de ilgi alanlarına girmiştir. Bu çerçevede, OECD tarafından hazırlattırılan, Mart 1974 tarihini taşıyan birkaç “bilgi notu”ndaki satırlar, Batı’nın nasıl “ivedi” bir arayış içine girdiğini göstermektedir. Bulabildiğimiz kadarıyla, Katar, Umman ve Kuveyt ile ilgili söz konusu üç “bilgi notu”, “danışman” sıfatını taşıyan Yussuf J. Ahmad’a hazırlattırılmış ve bu ülkelerin “dövizi kullanma kapasiteleri” üzerine yoğunlaşmıştır. Kapak sayfalarında, söz konusu dizinin “hızla gelişen bir durumla ilgili olarak çok kısa bir süre içinde ve çok hızlı hazırlandığı” belirtilmiştir.⁴³

Batı’nın bu “acil” ilgisinin Batılı müteahhitler tarafından ne kadar algılandığı bu çalışmanın sınırları dışında olduğundan, bu bilgilerin bir OECD üyesi olan Türkiye’ye yansımalarının da, 1970’li yıllarda özellikle Ortadoğu’ya “akan” petrol gelirlerinin Türk müteahhitlerin iş yaptıkları “ülke profilleri”nin genişlemesinde de pek etkili olduğunu söylemek olası gözükmemektedir. Aşağıda daha ayrıntılı değinileceği üzere, 1970’li yıllarda Libya başta olmak üzere, Suudi Arabistan ve Irak yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin yöneldiği ve bir ölçüde istikrar kazandığı ülkeler olmuş, bu üç ülkenin yanı sıra 1970’lerin sonunda Kuveyt’e girilmiştir; diğer Körfez ülkeleri, Umman Sultanlığı, Katar, Bahreyn, Yemen, Birleşik Arap Emirlikleri’nde alınan birkaç “iş” dışında, buralarda “yerleşik” olabilmek için 21. yüzyılın beklenmesi gerekmiştir.

42 OPEC ile ilgili gelişmelerin ayrıntılı bir değerlendirmesi için bkz. Adelman (1995).

43 Hepsi çoğaltma olan bu üç “bilgi notu” şunlardır: OECD (1974a), OECD (1974b) ve OECD (1974c).

4/ 12 Mart 1971 ile 12 Eylül 1980 arasına sıkışan “sancılı” bir Türkiye

12 Mart 1971’den 12 Eylül 1980’e kadar geçen yaklaşık on yıllık süre içinde on bir Bakanlar Kurulu kurulmuş, hükümeti kurma görevi verilen Suat Hayri Ürgüplü’nün oluşturduğu Bakanlar Kurulu Cumhurbaşkanı Cevdet Sunay tarafından geri çevrilmiş, 14 Ekim 1973 Milletvekili Seçimi’nden birinci parti olarak çıkan CHP, CHP-MSP Koalisyon Hükümeti’ni ancak 25 Ocak 1974’te kurabilmiş, Sadi İrmak Hükümeti güvenoyu alamadığı halde 213 gün görevde kalmış, İkinci Ecevit Hükümeti’nin kuruluşundaki “şaibe” hep tartışılmış, 12 Eylül’den önceki son Demirel Hükümeti de bir “azınlık hükümeti” olmuştur.

Aynı süre içinde “sağ-sol çatışması” diye adlandırılan olaylar doruk noktasına ulaşmış, binlerce kişi ölmüş, Abdi İpekçi, Bedrettin Cömert ve daha birçok aydın öldürülmüş, Kahramanmaraş, Çorum vb yerlerde ölümlerle sonuçlanan olaylar çıkmış, 1 Mayıs’a kan karışmıştır. Kıbrıs’ta darbe olması, Türkiye’nin Ada’ya çıkartma yapması, haşhaş ekiminin kontrollü olarak serbest bırakılması, ABD’nin silah ambargosu uygulaması da aynı zaman diliminde yer almıştır.

Türkiye’de bunlar olup biterken, dünya, petrol fiyatlarının yükselişi ile çalkalanmış, petrol ithalatçısı konumunda olan ülkeler “petrol faturası”nı düşürmeye yönelik önlemler almışlar, yeni enerji kaynakları arayışına girmişlerdir. Türkiye ise, “sorun”u erteleyerek “petrol faturası”nın yıldan yıla kabarmasını, dış ticaret açığının artmasını, ödemeler dengesi açığının da, yurtdışına işçi göndererek ve onların Türkiye’ye gönderdikleri, “işçi dövizini” diye anılan kaynakla azaltılmasının sınırına gelmesini izlemiştir. Biraz uzun olmakla birlikte, birkaç alıntıyla söz konusu dönemi hem örneklemek, hem de topluca özetlemek yerinde olacaktır:

“CHP-AP hükümetine bir alternatif de, Adalet Partisi yönetiminde Sağ partilerin bir koalisyonuydu. Demirel seçimi kaybetmiş olabilir; fakat istikrarlı bir hükümet anahtarını elinde tutuyor gibiydi. Ne var ki, en azından o an için hükümet dışında kalmanın kendisi için daha yararlı olacağına karar vermişti. İktidara kim gelirse gelsin, gazyağı ve diğer temel ürünlerin fiyatlarını, Adalet Partisi’nin 13 bakanla hâkim olduğu Talu hükümetinin siyasi nedenlerle düşük tutmuş olduğu fiyatları yükseltmek gibi halkın hoşuna gitmeyen önlemler almak zorunda kalacağını biliyordu.”⁴⁴

“Demirel hükümet programını 6 Nisan’da Meclis’e sundu... gelecekteki bir seçimde en önemli oy kapını, suni gübre fiyatlarını düşürme vaadiydi. Pek çok suni gübre petrokimya ürünü olduğu için 1973’teki petrol fiyatlarının artışıdan sonra gübre fiyatları hızla yükselmişti... 19 Nisan’da hükümet, çeşitli tipte gübrelerin fiyatlarını kilo başına 43 ila 154 kuruş indirdiğini açıkladı... Fiyatların düşürülmesiyle, diyardı Demirel, hükümet toprak sahiplerini yaklaşık 5 milyar TL sübvansede etmişti.”⁴⁵

“1973 ile 1978 yılları arasında siyaset, bütün hükümetlerin ekonomik politikasını dikte ettirdi. Sıkıntılar, kamu yatırımlarıyla ekonomik büyüme ve yüksek istihdam politikalarından yana hükümetleri gerektirdiği bir sırada, hedef her zaman gelecek seçimlerdeki oylar oldu... Hükümet ekonomik gelişmeyi başlangıçta işçi tasarruflarından biriken döviz rezervleriyle finanse etti. Bu rezervler, 1969’daki 169,2 milyon dolarlık mütevazı düzeyinden, Avrupa’daki depresyonun neden olduğu bir gerilemenin başlangıcı olan 1973’teki 2 milyar ABD Doları’na çıkmıştı. Bu tasarruflar, ülkenin sermaye malları ithalinin yaklaşık % 15’ini oluşturuyor ve hükümete ithalata ve iç pazara dayalı sanayileşme imkânı tanıyordu.

1973’ten sonra bu tasarruflar düşmeye başlayınca, hükümet, normal olarak dost devletlerden uzun vadeli borçlar alarak döviz açığını kapatacağı. Fakat bu kapı, Kıbrıs müdahalesiyle kapanmıştı ve Cephe hükümetleri, özel bankalardan tefeci faiziyle kısa vadeli borç almak zorunda kaldılar. 1975-77 yılları arasında bu şekilde 7 milyar ABD Doları borç aldılar. Böyle yapmakla ekonomiyi daha derin bir çıkmaza sokup kendilerinden sonra gelecekleri büyük bir sorunla baş başa bıraktılar.

Sosyal demokrat Ecevit, ekonomik yardımın fiyatı olarak Uluslararası Para Fonunun verdiği acı ilaçları yutmak zorundaydı. Yine de, gönülsüzce verdiği ödünler, IMF’yi ve Türk iş dünyasını memnun etmeye yetmedi...

İç tüketimi önemli ölçüde kısarak ihracatı teşvik politikasını Ecevit hükümeti başlattı. Fakat bu politika ürününü ancak seksenlerde verdi ve onun daha önceki başarılarından başkaları yararlandı. Ne var ki, seçim açısından bu politika Ecevit için bir felaket oldu...”⁴⁶

Yukarıda verilen alıntılar, 1970’li yıllarda yaşanan “kriz”in sonradan yapılan değerlendirmeleri/yorumlarıdır; “kriz”in zamanında nasıl algılandığına bakmak da öğretici olacaktır.

45 Milliyet, 14 ve 20 Nisan 1975; aktaran Ahmad (1994: 403-404).

46 Bknz. Ahmad (1994: 425-427); benzer bir çözümleme için bknz. Oran (2003: 663-668, 670-672).

44 Ahmad (1994: 384).

tır. Örneğin böyle bir çaba gösterildiğinde, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun (TİSK), "1973 yılı sonlarında başlayan, 1974 ve 1975 yılında da süregelen petrol bunalımının, Batı ekonomilerinde yaratmış olduğu durgunluk nedeniyle, enflasyon ve işsizlik önemli sorunlar haline gelmiş ve söz konusu ekonomilerin geleneksel büyüme hızlarında duraklamalara sebep olmuştur... Buna karşılık Türkiye, dünya konjonktüründeki menfi gelişmelerin etkisinde nisbeten az bir ölçüde kalmayı ve 1975 yılında üretim artışı ve büyümesindeki sürekliliği sağlamayı başarmıştır" biçimindeki değerlendirmesiyle karşılaşmak,⁴⁷ sonraki yıl ise "... 1977 yılını değerlendirdiğimizde, ekonomik faaliyetler bütünü'nün bazı ufak istisnalar dışında oldukça olumsuz geçtiğini görmekteyiz. Bu durumu doğrulayan en önemli gösterge elde edilen % 5'lik gelişme hızıdır. GSMH'da 1977 yılında gerçekleştirilebilen bu hız, 1965 yılı hariç planlı dönemin en düşük gelişme hızıdır. 1977 sonunda Türk ekonomisinin içinde bulunduğu olumsuz şartları ve nedenlerini özet olarak şöyle değerlendirmek mümkündür.

- Özellikle 1974 yılında başlayan fiyat artışları 1977 içinde ağırlığını daha da hissettirecek ölçüde tırmanış göstermiştir...
- Toplam tasarruf yetersizliği daha da büyümüş, gerileyen ve hatta duran yatırımlar çoğalmıştır.
- İmalat sanayi içinde üretim hacmi ve yerli imalat oranları arttırılamamış, hammadde ve ara malı dış talebi bu nedenle daha da çoğalmıştır...
- Dış ödemeler dengesindeki sıkıntılar, ithalat talebinin büyümesine karşı ihracat imkânlarının arttırılamaması ve özellikle temel hammadde ve ara malı ve bu arada petrol ürünlerine çoğalan şekilde döviz tahsisinin zorunlu hale gelmesi nedeniyle daha da artmıştır.
- Dış ticaret açığımız dış ekonomik ilişkilerimizi zedeleyecek ölçüde büyümüş... İhracata yönelik sanayi ve tarım ihracatı ise yeterli ölçüde geliştirilememiştir. Bütün bu olumsuz gelişmeler yalnız ekonomik sebeplerden değil ekonomi dışı bazı olaylardan da kaynaklanmıştır. 1977 yılının seçim yılı olması, hızlı siyasal gelişme ve hükümet değişiklikleri demokratik parlamenter rejimimiz... açısından çok olumlu yönler ise de

47 TİSK (1977: 39).

bu gelişmelerin ekonomik faaliyetlere yansımaları en azından istikrarı sarsıcı olmuştur. Dış politikamızdaki sıkıntılar ve silah ambargosunun ekonomik ağırlığı da 1977'nin genel ekonomik görünümünde doğrudan veya dolaylı olumsuz etkiler yaratmıştır.

Öte yandan enerji üretimindeki aksama ve darboğazlar, artan talebe karşı yerli petrol üretimimizin çoğaltılamaması bir diğer önemli zorluğumuz olmuştur...⁴⁸

Yukarıda sıralanan koşulların 1976'dan 1977'ye, bir yıl içinde ortaya çıkmadıkları açıktır.

TİSK, gene de geleceğe umutla bakmayı sürdürmüştür:

"1977 yılının özetlenen bu pek iç açıcı olmayan görünümüne karşı, 1978 ve ilerisi için iyimser olma imkânları asla tükenmiş değildir..."⁴⁹ Ancak TİSK'in 1978 yılına ilişkin değerlendirmesine bakıldığında, 1977 yılına ilişkin -yukarıda verilen- değerlendirmenin, ekonomi dışı olayların "sosyal huzursuzluk"la sınırlandırılması, "dış mali kaynak ihtiyacı"nın eklenmesi dışında, sadece rakamlar değiştirilerek ve aynı sözcüklerle yinelenildiği, ama artık 1979 yılına "iyimser bakış"ın bırakıldığı görülmektedir.⁵⁰

Oysa sermaye kesiminin bir başka sözcüsü, Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği (TÜSİAD), kurulalı daha ancak üç yıl olmuşken, 1974 yılında, ekonomik durumun hiç de "olumlu" olmadığını sinyallerini vermekle kalmamış, açık açık da söylemiştir.⁵¹ Ancak 1974 yılında, hava koşullarının elverişli olması sonucu tarım kesiminde üretimin % 10 artmasından ötürü, GSMH artışının % 7,4 olmasının TÜSİAD'ın bakışını da etkilediği görülmektedir: "Türkiye 'gerçek ve abartılmış' sorunlarına ve 'yaygın karamsarlığa' rağmen, 1976 yılına diğer ülkelere göre olumlu biçimde girmektedir."⁵²

"Makro" değerlendirmelerden "sektörel" değerlendirmelere gidildiğinde, bütün bu süreçten inşaat sektörünün etkilenmemesi düşünülemezdi; etkilendi de... Hem de çok... Nitekim TÜSİAD, 1974'ün ikinci yarısına girilirken, kamu kesiminin yatırım harcamalarının bir önceki yıla göre yavaşlamasının "ekonomi yönünden önemli bir tehlike" olduğuna, 1974 yılının ilk yarısında verilen inşaat

48 TİSK (1978: 37).

49 TİSK (1978: 37).

50 TİSK (1979: 34).

51 Örneğin bkz. TÜSİAD (1974a) ve TÜSİAD (1974b).

52 TÜSİAD (1975: 3).

ruhsatlarındaki gerilemenin ise “ekonomiyi büyük ölçüde etkileyen inşaat kesimindeki duraklamayı göstermekte” olduğuna, “inşaat kesimindeki duraklamanın genellikle muhtemel bir ‘resesyon’ tehlikesinin işareti” olarak kabul edildiğine değinmektedir.⁵³

Kamu yatırımlarının yavaşlamasının, “yap-sat”la uğraşan müteahhitlerin olmasa da, altyapı ve kamu hizmetlerine ilişkin büyük inşaat projelerini üstlenen müteahhitler açısından ne anlama geleceği ise açıktır.

“İnşaat sektöründeki bunalım 1974 yılından bugüne kadar sürüp giden devlet yatırımlarındaki aksamalarla ortaya çıkmıştır. Sektör 3 yıllık dönemde sürekli olarak önceden başlatılmış işlerin bitimi ile ilgilenmiştir. İnşaat sektöründe bir bunalıma hızla yönelinmektedir. Bu sektörde bir krizin başlaması halinde ekonomimizin yüzde 55’inin doğrudan, geri kalan yüzde 45’inin de dolaylı yoldan etkileneceği tartışma kabul etmez bir gerçektir...”

(İbrahim Bodur [İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkanı], Hürriyet, 22 Temmuz 1978)

1970’li yılların ortalarında “... Türkiye’de atıl kapasite olarak 1,2 trilyonluk [TL] inşaat yatırım gücü vardı. İçerde ise bulunabilen işler 200-300 milyarı doldurmuyordu. Üstelik kullanılmayan ve teknoloji geride kalan makine parkları değerini kaybediyordu... Türkiye’de petrol krizinden sonra ekonominin bozulması, yüksek enflasyon, devlet bayındırlık işlerinin durması, özellikle inşaat sektörünün tümüyle bunalıma girmesi, teşebbüs ruhu taşıyan ve kabına sığmayan Türk müteahhitleri şanslarını dışarıda aramaya itmiştir...”⁵⁴

“... Bence, bakın şimdi, şu bir düz bir tahta diyelim... Bunu siz böyle yaparsanız burada bir tane bilye olsa aşağıya doğru gider değil mi? Yani yukarıdan aşağıya çeker; şimdi demek ki bir çekim olması lazım, bir şeyin hareket etmesi için çekim olması lazım. Şimdi siz Türkiye’de sakın sakın otururken birdenbire petrol fiyatları artıyor. Petrol zengini ülkeler geliyor, ‘... çok param var, ama okulum yok, yolum yok, hastanem yok filan’ diyor; ‘bunları yapacağım’ diyor, ama bakıyor müteahhit yok.

Biz, Türkiye’de o sırada petrol fiyatları pahalalmış, hayat da zorlaşmış, hayda oraya gidiyoruz. Bir müddet sonra oraya ambargo koyuyor, bu sefer başka bir şey oluyor. Bu sefer tabii insan da alışıyor, yani yurtdışında para kazanmış oluyor ‘o zaman sen niye gitmiyorsun’ diyor sana, ‘biz niye gitmiyoruz’ filan diyor sana. Bu sefer bu arada Libya’nın rengi biraz daha soluklaşıyor ona mukabil... Kazakistan, Kırgızistan, Rusya’nın egemenliğinden çıkıyorlar. Onlar ‘biz de yatırım yapacağız’ diyorlar; ‘bize de gelin, bizim de paramız var, pamuğumuz var’ diyorlar, oraya gidiliyor. Derken Abu Dabi, Dubai filan zincirleme Kuveyt’in peşinden, Arabistan zaten çok daha büyük bir yer. Yani pazar oluşturuyor. Demir fiyatları artıyor, hayda oraya gidiyor millet. Demir fiyatları artınca sanayi çalışıyor her tarafta. Sonra gene birdenbire Çin çekiyor bütün demiri, bütün fiyatlar artıyor, yatırımlar artıyor, sonra sorun beraberinde geliyor, cazibeler doğuyor, cazibe merkezleri iniyor, çıkıyor dünyada... Onu takiben de müteahhitler kendilerini o tarafa doğru ayarlıyorlar. Böyle bir şey, yani bir sistemin bence ölümü başka bir tanesinin doğumu oluyor. Böyle gidiyor...”

(Ali Üstay [ÜSTAY], sözlü tarih görüşmesi, 9 Haziran 2009)

Türk müteahhitlerin “yurtdışındaki arayışları”na geçmeden önce, bu “arayış” ile de bağlantılı olan bir gelişmeye de değinmek gerekmektedir.

5 Ocak 1975’te, Ankara’da, altında Türkiye Cumhuriyeti adına Başbakan Ord. Prof. Dr. Sadi İrmak, Libya Arap Cumhuriyeti adına da Başbakan Abdusselam Ahmed Callut’un imzaları bulunan bir anlaşma imzalanmıştır: Türkiye Cumhuriyeti ile Libya Arap Cumhuriyeti Arasında İşgücü Anlaşması.⁵⁵

Aslında, Türkiye’den Batı’ya “resmi” işgücü göçünün başladığı 1961 yılından bu yana Avrupa’daki birçok devletle imzalanan anlaşmalardan farkı, Batı’ya göç sürecinde yaşanan yaklaşık 15 yıllık deneyimin ışığında bu kez Doğu’ya “resmi” işgücü göçünü düzenliyor olmasıdır. Çalışmak için Libya’ya gitme/götürülme sürecinin çok başlarında, ENKA ve STFA, yeni yeni de LİBAŞ’tan başka Türk müteahhit Libya’ya girmemişken yapılan Anlaşma’nın imzalanmasından önce de Libya’ya gitmiş/götürülmüş işgücü oldu-

53 TÜSİAD (1974a: 1).

54 “Yurt dışında Türk müteahhitleri,” *Milliyet*, 25 Nisan 1982.

55 *Resmi Gazete*, 13 Mayıs 1975, sayı 15235.

ğu anlaşılmaktadır: “Anlaşma’nın yürürlüğe girmesinden evvel Libya’ya gitmiş bulunan ve halen orada çalışan Türk işçileri de Anlaşma hükümlerinin tamamından yararlanırlar” (Anlaşma, Ek 1, md. 13).

Türk işçilerinin tasarruflarını “konvertibl döviz” olarak Türkiye’ye transfer edebilecekleri ve Libya makamlarının bu transfere izin vereceği hükmünün yer aldığı Anlaşma, eşi yanında olmayan ya da bekar olanların gelirlerinin en çok % 90’ını, eşiyle birlikte olanların da gelirlerinin en çok % 60’ını bu yolla Türkiye’ye gönderebilecekleri hükmünü getirmiştir (md. 11).

Müteahhitler açısından bakıldığında ise, Libya’ya “gayri resmi” yollardan işçi götürmekten ya da Hintli, Filistinli işçilerle çalışıp dil sorunu çekmekten kurtulma gibi bir yarar sağladığı görülecektir.

5 Ocak 1975’te, altında gene aynı imzalar olan bir başka anlaşma daha imzalanmıştır: Türkiye Cumhuriyeti ile Libya Arap Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Karma Komisyon Kurulmasına Dair Anlaşma.⁵⁶

Görevleri arasında “iki ülke arasında mevcut ve yapılacak olan anlaşmaların uygulanmasını takip ve uygulamaya nezaret etmek” bulunan Karma Ekonomik Komisyon (kı-saca KEK), sonraki yıllarda, sorunlarının Bakan düzeyinde çözülmesini sağlayabilmek amacıyla Türk müteahhitlerin kapısını en çok aşındıracakları oluşumlardan biri olmuştur.

1970’li yılların sonuna kadar, Trablus’ta yapılan ilk KEK toplantısını (8-11 Ağustos 1975) izleyen dört toplantı daha yapılmıştır: 2. Dönem Toplantısı, Ankara, 4-7 Nisan 1977; ortak “müteahhitlik şirketi” kurulması konusunda ilke anlaşmasına varılan 3. Dönem Toplantısı, Trablus, 29 Nisan – 2 Mayıs 1978, Trablus;⁵⁷ 4. Dönem Toplantısı, Ankara, 28 – 30 Aralık 1978, Ankara⁵⁸ ve 5. Dönem Toplantısı, Trablus, 28 Temmuz – 1 Ağustos 1979.⁵⁹

56 Bakanlar Kurulu’nun 17 Şubat 1975, 7/9453 sayılı kararıyla onaylanmıştır; bkz. *Resmî Gazete* (1975).

57 Bknz. 9 Mayıs 1978, 7/15484 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, *Resmî Gazete*, 13 Mayıs 1978, sayı 16286).

58 Bknz. 25 Ocak 1979, 7/17093 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, *Resmî Gazete*, 30 Ocak 1979, sayı: 16535.

59 Bknz. 13 Aralık 1979, 7/18512 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, *Resmî Gazete*, 18 Ocak 1980, sayı: 16873.

C/ Yurtdışında yerleşmeye başlama...

1/ Libya’da eskiler ve yeni gelenler

Libya’da, Nisan 1973’te, 1973-1975 arasını kapsayan Üç Yıllık Plan açıklanmıştır. Yılda % 11 büyüme ve ekonominin çeşitlenmesini, özellikle de petrole bağımlılığın azaltılmasını öngören Plan’da üç yeni rafineri, iki demir-çelik tesisi, Mersa Bureyke’de petrokimya sanayine hatırı sayılır ölçüde yatırımın yanı sıra Trablus ve Misurata (Misrate) limanlarının genişletilmesi de yer almıştır.⁶⁰

“ENişte” ile “KAyınbirader”, ENKA da Libya’da “çimento fabrikaları”na yönelmiş, Bingazi Çimento Fabrikası’nın 2. genişlemesinin yanı sıra, Libya Çimento Şirketi için Havari Çimento Fabrikası’nı, 1988’de Arap Çimento Şirketi bünyesinde yer alacak olan Souk el-Hamis Çimento ve İnşaat Malzemesi Şirketi için de Souk el-Hamis Çimento Fabrikası’nı yapmıştır.

Souk el-Hamis Çimento Fabrikası konusunda İnternet’te bilgi ararken bilgisayara takılan –kimin tarafından yazıldığı belirtilmemiş– bir yazı ile karşılaşılıyor: “Kalıp, demir, beton” (bknz. <http://www.turkrus.com/content/view/955/169/>; erişim tarihi: 10 Mayıs 2009). Yazının altındaki tarih “Haziran 1988”. Okuyunca, sahne canlanıyor insanın gözünde; çalışma koşulları da...

“... Libya... Sıcaklık gölgede 50, güneşte, Allah bilir. Bir çukurda kalıp yerleştirmeye çalışıyorum. Malzeme Türkiye’de mobilya için bile kullanamayacağım güzellikte. Peri kirişler, metal iskeleler...

Polonyalı kontrol Souk el-Hamis çimento fabrikasındaki makina temelini kontrol ediyor, bir elinde pense, diğeri elinde beyaz kâğıt. Pense ile vurduğu demirden kâğıda bir iki pas düşerse kabul etmiyor. “Olmadı... Demir fırça ile temizlenecek...” deyip uzaklaşıyor. Fırçalı ekip temeğe dalıp temizliyor tüm demirleri kabule kadar.”

Feyzi Akkaya da 1973 yılının sonlarına doğru Libya yolunu tutmuştur. Trablus’ta tanıştığı Libya’nın doğal ve toplumsal durumuna ilişkin gözlemlerine/ değerlendirmelerine ileride yer verileceğinden, burada kendi tanıımıyla “şantiye görünümündeki Libya”ya ve Trablus Limanı’na ilişkin yazdıklarına yer verilmiştir:

60 Vandewalle (1995: 15).

“... 1974’e iki ay kala, Trablus’a yollandım...

Memleket yeni bir ihtilalden çıkmış, devlet yeni kurulmuş. Memurlar, henüz yapacakları işleri öğrenememişler, başlarındaki Mısırlı ve Hintliler’in idaresi altında bir şeyler yapmaya çalışıyorlar...

Liman dışında daimi olarak 100’ün üzerinde gemi demir üstünde yatıyor. Ancak sırası gelen malını boşaltabiliyor. İçlerinde iki ay bekleyenler çokmuş. Eğer yumurta gemisi yumurtasını, soğan gemisi de soğanını boşaltamazsa, çarşıda yumurta ve soğan bulunması imkânsız...

... Milyonlarca zeytin ağacına rağmen zeytin ve zeytinyağı dahil, petrol ve karpuzdan gayri her şey ithal malı... Tabii çimento, demir, çivi, kereste, oksijen, asetilen gibi inşaatla ilgili aklınıza gelenler, bulunması en güç şeylerden. Bunları zaten siz kendiniz ithal edeceksiniz.

Özetlenirse Libya, biz gittiğimiz zamanlar, Cumhuriyetin ilk yıllarındaki güney doğu hayatını yaşıyordu; fakat bizimki fakirlikten doğan bir yoksulluktu, bunları zenginliğe rağmen sefalet...

O günkü Libya’nın başka bir görüntüsü daha vardı: Çölün haşarısı Kaddafi, aklı başında bir liderdi. Bu sefaleti yıkma çabasına o gün başlamıştı. Polonyalılar kara yollarına, Bulgarlar hava meydanlarına, Fransızlar binalara el atmış, çalışıyorlardı. Yugoslavlar’la biz, ilk limanların inşaatlarına başlamış bulunuyorduk. İçerlerde küçük yerleşim merkezleri, yatılı mektep siteleri kurulmuş ve kurulmaya devam ediyordu. Ziraat hamlesine yeni başlanmak üzereydi. İşte biz, petrolden başka hiçbir şeye sahibolmayan, pazarları tastamam kuru, henüz acemi bir kadronun idare etmeye çalıştığı, rüzgârda tozuyan koskoca bir şantiye görünümündeki bu Libya’da işe başlamıştık.”⁶¹

1975 yılında Libya’ya yeni giren bir müteahhit firma daha olmuştur: LİBAŞ Libya İnşaat ve Yatırım A.Ş.

“... Libya o dönemde Türk müteahhitlerine konsorsiyum kurun gelin demişti. İşte LİBAŞ da bir konsorsiyumdu. Mesela Ayhan Şahenk vardı, Yılmaz Soyak ortaktı, Hikmet Günay vardı ve Ali Rıza Çarmıklı. Bunlar bir anlaşma yaparak konsorsiyum oluşturdular. İşte Libya’ya böylece LİBAŞ konsorsiyumu gitti...”

(Barlas Turan [BTK Beynelmül Taahhüt Konsorsiyumu A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı], Dünya İnşaat, 1986a: 33-34)

Karadeniz kökenli Çarmıklı ailesinin üç ayrı dalı üç ayrı inşaat şirketinde faaliyet göstermektedir: NUROL, ÇARMIKLI ve LİBAŞ. Yurtdışına ilk açılan, LİBAŞ ile Ali Rıza Çarmıklı (1920-2001) olmuştur. Yaşanan süreci, “İstanbul-Olgun Basın” kaynaklı, 1980’lerin ilk yıllarında Ali Rıza Çarmıklı ile yapıldığı anlaşılan “Yurtdışına açılmada öncü olan Çarmıklı Libya’da ilk işi nasıl aldığını anlatıyor” başlıklı bir söyleşiye/habere dayanarak anlatalım...

“Yıl 1974. Türk-Libya Ticaret Anlaşması yapılmıştı. Bu anlaşma, birçok kolaylık sağlıyor. Libya ile ticari, sınai işbirliğini özendiriyordu. Ancak, Libya’ya ne satılabilir ve orada ne yapılabilir? Libya’dan ne alınabileceği ise belli idi Türkiye için; Petrol!...”

1975 yılının Ocak ayında, 7 kişilik Türk iş adamlarından oluşan bir heyet, Libya’lı yetkililer ile ve iş adamları ile tanışmak, görüşmek ve gerekli araştırmaları yapmak için Libya’ya gittiler. Bu heyetin içinde... müteahhit Ali Rıza Çarmıklı da bulunuyordu.

Çarmıklı, Libya’yı gördükten sonra; tarihi ve dini bağlarla bağlı olduğumuz bu ülkeye, kalkınmasında yardımcı olmak gerektiğini düşünüyordu... Ama nasıl?

İşte bunu kestiremiyorlardı. Çünkü yurt dışında çalışma ve iş yapma deneyimleri yoktu. Bundan dolayı da çekiniyorlardı. En çekindikleri de burada bir iş aldıkları takdirde malzemeyi nasıl temin edeceklerdi, işçiyi nasıl temin edeceklerdi, işçiyi nasıl götürecekler, nasıl barındırıp, yedirip içireceklerdi. Koşullar; örneğin bir Almanya’nın ya da herhangi bir Avrupa ülkesinin koşullarına benzemiyordu... Bütün bunlar, Ali Rıza Çarmıklı’nın zihnini meşgul eden unsurlardır. Ne var ki, Libya’lı yetkililer ısrar ediyorlardı. Bir iş alması için ve bu ısrarlar Çarmıklı’nın üzerinde yoğunlaştı. O da karar verdi. Bütün zorluklara rağmen bu dost ve kardeş ülkeye yardımcı olacaktı. Hatta zarar etse bile.

Bütün iş adamlarının ortak özelliğini oluşturan girişimcilik özelliği ve cesaret, Çarmıklı’da da fazlasıyla vardı. İlk iş olarak Fizan’da 2000 mesken inşası ile bunların altyapı ve tasfiye tesislerini yapmayı üstlendi. İş 60.676.091 milyon Libya Dinarı tutarında idi. Bu yaklaşık 204 milyon 478 bin ABD Doları tutarında bir işti. Ve peyderpey 5 yılda bunun tamamını üstlenmiş oldu. % 15-20 civarında bir avansı Dolar olarak aldı. Türkiye’ye döndüğünde acele Libya İnşaat ve Yatırım A.Ş.’yi kurdu. 1700 kişilik Mühendis, idareci, şantiye şefi ve işçilerden oluşan ilk kafileyi oluşturup Fizan’a gönderdi.

‘Fakat şansım da yardım etti’ diyor.

61 Akkaya (1996: 315-316).

‘Parmak bastığımız topraktan su fıskırdı’, yemek yerim diyen açtı oldu. Köyünde traktör sürücüsü olan, şoförlük yaptı. Değişik iklim koşullarında kafiledaki işçilerin sağlığı sorun olmadı. Türkler olarak Libya’da mucizeler yaratık. –Burada gölgeyiz arkadaşlar, gövde olacağız– dedim ve gövde olduk. Sayıldık ve sevidik...”

Söz Ali Rıza Çarmıklı’nın:

“Bu pazara öncelikle biz girmedik. 1975’te, birdenbire Türkiye ile Libya birbirine kardeşçe yaklaştı, işbirliği kuruldu. Türk işadamları oraya davet edildi, onlar buraya geldi. Baktık, Libya bize çok büyük bir kapı açıyor. Gelin benim evimi, yolumu, mektebimi yapın, diyor. Libya bizim için kapalı bir kutuydu. Başta çekindik. Fakat bu sırada, 1975 yılının Şubat ayında, Libya’nın Ekonomik İşler Genel Müdürü Türkiye’ye geldi. Ticaret Odası’nda bir toplantı yaptık. Dedi ki, ‘Size ihalesiz, istediğiniz kadar yol vereceğiz, mesken vereceğiz, çarşı vereceğiz. Bizim ülkemizi yapınız.’ Büyük bir heyecan duyduk. Cesaretlendik. 3-4 tane arkadaşı alıp, gittim. Libya makamları bize şaşılacak şekilde kapı açtılar, buyurun dediler ve önümüze bir program attılar. Baktık, üç yüz, beş yüz konutluk yerleri komple istiyorlar. Binasından yoluna, suyuna, kanalizasyonuna kadar... Biz böyle komple işlere alışık değiliz. Düşündük, güzel ama biz bunları yapabilir miydik? Yüzde 20 avans vereceğiz dediler, yine heyecanlandık. Çünkü o dönemde Türkiye’de döviz yok. 1 milyon Dolar için Lüksemburg’a heyetler gidiyor. Bir kalemde 200-500 milyon Dolarlık iş veriyorlar. Bu teklifler gözümüzü açtı ve hemen evet dedik. Hiçbir hesaba, hiçbir etüde, hiçbir hazırlığa dayanmadan, evet dedik. Ve ilk gittiğim gün, Mart 1975’te, 550 milyon Dolarlık, Libya’nın üç bölgesindeki işi kapsayan bir protokolü imzaladık. Bu o gün için büyük bir işti. Bu para çok büyük bir paraydı. Oturduk, bankalarla konuştuk. Bankalar şaşırıldı. Buna teminat veremeyiz dediler. Fakat cesaretle çalıştık, teminat mektubu aldık. Onlara kabul ettirdik. Bize bir kalemde 35 milyon Dolar avans verdiler. Bunun 25 milyon Dolarını makine ve malzeme alımı için kullandık. Geri kalanını ise, şantiye kurmak için harcadık. Libya’ya 2600 işçi taşıdık...”

(“Benliğimi yabancıya kaptırmam,” Kapital, Eylül 1990, s. 31-34)

Çarmıklı’nın anlattıkları, önceki sayfalarda değinilen Doxiadis Associates’in araştırmasının bulguları ile birlikte değerlendirildiğinde, konut yapımına neden bu kadar önem verildiği yeterince açık olmaktadır.

“1976’da yine benim amcamın oğluyla [Ali Rıza Çarmıklı] beraber LİBAŞ diye bir şirket kurduk Libya’da iş almak için ve Libya’da iş aldık, şantiyeler kuruldu, işe başladı ondan sonra biz ayrıldık. Şunun için ayrıldık... Benim prensibime göre işin başındaysan o iş senindir, aksi halde değildir. O zaman elimizde çok miktarda işler vardı. Baktık ki Libya’ya gidemeyeceğiz biz, dedim ki ‘hayırlı uğurlu olsun, size hayırlı olsun’, biz döndük, buradaki yüklü işlerimize döndük.”

(Nurettin Çarmıklı [NUROL], sözlü tarih görüşmesi, 15 Şubat 2005)

“Türkiye’nin dışı açılma devresinde, 1975’te Libya ile anlaşma imzaladık. Hayal gibi görünen büyük işleri başardık. Yaşımız ve yerimiz nedeniyle bunu görev saydık kendimize. Benim cesaretimle, Libya’ya birçok Türk müteahhitlik firması gitti, iş aldı. Dışarıda da maalesef kolay para kazanılmıyor. Biraz da bu işin dozu kaçtı. Birtakım sıkıntılar başladı fakat yakında giderilecek sanıyorum...”⁶²

Müteahhitlikle doğrudan ilgili görülmesi de, yurtdışında müteahhitlik yapmanın “itici gücü”nü oluşturduğu düşünülen bir yaklaşımı, düşüncüyü gösterdiğinden Ali Rıza Çarmıklı ile yapılan söyleşiden birkaç satır daha alıntı yapmanın zararı olmayacaktır. “Başarımızın nedeni, Türklerin cesaretinden kaynaklandı” diyen Çarmıklı ekler:

“Her Türk cesaretlidir, ama Karadenizlinin cesareti tartışılmaz. Bunun fosforlu hamsiyle, demirli karalahanayla, ispirotolu mısır ekmeğiyle, sarp dağlarıyla, deniziyle ilgisi var tabii. Tabiatı gereği biraz daha cesurdur o yörenin insanı. Fakat bu cesaretin yanında saftır, da. Çabuk inanır, inancı sarsılınca da hırçın olur.”

62 Milliyet, 28 Nisan 1984; Çarmıklı’nın değindiği, söyleşinin yapıldığı tarihlerde “yakıcı” bir duruma gelmiş olan “sıkıntılar” ileride ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

“... [Sezai Türkes ve Feyzi Akkaya]... fevkalade bir iş yaptılar. Hepimizin yüzünü ağarttılar ve onların yüzü suyu hürmetindedir ki Türk müteahhitlerin yurtdışına açılmasının kızakları yağlandı. Sonra ne oldu? Libya'ya giden ikinci Türk müteahhit firmanın içinde biz de vardık. Biz böyle ufak, ucundan... yanından girdik. Rahmetli Ali Rıza Çarmıklı büyük ortağımızdı, SOYAK vardı, Sadettin kardeşler vardı, İbrahim Cevahir vardı, büyük Türk müteahhitleri olarak. Biz dedik ki 'tek başımıza buraya gitmeyelim'. 'E ne yapalım? Bir konsorsiyum kuralım kendi aramızda'. Uzun toplantılar yaptık, aylarca süren toplantılar yaptık. Hilton'da, Harbiye'de toplantılar yapıldı. En sonunda biz kendi aramızda bir konsorsiyum kurduk. Benim orada ilk % 5 hissem vardı. LİBAŞ'tı bu konsorsiyumun ismi. LİBAŞ oraya giden ikinci en büyük Türk müteahhit firmasıdır, STFA'dan sonra... LİBAŞ kuruldu, 1970, belki de 1975'te filan, 1975-1976 olacak. Libya'ya gidildi.

Şimdi onu anlatacağım... Uçağa dolduk gittik Libya'ya... Ali Rıza Çarmıklı, Yılmaz Soyak, İbrahim Cevahir, Sadettin kardeşler, bir iki kişi daha vardı, yüzü gözümün önünde, ismini bir anda çıkaramadım... Çoğu da rahmetli oldu... Onlarla uçağa dolduk gittik. Uçaktan indik, aman Allahım minnacık bir tane bina, şu kadar bir pencere, o zamanki Libya'nın durumunun şimdikiyle hiç alakası yok. Oraya pasaport gitti, saatlerce bekle, itiş kakış, şöyle bir insan yığını etrafında, pasaportumuzu alacağız, pasaportlarımızı oradan aldık. Uçakta konuşmuştuk 'aman hiçbir şey yapmayalım'; üzerinde ne var ne yok deklare ediyorsun. 'Param var şunun için geldim', uzun formlar dolduruluyor; Arapça bilmiyorsan Arapça bilen biri... söylüyor sana... Otele yerleşeceğiz, bir tane otelleri var, ismi; Findukul Şati; Finduk, otel demek, şati sahil demek, yani kıyı oteli gibi bir şey. Otel zaten oranın tek oteli, ilk oteli. Hemen doluveriyor, hatta bazen, Libya'lıların bir toplantısı, kongresi varsa -ki epey oluyordu... - hop bagajınız kapıda. 'Ya ne yapacağız, ne edeceğiz?' 'Çimenlerde yatarsın...' filan...

... Tripoli'deyiz [Trablus], gittik koskocaman bir iş aldık. Böyle konuşarak pazarlık, öyle ihale mihale yok, çok enteresan. Koskocaman iş aldık, çünkü ihale olması için arz talep kanununa göre az iş, çok iş almak isteyen olacak, yani o kızı almak isteyen çok delikanlı olacak ki ihale olsun... Burada işler çok, yapacak müteahhit az. Yani kabil olsa müteahhitler ihale yapacak 'iş isterim' diye, (yani şakayla karışık ama) böyle bir durum var. Neyse, bize dünya kadar iş verdiler. Nedir bu işler? Trablus'un birkaç yerinde binlerce konut, Bingazi'de binlerce konut, orası burası falan filan, binlerce konut, bize işler verildi...”

(Ali Üstay [ÜSTAY], sözlü tarih görüşmesi, 9 Haziran 2009)

LİBAŞ, 1975'te girdiği Libya'da, altı yıl içinde, büyük bölümü konut yapımı olan projeler üstlenmiştir.⁶³

1977 yılı geldiğinde, Libya iki yeni Türk taahhüt şirketiyle daha tanışmıştır: BTK Beynelmillel Taahhüt Konsorsiyumu A.Ş. ve TOKAŞ Taahhüt Organizasyon Konsorsiyumu A.Ş.

Burada, yeri gelmişken, özellikle 1970'li yılların ikinci yarısında “İnşaatçıların coğrafyası”nın nasıl geliştiğine ilişkin bilgi toplamanın -deyim yerindeyse- bir tür “arkeolojik kazı”yı gerektirdiğine değinmek gerekir. Örneğin, bu yıllara ilişkin ipuçları bulabilmek amacıyla İnternet'te dolaşırken karşımıza çıkan **UtEr** İnşaat Mimarlık ve Ticaret Ltd. Şti.'nin web sitesinde, UtEr'de “teknik koordinatör” olarak çalışmakta olan Mimar Hüsnü İ. Tanır'ın özgeçmişine, oradan da BTK'nın 1976'da Libya'da resmi daire ve konut yaptığı bilgisine ulaşılmıştır.⁶⁴ Söz konusu bilgiler, bir başka çalışmada⁶⁵ yer alan bilgiyle birleştirildiğinde, BTK'nın Libya'da, Topka-Giryat, Şarkiye-Şuveyrif köyleri inşaatını üstlendiği, burada “şantiye şefi” olarak görev yapan Süleyman Nazif Paketçi'nin “özgeçmiş” ise, Topka'da 200, Giryat'ta da 400 konutluk toplu yerleşim merkezlerinin söz konusu olduğunu ortaya çıkarmıştır.⁶⁶

Aynı şekilde, Mimar Hüsnü İ. Tanır'ın özgeçmişinden, 1977'de Saraçoğlu Holding'e bağlı olan TOKAŞ Taahhüt Organizasyon Konsorsiyumu A.Ş.'nin de Libya'da resmi daire ve toplu konut inşaatı yaptığı bilgisi elde edilmiştir. Nitekim Erdoğan Alkin'in çalışmasında da, TOKAŞ'ın Libya'da, Gıdamis'te 615 konut inşaatını üstlendiği bilgisi yer almıştır.⁶⁷ TOKAŞ'ın üstlendiği taahhütler arasında bir eğitim merkezinin inşasının da bulunduğu görülmektedir.⁶⁸ Öte yandan, TOKAŞ'ın “Libya'daki taahhütlerinden bir bölümü olan 1000 adet konut inşaatını...” tamamladığı, “Libya İşkan Bakanı [Mohammed Mangush], şirketin taahhüdünü yerine getirmiş olmasından dolayı, kendi yetkilerine dayanarak yeni projeler kapsamında bulunan 400 konut, okul, hastane, lojman ve bu tesislere ait yol, altyapı hizmetlerinin ihaleye girmeksizin SARAÇOĞLU Holding ve kuruluş-

63 <http://www.carmikliholding.net>; erişim tarihi: 10 Mayıs 2009 ve *Middle East Review*, January 1982, s. 20-21.

64 Bknz. <http://www.uter.8m.com/index.htm>; erişim tarihi: 27 Mayıs 2009.

65 Alkin (1981: 34).

66 Bknz. www.kent-koop.org.tr/haberler/yapidenetimmezvatu.doc; erişim tarihi: 27 Mayıs 2009.

67 Alkin (1981: 36).

68 Bknz. ESDA (1986: 217).

ları tarafından yapılmasını kararlaştırdı” da haber olarak basında yer almıştır.⁶⁹

1970’lerin ikinci yarısında Libya’ya giren bir başka şirket SOYAK İnşaat ve Ticaret A.Ş. olmuştur.⁷⁰

“Libya’ya gittik. Tabii Libya’ya gittiğimiz zaman işler ağırdı, betonlar çoktu. İş çoktu, yani parası da çoktu ama iş de çoktu. O işler ellen ayaklan falan yapılacak gibi değildi. Orda rakip Alman, İngiliz firmaları makineyle çalışıyorlardı. Biz de o zaman Almanya yollarına, İtalya yollarına düştük, makinelendik. Makineler işte 1975’ten sonra, Libya vasıtasıyla Türk müteahhitlerine, geçti. Bir taraftan bir kısım makineleri biz buraya getirdik. Ondan sonra bu işler de açıldı...”

(Yılmaz Soyak [SOYAK], sözlü tarih görüşmesi, 1 Nisan 2005)

SOYAK, 1980’lerin başlarına kadar “Libya’da... muhtelif tip ve büyüklükte 2000 konut inşaatı yanında birçok Belediye, Okul, Hastane, İdare Binası inşaatı tamamlanmıştır.”⁷¹ Söz konusu konutların 993’ü Garion’da (Giryan), 432’si, altyapılarıyla birlikte Nalut ve Aziziye’de, 252’si de Trablus’ta yapılmıştır.⁷²

ÇUKUROVA Holding bünyesinde bulunan BAYTUR İnşaat Taahhüt A.Ş. 1979’da Libya’ya girmiş ve Misurata’da altı köyün altyapı işini almıştır. Ancak karşılaştığı sorunlardan ötürü, aynı yıl, Nisan 1979’da Libya’ya giren –ve hiç çıkmayan, hep Libya’da kalan– YAŞAR ÖZKAN ile işbirliği yapmak yoluna gitmiştir.

1970’lerin ikinci yarısında Libya’da alınan işlerden biri de, Trablus’ta, Surman Elektrik Enstitüsü Kampüsü’nün Birinci ve İkinci Kısım” inşaatı olmuştur. Söz konusu proje CEVAHİRLER Grubu’nun web sitesinde yer almaktadır (Aralık 1975-Aralık 1977); ancak CEVAHİRLER’in 1975’te LİBAŞ İnşaat Ticaret Konsorsiyumu A.Ş. adı altında faaliyet gösterdiklerini, CEVAHİRLER İnşaat ve Taahhüt Ltd. Şti.’nin ise 1978’de kurulduğunu hatırla(t)mak gerekmektedir.

“...1979 yılına geldiğimiz zaman Türkiye’de müteahhitlikte gene böyle bir kriz başlamıştı. Gene işler alınmıştı, dışarıya bir kaçış başlamıştı. Libya’da 1975’ten sonra, STFA’nın oraya gitmesiyle bir kapı açıldı. Ecevit’in zamanında Libya’yla yapılan 1975 yılındaki bir işgücü anlaşmasıyla Türk müteahhitlerin orada iş yapmasının, Türk işçilerinin çalışmasının önü açılmıştı. 40 milyon borcum vardı, elimde o zaman 5-6 milyon lira tahhüdüm vardı. Resmen battım... Sonunda mecburen Libya’ya gittim. Libya’da o zaman BAYTUR bir iş almış. BAYTUR yeni kurulmuş. Kurulur kurulmaz bir iş almış. Müteahhitliği yok, bir şeyi yok. İşi bilmiyor. BAYTUR’un yetkili elemanlarından biri benim vaktiyle NATO’daki kontrol mühendisliğimi yaptığı için o işleri yaptığını biliyor. Geldiler beni buldular. Biz oradan BAYTUR’un yaptığı işi % 28 tenzilatla devraldık. Gittik o işe başladık... İşte Libya’da 1979’da başladık...”

(Yaşar Özkan [YAŞAR ÖZKAN], sözlü tarih görüşmesi, 25 Mayıs 2005)

1970’lerin sonlarına doğru yeni müteahhit firmaları Libya’ya girerlerken, ilk girenlerden STFA da boş durmuyor, Libya’nın liman inşaatlarını bir biri ardı sıra üstleniyordu: Tobruk Limanı (bitişi 1976), Trablus Limanı – 2A ve Sidi Bilal ile Tobruk Askeri Limanı (bitiş tarihleri 1979/1980) ve yeraltı tesisatı, Trablus Çevre Yolu (1978) vb. Bu arada, 36 ay içinde bitirilen Bingazi’nin ana drenaj sistemi (1977) ile Sidi Bilal askeri limanı (1977-1978) da STFA imzasını taşıyordu.

“1975’te Trablus’ta vaziyetimiz artık tamamen düzelmişti. Bu sene içinde, Libyalılar STFA’yı yeni işlere de davet etmeye başladılar. Tobruk Askeri Limanı’yla Bingazi drenaj işleri, bu sene içinde mukaveleye bağlandı. 1976’daysa Trablus Limanı’nın ilk mukavelesi olan (1B) henüz bitmeden, bunun uzatımı ve genişletilmesi işi olan (2A) projesini de almıştık... Mevkiinden dolayı ‘ENDER’ ismini taktığımız Trablus (2A) şantiyesinin, şantiye planlarıyla özel teçhizatının dizaynları için Trablus’a gittiğimde, STFA’yı sanki Libyalılar’ın kendi firmaları görünümünde buldum.”

(Akkaya, 1996: 322-323)

69 Para, Haziran 1982, s. 4; abç.

70 Genel Müdür Yardımcısı Oktay Orhon, “ilk uluslararası iş”in Libya’da, 1976’da alındığını söylemiştir; bkzn. Dünya İnşaat (1987a: 14-15).

71 İnşaat Endüstrisi, Mayıs-Haziran 1987, sayı 4.

72 Bknz. ESDA (1986: 191).

1970’li yıllar geride kalırken, 1972’de STFA, ENKA ya da ENKA, STFA sıralamasıyla girilen Libya’da iş yapmış ve/ya yapmakta olan Türk müteahhit firmalarının sayısının yediyi bulduğu (LİBAŞ, BTK, SOYAK, BAYTUR ve YAŞAR ÖZ-



Tobruk Askeri Limanı, 1980, Libya.

KAN) görülmektedir.⁷³ Değişen sadece Libya'daki Türk müteahhit firmalarının sayısı değildir; Libya da değişmiştir:

“... 1974'e iki ay kala, Trablus'a yollandım...

Sizlere evvela, bugünkü modern Libya'dan çok farklı olan, o günkü Libya'yı, gördüğüm gibi anlatmalıyım: Toprağı güzel olan, fakat susuz bir sahil şeridi... Yeşillik olarak yalnız hurma ağaçları ve İtalyanlar'dan kalma milyonlarca zeytin ağacı görülüyor... İçerisi dümdüz, deve dikeni ve kum...

Trablus'ta Osmanlı ve İtalyanlar'dan kalan birkaç bina-dan başka muntazam bir yapı yok. Şehir, derin bahçe duvarları arkasına gizlenmiş yerlerde yapılan kargir evlerden oluşmuş. Çarşılar bizim semt pazarları gibi...

İçki yasak, fakat su gibi içiliyor...

73 Maliye Bakanlığı kayıtlarına göre, Libya'da 1978'de 13, 1979'da ise 19 firma faaliyet göstermektedir (bkz. Para, Ağustos 1981, s. 61). Aradaki fark, büyük olasılıkla, TMB üyesi olmayan firmalardan kaynaklanmaktadır.

Meydanda kadın göremezsiniz. Erkekleri, iklim icabı tembel; çalıştıramazsınız...”⁷⁴

“... Size Libya'nın bugünkü durumunu anlatmalıyım. İçki artık serbesttir. Çarşı pazarda blucinli Libyalı kızlara rastlayabilirsiniz... Ziraat hamlesi başarılı bir şekilde sürdürülüyor. Artık yumurta ve soğan ithal edilmiyor, bütün gıda maddelerini kendileri üretiliyorlar. Endüstriye de el atılmış durumdadır. Bizim Libya'da yaptığımız işlerin en büyüklerinden biri olan Misurata Limanı, Demir Çelik Fabrikaları'nın limanıdır. [İhale bedeli 280 milyon dolar; Rıdvan Dedeoğlu (STFA, Genel Müdürü).” (Kuyumcu, 1982) “Çimento fabrikaları çoktan üretime geçmiştir. Libya, bizim ilk ayak bastığımız gündeki Libya olmaktan çoktan çıkmıştır...”

(Akkaya, 1996: 326)

2/ “Coğrafya”nın yavaş yavaş genişlemesi: Yeni ülkeler

1970'lerin ikinci yarısında “İnşaatçıların coğrafyası”na yeni ülkeler eklenmiştir: Irak, Suudi Arabistan, Kuveyt ve İran.⁷⁵

Söz konusu ülkelerden ikisinin, Suudi Arabistan ile Kuveyt'in –Birleşik Arap Emirlikleri ile birlikte– OPEC'in petrol fiyatlarını artırmasından sonra ellerinde bulunan, 20 milyar ile 35 milyar ABD Doları arasında olduğu tahmin edilen “fazla”nın bir bölümünü yatırıma dönüştürmüş olmaları, Türk müteahhitleri bu iki ülkeye çeken etmen olmuştur. O tarihlerde uluslararası basında yapılan yorumlar, bu “fazla”nın söz konusu ülkelerin ithal edebilecekleri mal ve hizmetlerin çok ötesinde olduğu, yıllık açıkları 50 milyar ABD Dolarını bulan petrol ithal eden ülkeler büyümelerini durdurmaz, açıklarını azaltmaz, oluşacak işsizlikten ötürü ortaya çıkacak siyasal istikrarsızlık riskini almaz ya da petrol fiyatları keskin bir düşüş yaşamazsa, yaşamakta oldukları “bunalım”ın bir süre daha süreceği yolunda olmuştur.⁷⁶

74 Akkaya (1996: 315).

75 T.C. Kültür Bakanlığı'nın, Yunanistan'da, Selanik'teki Atatürk'ün doğduğu evin restorasyonu konusunda Yapı Merkezi'ni görevlendirmesinin “yurtdışı müteahhitlik hizmetleri” kapsamında olmadığı düşünülmektedir.

76 Örneğin bkz. “A special report: Focus on energy,” *International Herald Tribune*, 9 December 1976; “The IMF wields sudden new power,” *Business Week*, 28 March 1977; “The IMF tries gain,” *The Economist*, 26 March 1977.



Muna Tüneli, 1978, Suudi Arabistan.

Petrol ithal eden bir ülke olan Türkiye'nin kabaran "petrol faturası"nın bir bölümünü "yurtdışı müteahhitlik hizmetleri"nin genişlemesi ile karşılayabildiğine kuşku yoktur.

"...80 milyar Dolarlık bir satın alma gücünün OPEC ülkelerine aktarılması, Batı ülkelerini bir ekonomik çöküntü içine sokmuştur. Bu çöküntü 1974'ün tümünde ve 1975'in yarısında sürmüş ve son bir yıldır Batı ekonomileri yeniden gelişmenin içine girebilmişlerdir... Petrol ihraç eden ülkelerin artık belli bir refah düzeyine almış oldukları gerçektir... Petrolcü ülkelerce önce yatırım için yer aranan bu dış ticaret fazlası, yavaş yavaş azalmış ve artık yeni alışılan yaşama düzeyini sürdürmek amacıyla kullanılır olmuştur... OPEC ülkeleri arasındaki ihtilaflar ise, bir başka önemli olgudur. İran, kaynakları sınırlı olduğu için, elindeki petrolü şimdiden en yüksek fiyata satma eğilimindedir. Oysa Suudi Arabistan'ın elinde en az birkaç on yıllık hatta yarım asırlık petrol kaynağı vardır. Bu nedenle de elindeki petrolün o zaman da değerlendirilebileceğini düşünmektedir..."

(Bknz. Ali Gevgilili'nin yönettiği "Petrol Zammı, OPEC ve Türkiye..." konulu Düşünenlerin Forumu'nda, Kenan Bulutoğlu'nun söyledikleri: Milliyet, 12 Aralık 1976)

a/ Suudi Arabistan

Devlet Planlama Teşkilatı tarafından yayınlanan bir çalışmada,⁷⁷ Türk müteahhitlerin Suudi Arabistan'da alabilecekleri işlerin neler olduğu ana başlıklar olarak belirtilmiştir. Ancak ilginç olan –ve hem kaynağı, hem de hangi firmalar olduğu açıklık kazanamayan– bir cümledir: "... şimdye kadar Suudi Arabistan'da inşaat sahasında ihale alabilen Türk firmalarının iş hacminin birkaç milyon

Doları geçmediği müşahede edilmiştir." Bu cümleyi "ilginç" kılan, Suudi Arabistan'da ilk işi ENKA'nın aldığı yolundaki bilgiler karşısında, "firmalar"dan ve "1975 öncesi"nden söz ediliyor olmasıdır...

Anılan çalışmada, Türk müteahhitlerin Suudi Arabistan'da ihale alamamalarının nedeni olarak, "...inşaat firmalarımızın bu ülkedeki ihaleleri zamanında takip edebilecek temsilcilerinin bulunmamasıdır. Zira, ihaleye iştirak süreleri genellikle çok kısa olarak tesbit edilmektedir" denilmiştir. "İnşaat müteahhitlerimizin bir konsorsiyum halinde piyasaya girmeleri uygun mütalaa edilmektedir" denilmekte ve bir dizi "iş" sıralanmaktadır:

Yol, liman, su ve kanalizasyon tesisleri

Plastik boru fabrikası

Silolar inşaatı

Şeker ve çimento fabrikaları

Mekke'de modern bir mezbaha tesisi

Soğuk hava depoları

Konut inşaatı ve oteller

Kanalet, asbestli beton boru ve levha, beton direk tesisi

Su ve ham petrol muhafazası için tanklar.

İşte ENKA, yukarıda ana çizgileri verilmeye çalışılan bir "konjonktür"de ve DPT çalışmasındaki öneriler çerçevesinde, Mekke Su Boruhattı'nı üstlenerek Suudi Arabistan'a, aynı yıl içinde de, Basra'daki Şatt'ül Arab Köprüsü ile de Irak'a girmiştir. ENKA, Suudi Arabistan'da biri çimento fabrikası, ikisi de "kireçtaşı tuğla fabrikası" olmak üzere üç sanayi tesisini de 1979 yılı içinde tamamlamıştır.

"Yurtdışında ilk ortak teşebbüsümüz Suudi Arabistan'da Yamama Çimento Fabrikası nedeniyle oldu. Yamama Çimento Fabrikası'nda yabancılarla birlikte bizim de küçük bir hissemiz oldu. İşlerimiz burada da iyi gitti. Çimento Fabrikasının ardından Mekke'ye su getirme işini aldık. Ve 2 ay gibi kısa bir sürede bitirdik. Yurt dışındaki hakiki müteahhitliğimiz bu şekilde başlamış oldu.

Bu arada 1978 yılında Suudi Arabistan'ın çok iyi şirketlerinden ve Alireza Ailesine ait olan Xenel Industries ile birlikte ENKA ARABIA'yı kurduk..."

(Tara [ty]; Xenel Industries, sermayesi 870.000 Dolar olan Enka Arabia'nın yüzde 50 hissesine sahip bulunmaktadır, bknz. Middle East Economic Digest, 19 March 1982; aktaran Büyüteç, 5 Nisan 1982, s. 31-34.)

77 Oğuz ve Orsan (1975: 129-130).

Suudi Arabistan'da ENKA'yı STFA, SOYAK ve BİMHOL-TEKAR izlemiştir.

1978 yılının sonlarında "Libya'nın değişik yerlerinde, altı büyük şantiye tam hızla çalışmaktaydı" diyen Feyzi Akkaya, aynı yılın sonunda Mekke'deki iki "kardeş tünel" inşaatının alındığına değinmektedir.⁷⁸Sözü edilen "tünel işi", Mekke'de, Muna tünelleridir.

"Biz bu memlekete kısaca Saudiya diyoruz... Eser'in [Tümen] Libya teşkilatının başına geçmesinden sonra Sezai tamamen serbestledi ve gözlerini Saudiya'ya dikti.

Sezai, Libya denemesinde bütün dünyayı dış memleketlerde çalışır görmüştü. 'Neden biz de dışarıda onlarla rekabete girilmeyelim, bizim onlardan nemiz eksik?' düşüncesindeydi...

Saudiya, Mekke'nin imarına başlamıştı. Mekke'ye Müslümanlar'dan başkasının girmesi yasaklanmış olduğundan, görünüşe göre iş bakımından da büyük bir şansa sahip bulunuyorduk. 1978'in başında mukaveleye bağlanan Büyük Muna projesinin 2A-2B kardeş tünelleri, Harem'i Muna'ya bağlayan ve yalnız yayalardan gidiş ve gelişine ayrılmış, geniş, 800 metre boyunda, paralel iki tüneldi.

Sezai, Muna'da 'Mahpesü Cin' dedikleri yerde, şantiyesini çok çabuk hazırlamıştı. Mekke'nin kapkara suratlı, çok yaşlı ve çok sert volkanik kayalarının bu sefer, Kadıncık'ta olduğu gibi köstebeklerle delinmesi mümkün değildi. Tünelleri konvansiyonel usullerle, patlayıcı kullanarak delmesi gerekiyordu...

... Hac mevsiminde, Mekke'deki bütün şantiyeler belli bir süre için işi paydos etmek mecburiyetindeydiler. Bu fırsattan istifade ederek memlekete dönenlerden birisine, Sezai'nin nasıl olduğunu, keyfinin yerinde olup olmadığını sormuştum. Haberi verenin de keyfi yerindeydi.

- Sezai ağabey çok yoruluyor; fakat keyfinden dört köşe olmuş vaziyette... Prens'le yaptığı pazarlığı da kazandı, tünellerden ikisini de delip 'Hac mevsimi'ne yetiştirdi. Kabaca bir püskürtme şap kaplama yaptı ve hac için geçici olarak tünelleri trafiğe açtı.

... Bu işle, firma Saudiya'ya artık yerleşmişti..."
(Akkaya, 1996: 335-336)

78 Akkaya (1996: 325, 335-338).



Yanbu Çimento Fabrikası iskeleleri, 1979, Suudi Arabistan.

STFA Dış Pazarlar Araştırma Müdürü Haldun Özbudak da, Suudi Arabistan'a girişleri konusunda şunları söylemiştir:

"... Suudi Arabistan'da rekabet koşulları da son derece ağırdır. Güney Kore ve diğer ülkelerin büyük firmaları uzun zamandır bu ülkeye yerleşmiş durumdadır. Biz bu pazara ancak yeni giriyoruz. Biz firma olarak oraya tünel işleri için girdik ve başarılı çalışmalar yaptık. İlk giriş tarihi 1977-78'dir."⁷⁹

STFA, 1979 başlarında "... yine Harem ve Muna arasında, fakat bu sefer vasıtaların geçişine ayrılmış olan 3A-3B kardeş tünelleriyle, Muna projesinin 4N-4S tünelleri ve Kızıldeniz'deki Yanbu (Yenbu) Çimento Fabrikası iskeleleri..."nin inşaatını da üstlenmiş,⁸⁰ RIO-STFA adlı bir Suudi-Türk şirketi de kurulmuştu.⁸¹

Bu yıllarda Suudi Arabistan'a giren müteahhitler arasında CEVAHİRLER İnşaat ve Taahhüt Ltd. Şti de bulunmaktadır: "... 1978 yılında ise Suudi Arabistan'da inşaat ve taahhüt işlerine girdik. Bu ülkedeki işlerimizi yürütmek için Cevahirler İnşaat ve Taahhüt Limited Şirketini kurduk ve Suudi Arabistan'daki ortak şirket Rio'yla bu ülkedeki işlerimizi yürütüyoruz..."⁸²

79 Dünya İnşaat (1984c).

80 "Sezai bu iskeleye, Saudiya'da deniz işlerine bir başlangıç olması niyetleriyle el atmıştı; ama Cidde Limanı'na demir atmış olan Yunan firmasını yerinden oynatmak pek kabil olmamıştı." (Akkaya (1996: 338).

81 Akkaya (1996: 336).

82 Mehmet Cevahir [Cevahirler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı], Dünya İnşaat (1988b: 22-23).

CEVAHİRLER, Suudi Arabistan'daki ilk işleri olan Korniş Ticaret Merkezi'nin yapımında AYDIN PELİN-CAN BİNZET'le çalışmışlardır.

AYDIN PELİN-CAN BİNZET'in, ayrıca Riyad'da el-Olea Çarşı Projesi (Mayıs-Ağustos 1982) ile Mekke'de el-Makarramati Yerleşme Merkezi Projesi'nde de (1982) çalışmış olduğu görülmüştür.

Öte yandan, TOKAR Yapı ve Endüstri Tesisleri A.Ş. de Korniş Ticaret Merkezi, Prens Meteib Bin Abdülaziz Sarayı ve Riyad'da villaların havalandırma tesisatının yapımını üstlenmiştir.⁸³

"... Suudi Arabistan'da üç işimiz var, bunlardan bir tanesi işletmeye açılmış durumda bu oldukça büyük sayılabilecek bir ticaret merkezi işiydi. Alt katı ve birinci katı dükkân, onun üzerinde üç kat otopark, onun üzerinde de beş kat ofis olan 93.000 metre karelik bir alan kaplayan bu merkezi 63.000 metre karelik kapalı alan havalandırmasını yaptık. Burada bütün mühendislik hizmetleri ve kullanılan makineler bizim tarafımızdan yapıldı. Bu iş yaklaşık olarak 21 milyon riyali buldu.

Suudi Arabistan'daki ikinci işimiz Taif'de Prens Meteib Bin Abdülaziz'in yaptırmış olduğu sarayda soğutma sistemini kurmayı, bunu da bitirdik.

Üçüncü işimiz ise yine aynı şahsa ait bir villanın soğutma işiydi, bu iş pek fazla büyük olmamasına rağmen bunu da yaptığımız işler arasında sayabiliriz..."

(Yavuz Önderman [TOKAR Yapı ve Endüstri Tesisleri A.Ş., Yurtdışı İşler Müdürü], Dünya İnşaat, 1984d: 10-12)

İDİL İnşaat, Mekke-Cidde karayolunun bir bölümünü üstlenirken, GARANTİ İnşaat'ın yurtdışındaki ilk işi de Dammam'da Holiday Inn olmuştur (Aralık 1983).

SOYAK ise, aynı tarihlerde, Mekke'de, Bayındırlık ve Konut Bakanlığı'nın ihaleye çıkardığı 2592 konut ve altyapısının yapımını üstlenmiştir. Beş firmanın katıldığı ihalede "en uygun teklif" Binladen-SOYAK "ortak girişimi"nin imzasını taşımış ve sözleşme imzalanmıştır. 400 m² bahçe içinde, 240 m² inşaat alanı olan, tek katlı, üç yanı açık, ikiz villaların teknik şartnamelerinin ve keşiflerin tamamen Türkiye'de, Türk mimar ve mühendisler tarafından hazırlanmış olduğunun belirtilmesi gerekmektedir.⁸⁴

83 *Dünya İnşaat* (1984d: 10-12).

84 *İnşaat Endüstrisi*, Mayıs-Haziran 1987, sayı 4.

BİMHOL Birleşmiş Müteahhitler Holding A.Ş. ile TEKAR Teknik Araştırma Ticaret Ltd. Şti. oluşturdukları "ortak girişim"le, 1978 yılında, Suudi Arabistan İletişim Bakanlığı'ndan işi alan Mohammed Binladen'in yanında, taşeron olarak, ülkenin güneyinde, Şarura ile Al Wadi'ah'yı birbirine bağlayan 43 km uzunluğundaki iki şeritli yolun inşaatını üstlenmişlerdir.⁸⁵ Söz konusu proje 1981'de tamamlanmış, 1982'de de Zeytinoğlu Grubu BİMHOL'ü satın almış, böylece yurtdışına açılmıştır.⁸⁶

Bu gelişmelere karşın, gene de Türk müteahhitlerin Suudi Arabistan'a girmekte "geç" kaldıkları vurgulanmıştır. Örneğin BMT Beynelmil Mühendislik Taahhüt A.Ş. ile ortak girişim kuran Al Gabalain Co.'dan Abdurrahman Ali Aljifri, "Türk firmaların Suudi Arabistan'a en son gelenlerden olmaları gerçekten şanssızlıktır... [Oysa] Piyasada 30-40 yıldır iş yapan firmalar var... Ancak çabucak para kazanmak için değil, ülkenin inşasına katılmak için gelecek ciddi Türk firmaları için hâlâ yiğitlik iş olanağı bulunmaktadır" demiştir.⁸⁷

b/ Kuveyt

...ve Kuveyt. 1978'de TEKFEN'in, sonraki yıl da ÜSTAY'ın girmesi sonucu ilk kez "Türk müteahhitler" ile tanışan bir başka ülke olmuştur.

*"Tekfen'in yurtdışındaki ilk projesi, 1978-1981 yılları arasında Sangamo Group ile birlikte Kuveyt'te [Ekim 1978-Haziran 1981] gerçekleştirdiği 10,2 km uzunluğundaki Fahaheel Otoyolu idi... Yaklaşık 31,6 milyon dolar değerindeki bu proje, rakamsal olarak bugün olduğu gibi o günlerde de belki çok büyük bir değere sahip değildi. Ancak bu proje, dışa açılma sürecindeki ilk basamak olarak Tekfen'in tarihindeki belki de en önemli adımlardan biri, dünyaya açılışın bir simgesiydi."*⁸⁸

"Burada bir aile gibiyiz. Bu, Tekfen'deki herkes için büyük bir olaydı. Türkiye'nin ilk uluslararası müteahhitlerinden biri olmaktan gurur duyduk, gerçekten gururluyduk..."

(Naim Özkazanç [Tekfen, proje yöneticisi]; Ostro, 1984)

85 Bknz. <http://www.tekar.com.tr/saudi.html>; erişim tarihi: 6 Haziran 2009.

86 Sönmez (1990: 285).

87 *MEBB* (1982a: 32-33); BMT ile ilgili bilgiler ileride, 1980'lerin başındaki Libya'da yer almıştır.

88 Altun (2006: 189).



Fahaheel Otoyolu, 1981, Kuveyt.

Sangamo Group, Amerika'da otoyol ve köprü projeleri yapan bir inşaat şirketi idi; sahibi Alpaslan Reyhan ise TEKFEN'in üç ortağından biri olan Necati Akçağlılar'ın ABD'deki üniversite yıllarından arkadaşıydı.

Türk müteahhit firmaları, nasıl 1970'li yılların ikinci yarısında Türkiye'deki ekonomik –ve siyasal– koşulların zorlamasıyla gözlerini yurtdışına çevirmişlerse, Alpaslan Reyhan'ın Amerika dışına açılması da benzer bir “sıkıntı”dan kaynaklanmıştır:

“Bizim şirket epeyce büyümüştü. Ama sonra Amerika'daki yol işleri azalmaya başladı. O zaman Ortadoğu'dan, Suudi Arabistan'dan işler gelmeye başladı. Bizim şirkette iyi çocuklar vardı. Bunları çıkarmaya lüzum yok, çalışmak için yurtdışına gidelim diye düşündüm. Suudi Arabistan'a gittim iki, üç kere, ama hoşuma gitmedi. Bir gün bir arkadaş dedi ki, 'Kuveyt'e geç, orası iyidir.' 'Peki' dedim, Kuveyt'in programına baktım, fena değildi. Necati ile konuşuyoruk ara sıra. O da bakıyordu bir yerde çalışmaya. Bir iş geldi Kuveyt'ten... Necati ile konuştuk. 'Beraber yapalım mı?' dedim. 'Peki' dedi...”⁹⁰

Sangamo ve TEKFEN yanlarına iki Amerikan şirketi daha almışlardır; “... hiçbir yurtdışı tecrübesi olmamasına karşın çoğunluğunu Amerikan şirketlerinin oluşturduğu bir konsorsiyumda yer alması, Tekfen'in Kuveyt'teki otoyol projesine zorlanmadan kabul edilmesini sağlamıştı...”⁹⁰ Oysa Amerikan firmaları da ilk kez yurtdışında iş yapacaklardı, ama –anlaşılan– Amerikan firması olmaları yeterli görülmelerine yetmişti. Projede TEKFEN'i temsil eden Murat Gigin dört ortak arasındaki ilişkileri şöyle tanımlamıştır:

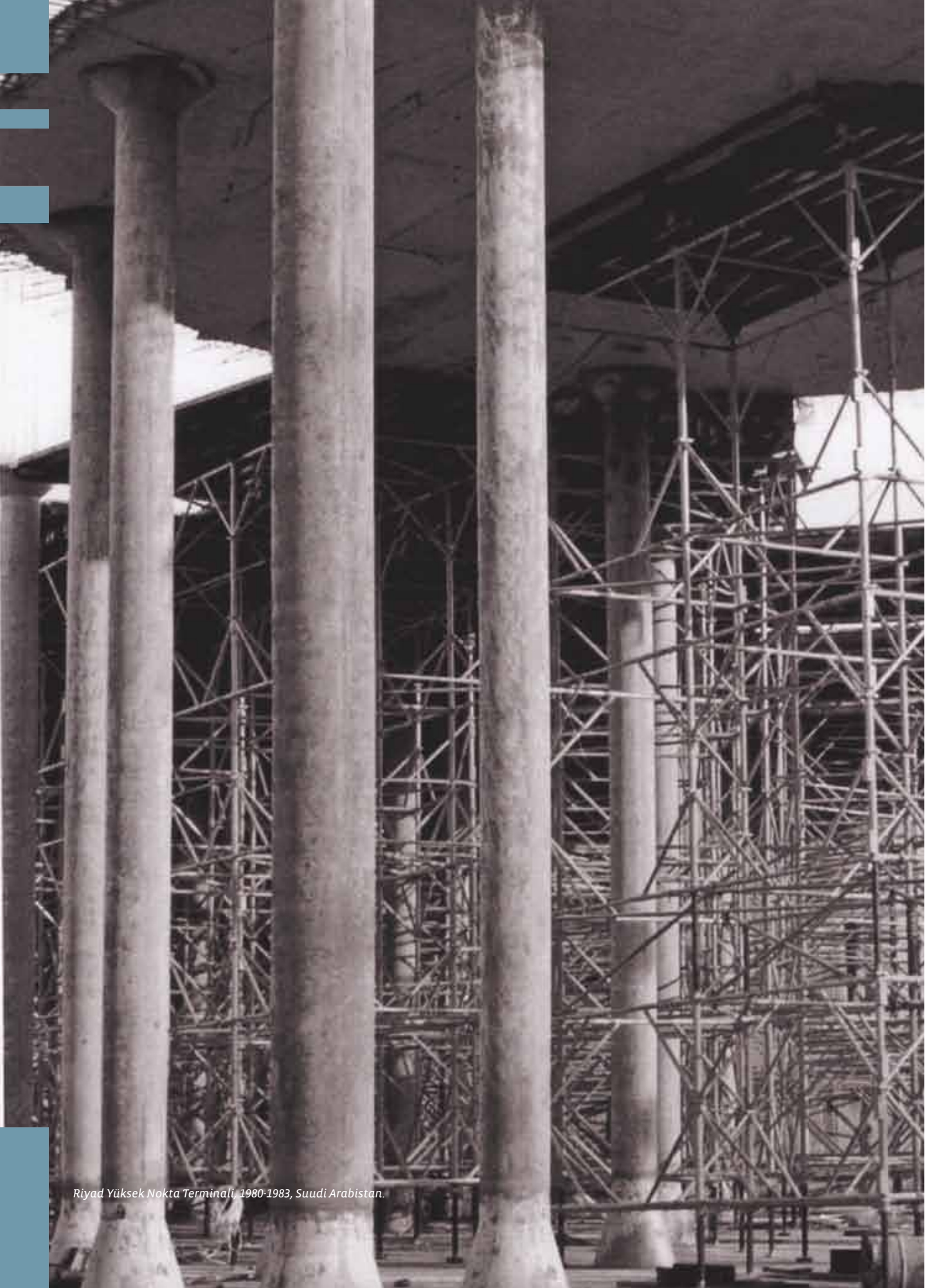
“Bir arada çalışmamış dört müteahhit, ilk defa yurtdışında böyle bir iş yapıyordu. Diğer iki ortak, Sangamo'nun dışında, birkaç adam verdiler, onun dışında başka bir şey vermeyeceklerini söylediler. Bir tanesi makine gönderdi. Ama olay Alpaslan Reyhan ile Tekfen'in üzerine kaldı.”⁹¹

Deyim yerindeyse, yurtdışında yüzmeyi bilmeyen TEKFEN kendini denizde bulmuştur. Üstelik “deniz” dalgasız da değilmiş; Kuveyt hükümeti yer teslimi yapmadığından Türkiye'den götürülen işçiler boş boş bekliyorlar, proje yö-

89 Age, 190.

90 Altun (2006: 191).

91 Ay.



Riyad Yüksek Nokta Terminali, 1980-1983, Suudi Arabistan.

neticisi kalp krizi geçirip ölüyor, ama sonunda, altı aylık bir gecikmeyle de olsa işe başlanabilmiş ve TEKFEN yurtdışındaki bu ilk işinden yüz akı ile çıkmıştır.⁹²

Burada “yurtdışındaki ilk iş”in algılanması konusunda bir araç açmak yararlı olacaktır. Necati Akçağlılar ile “İnşaatçıların Tarihi” hazırlanırken, 10 Haziran 2005’te yapılan “sözlü tarih” görüşmesinde, Akçağlılar yurtdışında aldıkları “ilk iş”in Suudi Arabistan’da olduğunu söylemiştir:

“–İlk olarak evet Suudi Arabistan’a gittik...
–1970’lerde, 70’lerde diyebiliriz. 60’larla 70’ler arası diyebiliriz. 25 senedir çalışıyoruz Arabistan’la, Helen çalışıyoruz, üç, dört tane mukavelemiz var orada...
–İlk işimiz Suudi Arabistan’da Mannesman AG’nin taahhüt etmiş olduğu bir su tesisi, içme suyu ve kullanma suyu aynı zamanda, Riyad civarında bir proje. Riyad Water Transmission ismi altında Mannesman’a yaptık, taşeron olarak. Altı tane muazzam tank, 100 metre çapında her birisi. Pompa istasyonları, tanklar bunları birbirine bağlayacak, ilk işimiz oydu.”⁹³

Ancak, TEKFEN’in 50. yılı nedeniyle, TEKFEN arşivine dayanılarak hazırlanan *Yaşlanmadan Büyümek*’te, Suudi Arabistan’daki söz konusu işle ilgili olarak şu satırlar yer almıştır: “Tekfen, sadece işçi ve mühendis temin etme yoluyla değil, doğrudan kendi ekip ve ekipmanlarıyla bir projenin tamamından sorumlu olarak ilk uluslararası işini 1980-1983 yılları arasında Suudi Arabistan’da, Riyad Yüksek Nokta Terminali projesi ile gerçekleştirdi...”⁹⁴

“İlk iş” ve “projedeki konum” nasıl tanımlanırsa tanımlansın, TEKFEN ilk yurtdışı deneyimini Kuveyt’te yaşamıştır. Nitekim Murat Gigin, Kuveyt’te alınan ikinci iş olan “Akila (Aqila) kentinde, her biri yaklaşık 150 bin tonluk, takviyeli betondan iki adet su rezervuarı siparişi...”nin⁹⁵ TEKFEN’i Suudi Arabistan’a taşıdığı görüşündedir.⁹⁶

“Esasında Tekfen’i Suudi Arabistan’a taşıyan, ona güven açıl原因an proje Aqila’daki su rezervuarı işidir. Orada mühendislik açısından bize çok enteresan şeyler öğretildi. Yine başımızda İngiliz kontrolörler vardı. Kalite kontrolüne olduğunu, malzeme seçimini, malzeme mühendisliği diye bir nosyon olduğunu, iş ölçümlemeyi hep oralarda öğrendik... Bu projedeki referansımıza istinaden daha sonra

92 Bknz. Altun (2006: 191-194).

93 Necati Akçağlılar [TEKFEN], sözlü tarih görüşmesi, 10 Haziran 2005.

94 Altun (2006: 195).

95 Sangamo ile eşit payla oluşturulmuş bir başka ortak girişim; Ağustos 1979-Nisan 1982.

96 Altun (2006: 194).

*Suudi Arabistan’da yeterlilik aldık ve tek başımıza ilk yurtdışı işimiz olan Riyad Yüksek Nokta Terminali’ni yaptık.”*⁹⁷

“İnşaat şirketimiz uzun yıllardır Türkiye’de iş yapmaktadır. Son üç-dört yılda Kuveyt ve Suudi Arabistan’daki ihalelere girildi. Savaş sonrasında Irak ve İran’a girmeyi de planlıyoruz. Boru hattı, pompa istasyonu ve sanayi tesisleri yapımında uzmanlaştık; ‘normal’ Türk firmalarının daha rekabetçi oldukları konut projeleriyle ilgilenmiyoruz. Çok seçeneğimiz yok; yurt dışında bu tür proje sayısı sınırlıdır, rekabet de uluslararası ölçektir... Öylesine uzmanlaşıldı ki, Bechtel, Williams Brothers gibi önde gelen uluslararası şirketlerle birlikte teklif verme olanağımız var. Hâlâ, Türk firması olarak, özellikle emek konusunda maliyet avantajımız bulunuyor. Sözünü ettiğimiz ülkelerde, Müslüman olduklarından, yerel koşullara uyduklarından ve çok çalıştıklarından işçilerimiz yeğleniyorlar... Suudi Arabistan gibi ülkelerde, boru hattı dahil birçok altyapı projesi var. Petrodolarlar azalsa bile, dışarıda yaptıkları yatırımlardan elde edecekleri faiz gelirleri daha uzun yıllar inşaat faaliyetlerini sürdürmeye yeter. Örneğin, Kuveyt’in ülke dışında 60 ila 80 milyar ABD Doları arasında yatırımı bulunuyor; yılda 8 milyar ABD Doları faiz geliri elde ediyor ki, Türkiye’nin yıllık ithalatına eşittir...”

(Feyyaz Berker [TEKFEN], MEBB, 1982b: 8-10)

İlk yurtdışı deneyimini Kuveyt’te yaşayan bir başka müteahhit, Ağustos 1979’da, es-Salmi ile Cahra arasında 92 km uzunluğunda karayolu yapımını üstlenen ÜSTAY olmuştur.

c/ Irak

Türk müteahhit firmaları, 1970’li yılların ikinci yarısında Irak’a adım atmışlar, KUTLUTAŞ ile KİSKA Yapı ve Sanayi A.Ş. Irak’a girmişlerdir. KUTLUTAŞ, Ocak 1976-Haziran 1978 arasında, Siemens’in yan kuruluşu olan Kraftwerk Union A.G. (Federal Amany) ile birlikte, Irak Elektrik Kurumu için Bağdat-Daura’da 1x160 MW Termik Kuvvet Santrali Genişleme İnşaatı’nı üstlenmiştir.⁹⁸

KİSKA’nın Tarım Bakanlığı’ndan 1979 yılında aldığı proje ise, Bağdat’ın güneyinde, Yusufiye’de, Ebu Gurayip Sulama, Drenaj ve Karayolu’nun yapımı olmuş, proje 1984’te tamamlanmıştır.⁹⁹

97 Ay.

98 Kutlutaş (1983); Kutlutaş (ty); Kutlutaş (1987: 29, 72-75).

99 <http://www.kiskayapi.com.tr>; erişim tarihi: 19 Haziran 2009.



Ebu Gurayip Sulama, Drenaj ve Karayolu yapımı, 1979, Irak.

“... Şimdi... müteahhitlikte meraklı olmak bir mecburiyet galiba, bakıyorsun ‘etraf ne iş yapıyor, ne işler var, ne [fırsatlar] kaçırıyorum, ne ediyorsun’ diye. Ben de meraklıyım, her konuda biraz merakım vardır. Bakıyorsunuz, ‘yurtdışına gitsek acaba nasıl olur?’ Yurtdışına gittim, bir yol işi. Kuveyt’in hemen civarı, çok yakınında, bir banliyösünde, Suudi Arabistan sınırına kadar yol yapılacak. Ana müteahhit yolu almış, hafriyat işleri, dolgu işleri, bir de menfezler filan vardı, onları vermek istiyor. Ben gittim, onları pazarlık mazarlık aldım. Yerel makine kiraladık, mektupta bir sorun var; o zaman bu işler çözümlü değildi, onu şöyle çözdük: Gittim, yerel saygın bir Kuveytli den bize kefil olmasını, mektup vermesini istedim. Buna mukabil de garanti olarak ‘idareden alınan paraların, makinelerin ‘mülkiyeti...’, ‘hepsi senin olsun’ dedim. ‘Parayı senin haberinle, imzanla harcayacağım’ dedim. ‘Tamam...’ dedi adam...”

O adamı şöyle bulduk; Kuveyt’e gittiğiniz zaman bir sponsor mecburiyeti vardır. Hâlâ birçok yerde vardır... Bir

sponsor bulduk, Halit el bilmem kim, Halis miydi. Saygın biri... etliye sütlüye karışmıyordu, yaptığın işin % 5’ini alıyordu. Ama kâğıt üzerinde % 51 ortak görünüyor, % 51 hissesine karşılık ciro dan % 5 alıyor. Böyle bir anlaşma yaptık. Ama hiçbir riski yok. O adam bize bunu söyledi, bir Kuveytli bulduk. Gayet temiz insanlar. Dedim ki adama, ‘sen garantiyi ver. Parası sana gelsin, benim sana itimadım var, senin bana itimadın var, ama zaten para sende, ikimizin de itimadı var’. ‘Tamam’ dedi. ‘Yalnız’ dedim, ‘benim bir şartım var: Paranın nereye gittiğini bileceksin, ama bana... neden şu kadar fazla aldın, fazla ettin filan demeyeceksin.’ İşler yağ gibi aktı gitti. Adam zaten paranın nereye gittiğini görüyor. Yani ‘niye bu işçiyeye 5 lira verdin, niye ona 10 lira verdin, niye bunu aldın filan demeyeceksin’ dedim, ‘ama nereye gittiğini göreceksin.’... Böyle gitti bu işler de. Ondan sonra tekrar Türkiye’ye döndük...”

(Ali Üstay [ÜSTAY], sözlü tarih görüşmesi, 9 Haziran 2009)

“... Birleşmiş Milletler’den döndüğüm zaman, açıkçası yoruldum; ‘yoruldum’ derken, tabii ailem burada, eşim o zaman öğretim görevlisi üniversitede, çocuklar nispeten ufak. Hani böyle ‘dışarılarda fazla olmayacak’ diye düşündüm... Irak’ta iş almış bir firma, KİSKA vardı... Başındaki arkadaşımız, eskiden de tanıyordum, muhterem bir insandır, Oğuz Gürsel. O dedi ki, ‘Irak’ta büyük bir sulama işimiz var, orada bizi temsil eder, koordinatör olarak bulunur musun?’ O da enteresan geldi nedense bana. Orada da iki buçuk, üç sene bir çalışma oldu, gene Irak harbi vardı, Irak’la İran harbi vardı o sırada.

[Proje’nin bulunduğu yer] Yusufiye diye bir yer. Daha doğrusu şöyle söyleyeyim, Bağdat’ın güneyinde, şöyle otuz kilometre kadar güneyinde, Yusufiye diye bir ufak bir mahal var, orada ‘Yusufiye sulaması’; Iraklıların böyle aktif olarak çalıştıkları bir yer...

Aslında Yusufiye, Fırat’tan sulama yapıyordu; eskiden, taa Osmanlı paşaları zamanından, zaten Yusuf Paşa yapmış. Onun altında bilahare, ben ordayken bir iş daha aldık: ‘İskenderiye sulaması’; İskender Paşa yapmış, böyle kanallar

açmışlar, büyük kanallar, o zamanki imkânlarla göre yapılmış şeyler. Sonra Fırat’taki suyun azalması durumu çıkmıştı tabii o zaman... Onun için bunu ‘reverse’ ettiler [döndürdüler], bu sefer Dicle’den su getirmeye başladılar. Yani eskiden böyle sulanırken, şimdi şöyle sulanma hikâyesi vardı. O sulamalarda çalıştık, güzel bir projeydi. Ben ordayken bir proje daha aldık. Sonra ufak bir proje daha aldık, sonra Basra’da büyük bir proje de kazandık. Basra’ya da arada bir gidip geliyordum. O zaman İranlılar ilerlemeye başlamışlardı. Hatta yani enteresan şey söyleyebilirim, Basra bayağı şey yapmıştı, millet kaçmıştı falan filan, fazla bir şey yok. Bir gün işte gittik adamlarla görüştük, akşam tekrar geldiler, onların mesai saatleri... sabah, öğlen bomboş, akşam üzeri tekrar. Otele gittim yattım, sirenler çalışıyor, ne yapacağımı da bilmiyorum, odada bekliyoruz. Hemen, diyebilirim ki, otele yüz, iki yüz metre öteye bir roket düştü, bayağı sallandı şöyle içerde filan. Böyle ufak tefek şeyler oldu, tabii ondan sonra o projeyi durdurdular, çünkü artık İranlılar çok yakına gelmişlerdi. Şattülarap’ı geçmişlerdi...” (Müfit Kulen [KİSKA], sözlü tarih görüşmesi, 16 Aralık 2004)

d/ Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)

Eylül 1982’den Ocak 1986’ya kadar Abu Dabi’de Büyükelçi olarak görev yapan Taner Baytok’un anılarında yazdığına göre, 1979 yılında ilk kez iş alınan ülkelerden birinin de Birleşik Arap Emirlikleri olduğu anlaşılmaktadır: “Bir inşaat firmamız benim gelişimden üç sene evvel BAE’de bir iş almış... ancak bu işi tamamlayamamıştı.”¹⁰⁰ Baytok’un “Abu Dabi’ye tayinim çıktığında ... BAE’nin yerini, Dışişleri Bakanlığı Siyaset Genel Müdürü olarak ben bile bilmiyordum”¹⁰¹ dediği BAE’de iş alan müteahhit firmanın STFA’nın bünyesindeki TEMEL ENERJİ Sanayi ve Ticaret A.Ş. olduğu anlaşılmaktadır.¹⁰² TEMEL ENERJİ’nin, Abu Dabi’de “enerji nakil hattı tesis ve komple teslimi”ni üstlendiği görülmekle birlikte, Baytok’un da belirttiği üzere, işi tamamlayamadığı düşünülmektedir. Bunun nedeni, anılan işle ilgili hiçbir bilginin, ne Feyzi Akkaya’nın kitabında, ne de STFA’nın “referans listesi”nde yer alıyor olmasıdır. Özellikle yurtdışında bir ülkede “Türk müteahhidi” olarak alınan “ilk iş” konusunda çok duyarlı olduğu görülen Feyzi Akkaya’nın BAE’deki işten hiç söz etmiyor olması bu kanıyı güçlendirmektedir.

100 Baytok (2005: 281).

101 Ay.

102 Alkin (1981: 35).

e/ Katar

ERICSSON Türk Tic Ltd Şti, yurtdışında ilk kez Doha’da, ARD-151/2 tip tam otomatik telefon santrali inşaatını üstlenmiştir (Temmuz-Eylül 1979).

f/ İran

ENKA ile STFA Libya’da, bir anlamda “köprübaşı” tutmaya çalışırken, GAMA da yurtdışındaki ilk işini İran’dan almış gözükmektedir.

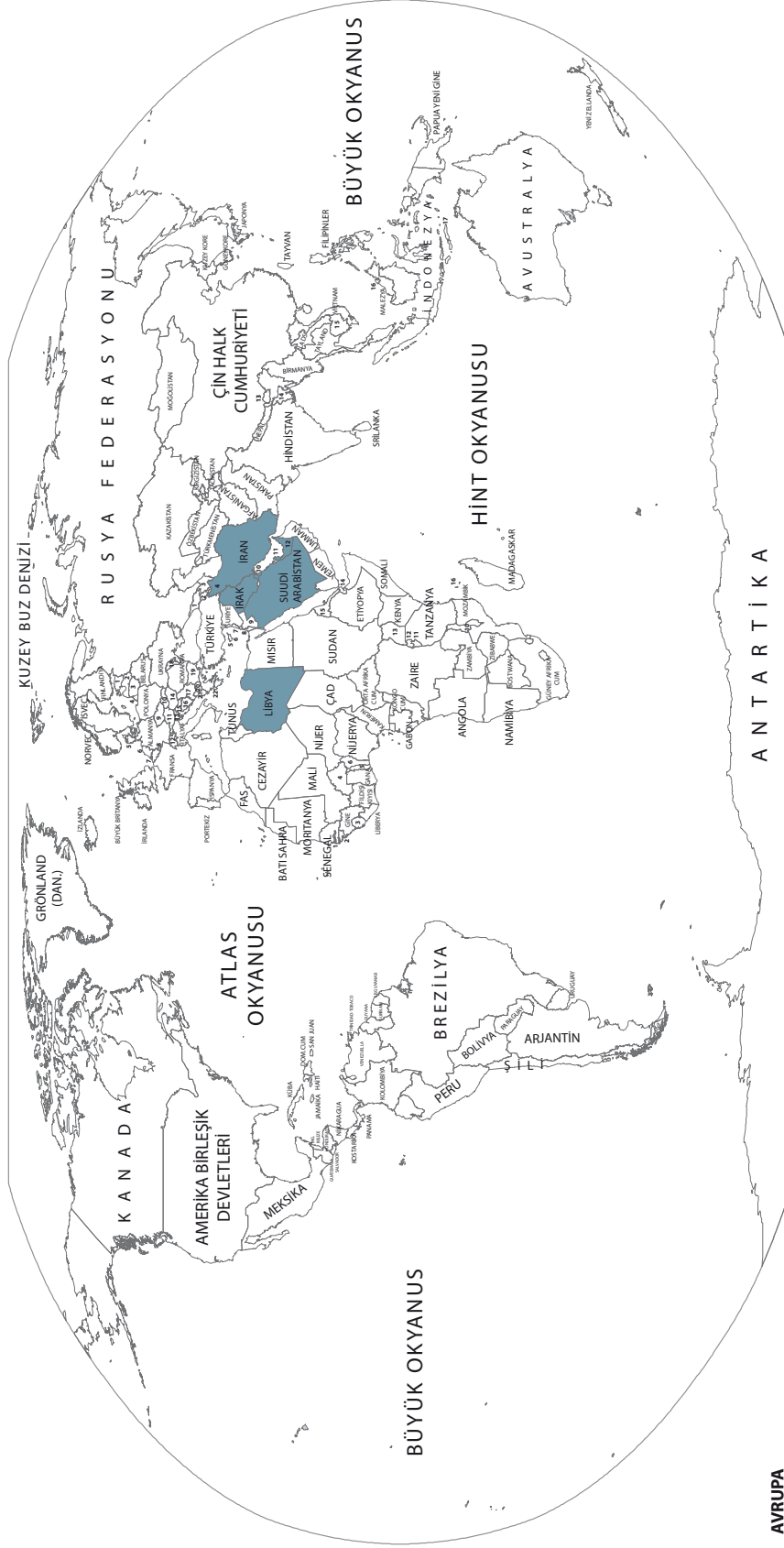
“Biz de ilk işimizi, zannediyorum ‘70’li yıllarda İran’a bir beton direk fabrikası sattık, sonra bir küçük kazan, bir santral yaptık. Ama ondan sonra daha önemlisi Ürdün’de bir iş aldık, kanalizasyon, arıtma tesisi, iki etaplıydı bu...”¹⁰³

Erol Üçer’in “zannediyorum” dediği iş, 1975’te, İran Ulusal Petrokimya Şirketi ile imzaladıkları sözleşme olsa gerek...¹⁰⁴

103 Erol Üçer [GAMA], sözlü tarih görüşmesi, 27 Aralık 2004.

104 Bknz. Sarıbaş (1995: 41).

Dünya Coğrafyasında Türk Müteahhitlik Hizmetleri (1)



AVRUPA

- 1 - ESTONYA
- 2 - LETONYA
- 3 - LİTVANYA
- 4 - RUSYA FED.
- 5 - DANİMARKA
- 6 - HOLLANDA
- 7 - BELÇİKA
- 8 - LÜKSEMBURG
- 9 - ÇEK CUM.
- 10 - SLOVAKYA
- 11 - AVUSTURYA
- 12 - İSVİÇRE
- 13 - SLOVENYA
- 14 - MACARİSTAN
- 15 - HIRVATİSTAN
- 16 - BOSNA HERSEK
- 17 - SİRBİSTAN ve KARADAĞ

ASYA VE OKYANUSYA

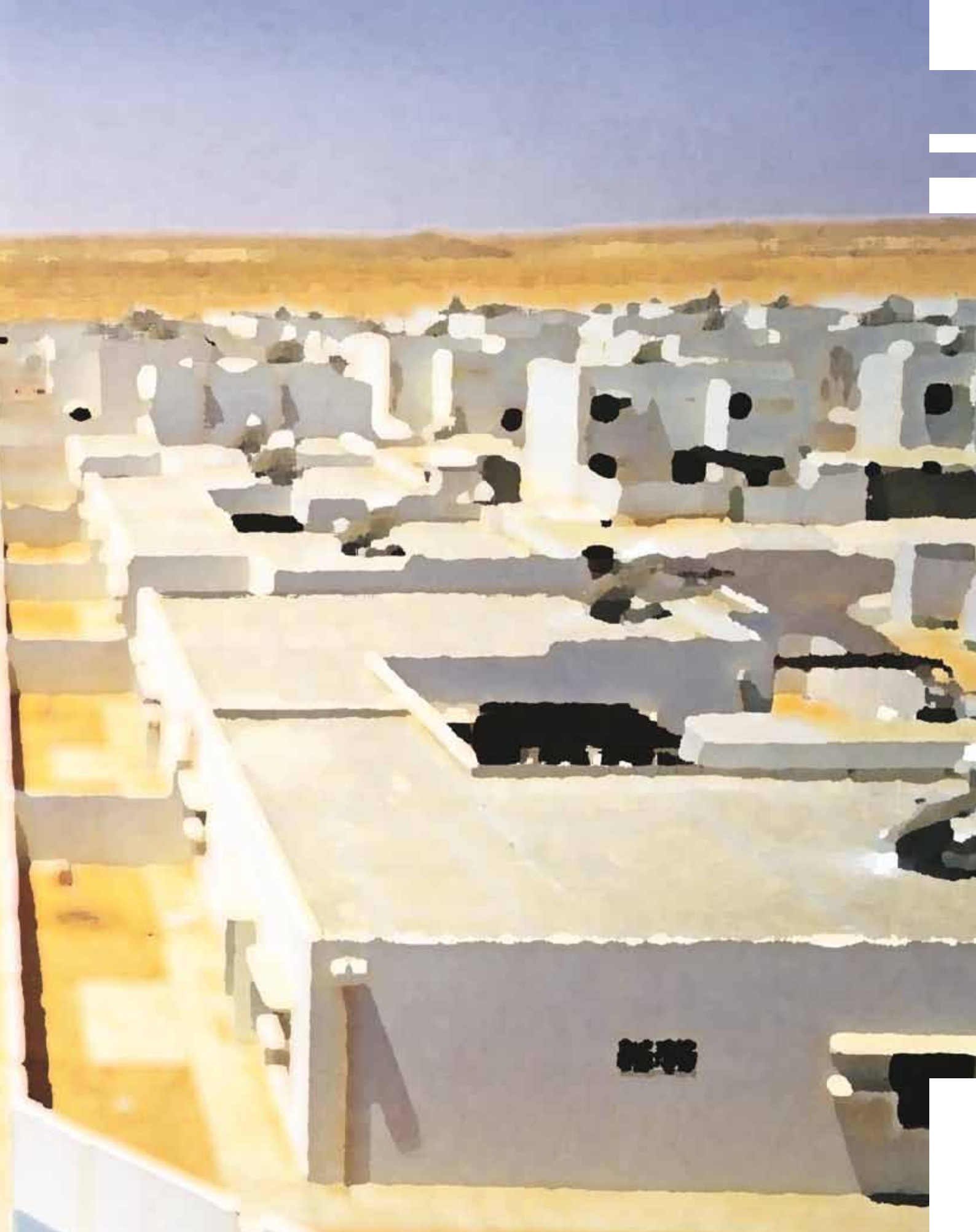
- 1 - GÜRCİSTAN
- 2 - ERMENİSTAN
- 3 - AZERBAYCAN
- 4 - NAHCIVAN ÖZERK CUM. (AZERBAYCAN)
- 5 - KKTC
- 6 - GKRY
- 7 - LÜBNAN
- 8 - İSRAİL
- 9 - ÜRDÜN
- 10 - KUVEYT
- 11 - KATAR
- 12 - BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ
- 13 - BHUTAN
- 14 - BANGLADEŞ
- 15 - KAMBODYA
- 16 - BRUNEİ
- 17 - DOĞUTİMOR

AFRİKA

- 1 - GAMBİYA
- 2 - GİNE BISSAU
- 3 - SİERRE LEONE
- 4 - BURKİNA FASO
- 5 - TOGO
- 6 - BENİN
- 7 - EKVATOR GİNESİ
- 8 - LESOTHO
- 9 - SVAZİLİND
- 10 - MALAVİ
- 11 - BURUNDİ
- 12 - RUANDA
- 13 - UGANDA
- 14 - CİBRUTİ
- 15 - ERİTRE
- 16 - KOMOR ADALARI

Bölüm 1

Haritadaki yeri adı yazılmamış ülkeler küçük olan ülkelere numaralarla gösterilmiştir.



BÖLÜM

2

**ORTADOĞU VE
KUZEY AFRİKA'DA
1980'Lİ YILLAR**

Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da 1980'li Yıllar

Giriş

Dünya ve Türkiye, 1980'li yıllara “yükseliş”e geçen “monetarizm” dalgasına kapılarak girmiştir. Önce 1979 yılında Margaret Thatcher'ın başında olduğu Muhafazakâr Parti İngiltere'de iktidara gelmiş, Thatcher da başbakan olmuştur. Onu, Ronald Reagan'ın 1981'de Beyaz Saray'a oturması izlemiştir. Helmut Kohl'un da 1982'de Federal Almanya Şansölyesi olmasıyla 1980'li yılların sonlarına kadar gidecek ve kimi zaman “Thatcherism”, kimi zaman “Reaganism” diye anılacak olan, temelleri Milton Friedman'a dayanan “monetarist” dalga ivme kazanmış,¹ “para arzı”, “enflasyon” vb kavramlar, “Merkez Bankası” vb kurumlar öne çıkmıştır.

Türkiye de bu “dalga”nın dışında kalmamış, Türkiye ekonomisi yazınında “24 Ocak Kararları” diye yer alan süreç, sonrasında 12 Eylül 1980 Askeri Darbesi ve Turgut Özal'ın başbakan olması, Türkiye'de de kimi çevrelerce “Özalizm” olarak anılan benzer ekonomi politikalarının izlenmesine yol açmış, “serbest piyasa ekonomisi”nin gerekleri yerine getirilmeye başlanmıştır.

Öte yandan, 1980'li yıllar, Türkiye'de önemli altyapı yatırımlarının gerçekleştirildiği, kamu iktisadi teşebbüslerinin özelleştirilmelerinin gündeme geldiği yıllar da olmuştur. Gebze-İzmit'le başlayan otoyollar, Atatürk Barajı'nın yapımına başlanması, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü vb yatırımlar, bir yandan Türk müteahhitlere yurtiçinde çalış-

ma olanağı yaratmış, bir yandan da yabancı müteahhitlerle tanışılmasına, ileride yurtdışındaki projelerde yararlanılabilecek yakın ilişkiler kurulmasına aracılık etmiştir.

1970'li yıllardan 1980'lere kalan “Libya'daki projeler ve alacaklar” sorunu giderek “bunalım”a dönüşmüş, Libya'nın ödeme güçlükleri çekmesinden ötürü istihkaklarını alamayan, bu nedenle de üstlendikleri projeleri tamamlayamayan müteahhitler Libya'dan çekilmeye başlamışlardır. Gene de bu konu 1980'li yıllarda hem hükümetin, hem de müteahhitlerin önde gelen sorunlarından birini oluşturmuş, hatta 1990'lı yıllara bile yayılmıştır.

Öte yandan, 1980 yılında başlayan Irak-İran arasındaki savaş yedi yıl sürmüş, 1970'li yıllarda Türk müteahhitlerin önemli üç pazarından bir başkası durumunda olan Irak da “riskli” olmuştur. Söz konusu “risk”, 1990'ın sonunda Irak'ın Kuveyt'e saldırmasıyla başlayan Birinci Körfez Savaşı ile daha da artmıştır. Bu ortamda, Ortadoğu pazarında istikrarını sürdürebilen Suudi Arabistan ise, 1970'li yıllarla karşılaştırılamayacak ölçüde Türk müteahhitlere açılmıştır.

1980'lerin ortalarında Sovyetler Birliği'nden yükselmeye başlayan yeni sesler, “Doğu Bloku” olarak nitelendirilen ülkelerde yankılanmış, sonunda Berlin Duvarı yıkılmış, Sovyetler Birliği coğrafyası ayrılmıştır.

Bu süreçte, SSCB'nin yıpranmış fiziksel ve sosyal altyapısının, “dışa açılma”nın gerektirdiği konaklama tesislerinin yapımı gündeme geldiğinde, Türk müteahhitler için 2000'li yıllarda da varlığını sürdüreceği yeni bir kapı açılmıştır. Karadeniz kıyılarından SSCB'ye giren Türk müteahhitler Moskova'ya, oradan da SSCB coğrafyasına yayılmaya başlamışlardır.

Böylece 1980'ler, bir yandan Libya, Suudi Arabistan, Irak gibi “eski” sayılabilecek pazarlarda bütün risklere karşın tutunulmaya çalışılan, SSCB'den başlayarak Komor Adaları'na kadar uzanan geniş bir coğrafyada da yeni projelerin üstlenildiği yıllar olmuştur.

1 “Sağ dalga”nın, “üç büyükler” bağlamında Fransa'yı etkisi altına alamamasının nedeni, Jacques Chirac'ın 1986-1988 arasındaki başkanlığı bir yana bırakılacak olursa, 1981-1993 arasında hükümetin Sosyalist Parti tarafından kurulmuş olmasıdır. Chirac'ın başbakan olduğu dönemde François Mitterand'ın devlet başkanı olması da Chirac'ın etkisini önemli ölçüde engellemiştir. Helmut Kohl ise, Bismarck'tan sonra “en uzun süre” şansölye sıfatını taşıyan Alman siyasetçi olmuştur: 1982-1988'de “Batı” Almanya'da, 1990-1998 arasında da “yeniden birleşen” Almanya'da, 16 yıl boyunca “şansölye” olarak görev yapmıştır. Reagan 1988'de Beyaz Saray'dan ayrılmış, Thatcher da 1990'da seçimi kaybederek Reagan'ı izlemiştir.

Bölüm İki'de bu süreçte Türk müteahhitlerin çalıştıkları ülkeler, üstlendikleri projeler, karşılaştıkları sorunlar ayrıntılı olarak irdelenecek, ancak SSCB'de yaşanan süreç, daha ayrıntılı olarak ele alınmak üzere Bölüm Üç'e bırakılacaktır.

A/ Türkiye'de "dışa açılma" ve inşaat sektörünün yaşadığı kriz

1/ "Dışa açılma"da öncü olan müteahhitleri "ekonomi" izliyor: 24 Ocak 1980 ve sonrasında "özet bakış"...

25 Kasım 1979'da azınlık hükümetini kuran Adalet Partisi (AP) lideri Süleyman Demirel, Başbakanlık Müsteşarlığı ve Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşar Vekilliği'ne Turgut Özal'ı getirmiş, ekonomide "serbest piyasa"yı egemen kılabilecek düzenlemelere yönelmiştir. Aslında, ekonomi yazınında ve tarihinde "24 Ocak Kararları" olarak yer alacak düzenlemeleri bir bakıma 1970 öncesinde, AP'nin tek başına iktidar, Süleyman Demirel'in Başbakan, Turgut Özal'ın da Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarı olduğu dönemde uygulamaya konulan, 12 Mart 1971 Muhtırası sonrasında kesintiye uğrayan bir sürecin, (i) OPEC "petrol krizi"ne zamanında "tepki" ver(e)memiş, Kıbrıs Barış Harekâtı, Afyon ekiminin serbest bırakılması sonrasında gelen ABD ambargosu sonucu makro dengeleri bozulmuş bir ekonomiye, (ii) Dünya Bankası ve IMF'nin sürekli önerdiği düzenlemeler dikkate alınarak 1960'ların sonundakinden çok daha "köklü" ve "kapsamlı" olarak uygulanması olmuştur.

Söz konusu düzenlemeler ya da o tarihlerde çok sevilen deyimleriyle "istikrar paketi",

- (i) iç pazara dönük ithal ikamesi yerine dışa açılmayı öngören ihracata dayalı bir ekonomiye yönelmeyi,
- (ii) aşırı değerlenmiş döviz kuru yerine "gerçekçi" döviz kuru uygulamayı,
- (iii) fiyatların ve faizlerin belirlenmesini piyasadaki arz-talep dengesine bırakmayı,
- (iv) "enflasyon canavarı"nın kontrol altına alabilmek için faiz ve para-kredi politikalarını "etkin" araçlar olarak kullanmayı,
- (v) kamu kesiminin ürettiği mal ve hizmetlerde sübvansiyonu kaldırarak kamu mal ve hizmetlerinde fiyat oluşumunu "piyasa mekanizması"na bırakmayı,
- (vi) kamu iktisadi teşebbüslerini giderek elden çıkartarak kamu kesiminin ekonomideki ağırlığını azaltmayı,

(vii) kamu harcamalarını kısarak, vergi gelirlerini artırarak bütçe açığını kapatmayı,

(viii) yabancı sermayeyi özendirerek her türlü düzenlemeyi yapmayı,

(ix) özel kesimin önündeki her türlü engeli kaldırmayı

öngören bir "yaklaşım"ın ürünü olmuştur. 1980'li yıllarda girilen süreç, zaman içinde, inişli çıkışlı da olsa günümüze kadar gelecek ve 2010'da otuz yılı geride bırakmış olacaktır.

24 Ocak -ve izleyen- Kararları sonucu girilen süreci özetlemek gerekirse, TL % 49 devalüe edilerek ABD Doları 47 TL'den 70 TL'ye yükseltilmiş, 1 Temmuz 1981'de "günlük kur" uygulamasına geçilmiştir; ihracatçının "dışa açılması"na sağlayabilmek amacıyla (i) ucuz maliyetle ihracat kredisi verilmesi, (ii) yapılacak ihracata karşılık ithalatta gümrük vergisi bağışıklığı tanınması, (iii) uygulamaya konulan Katma Değer Vergisi ile Kurumlar Vergisi'nden bağışıklık getirilmesi, (iv) Destekleme Fiyat İstikrar Fonu oluşturulması, (v) döviz tahsisi yapılması, (vi) yapılan ihracatın değerinin % 50'sine kadarının ihracatçının serbest kullanımına bırakılması, (vii) ihracatta vergi iadesinin yeniden düzenlenmesi önemli satır başları olarak sayılabilirler.

Söz konusu "istikrar paketi"nin, Türkiye koşullarında -kör topal da olsa- demokratik ortamda uygulanabilmesinin zorlukları 12 Eylül 1980'daki "darbe" ile sonuçlanmış ve Süleyman Demirel'in Başbakanlık Müsteşarı Turgut Özal, Bülend Ulusu Hükümeti'nde "ekonomik işlerden sorumlu" Başbakan Yardımcısı olmuştur. 14 Temmuz 1982'de, bir-iki ay önce yaşanan "Banker Skandalı"nın da etkisiyle hükümetteki görevinden istifa eden Turgut Özal'ın yükselişi ve ekonomiyi yeniden biçimlendirmesi, Mayıs 1983'te Anavatan Partisi'ni, 6 Kasım 1983 Milletvekili Seçimi'nden sonra da hükümeti kurarak Başbakan olmasıyla da sürmüştür.

Bu süreç içinde, ihracatın GSMH içindeki payı % 4,1'den (1979) % 10,5'e (1982) çıkmış, cari açıkta azalma olmuş, Ocak 1981'de serbest bırakılan ithalat 7,9 milyar ABD Doları'ndan (1980) 14,2 milyar ABD Doları'na yükselmiş (1987), Yabancı Sermaye Teşvik Kararı, Çerçeve Kararname diye adlandırılan düzenlemeler sonucundan yabancı sermaye girişi 97 milyon ABD Doları'ndan (1980) 665,2 milyon ABD Doları'na (1987) çıkmış, enflasyon % 110'dan (1980) % 38,7'ye düşmüştür (1987).

Tablonun öbür yanında ise, sağlık, eğitim vb sosyal harcamaların azaltılması, vergilerin artırılması, işçi ve memur

ücret ve maaşlarındaki artışın enflasyonun gerisinde tutulması, böylece iç talebin kısılması, dış borcun 17,6 milyar ABD Doları'ndan (1982) 40,3 milyar ABD Doları'na (1987) çıkması, iç borcun 721 milyar TL'den (1980) 17,2 trilyon TL'ye (1987) yükselmesi yer almıştır.

2/ İnşaat sektörü “kriz”de...

1980'li yılların başında Türkiye'de inşaat sektörünün ne durumda olduğunu belki de en iyi açıklayan, değişik kesimlerden kişilerin görüşlerine dayanılarak “1982’de En İyi: Dıştaki İnşaatçı, En Kötü: İçteki İnşaatçı”² sonucuna varılmış olmasıdır. Görüşünü belirtenlerden bir seçmece yapıldığında ortaya çıkan görüşler şöyledir:

Prof. Gülten Kazgan:

“Türk firmalarının Ortadoğu’da yer tutması... Türkiye’nin en parlak sektörü dış müteahhitler.”

Murteza Çelikel (İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkan Vekili):

“1982’yi en kötü geçiren sektör, inşaat kesimi.”

Prof. Feridun Ergin:

“En başarılı sektör yurtdışında inşaat yapanlar.”

Hayati Zırh (İstanbul Sanayi Odası Meclis üyesi):

“... İnşaat sektörü yerinde saymaya devam etti...”

Prof. Asaf Savaş Akat:

“Kendini kurtaramayan inşaat sektörü en kötü durumda kalmıştır.”

Ahmet Baysal (İzsal Döküm Sanayii, Genel Müdür):

“En parlak sektör dıştaki müteahhitler, en kötü durumdaki kesim yurtiçindeki inşaatçılar.”

Nazmi Akın (İstanbul Ticaret Odası üyesi):

“Yılı en iyi dış müteahhitler... kapadı.”

Vartan Songül (Kuyumcular Derneği, Genel Sekreter):

“[1982’yi] En iyi geçiren sektör dış müteahhitler.”

Şeref Özgencil (İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti, Başkan):

“[1982’yi] En iyi geçiren yurtdışı müteahhitler...”

Mecit Bahçevan (İstanbul Sanayi Odası, Meclis üyesi):

“...yurtdışı müteahhitlik hizmetleri... bu yıl gelişme kaydettiler.”

“Şimdi yurtdışına müteahhitlerin her çıkış döneminde bir ekonomik sıkıntı vardır. Kimse şimdi bir yerde işi, düzeni iyi iken bilmediği, görmediği, tanımadığı, başına ne hal geleceğini bilmediği bir ülkeye durup dururken gitmez. Turist olarak üç gün, beş gün gider gelirsiniz, ama iş yapmak için gitmez, çünkü gidip bilinmeyen bir ülkede yeni bir iş açmak, yeni bir şantiye kurmak... Bunlar basit şeyler değil. O ülkenin mevzuatını bilmiyorsunuz, yasasını bilmiyorsunuz, şartlarını, iklimini bilmiyorsunuz, koşullarını bilmiyorsunuz; bu kolay kolay göze alınabilecek bir şey değil. Ama ne zaman ki Türkiye’de ekonomik krizler çıktı, millet gırtlığına kadar borca girdi, işini yürütemez hale geldi, yani can havliyle kendini dışarı attı. Bu 1970’li yıllarda da böyle olmuştur, 1980’li yıllarda da böyle olmuştur. Bugün bile şu anda bakın 2008’de müteahhitlerin yurtdışına gitmesi birdenbire ivmelendi, niye? Yine kriz var. Hep kriz zamanlarında olmuştur bu... STFA’nın 1972-1975 arası açılışı bir krize bağlı değil; o artık büyüdü, yani kabına sığmaz hale geldi... Türkiye’nin en saygıdeğer insanlarıydı, bana göre en saygıdeğer firmalardan biridir halen, o bizi temsil için açıldı. Onun açılmasıyla da Türk müteahhide bir cesaret geldi, tabii onların desteği ile bunun önü açıldı, ama yurtdışına açılmanın temelinde yatan şey Türkiye’de yaşanan krizlerdir.”

(Yaşar Özkan [YAŞAR ÖZKAN], sözlü tarih görüşmesi, 13 Nisan 2009)

Devlet Planlama Teşkilatı’nın Milli Güvenlik Konseyi’ne sunulmak üzere hazırladığı bir raporda, inşaat sektörünün yaşamakta olduğu durgunluğun “... en önemli sebebi emekli ikramiyeleri, kıdem tazminatları ve mesken kredilerinin inşaat maliyetleri karşısında yetersiz kalmasıdır” denilmiştir.³ İnşaat sektöründeki krizi “konut talebi”ndeki düşüşe bağlayan bu açıklamanın 1981 yılında çıkartılan, ancak işlerlik kazandırılmayan 2487 sayılı Toplu Konut Yasası’nın yerini alacak bir yasanın çıkarılmasını⁴ ne kadar çabuklaştırdığını (!) söylemek olanaksız olsa da, müteahhitlerin “iç piyasa”nın canlanması için bu Yasa’yı beklemekte oldukları açıktır:

“İki yıldan beri ümitle beklediğimiz Toplu Konut Kanunu’ndan umulanlar elde edilememiştir. Mevcut kanunda belirlenen 200-750 konut ölçüsü azaltılmalı, ferdi kredi sistemi getirilmeli, fon artırılmalı, özel inşa-

2 Güneş, 27 Aralık 1982.

3 Tercüman, 18 Aralık 1982.

4 Bknz. 2985 sayılı yasa, Resmî Gazete, 17 Mart 1984, sayı 18344.

at yapan ve satanlara bankalardan düşük faizli kredi sağlanmalıdır.”⁵

Belediyelerin Şubat 1983'te verdikleri inşaat izinleri ile yapı kullanma izinlerini göz önüne alan Devlet İstatistik Enstitüsü'nün “... önümüzdeki günlerden itibaren inşaat sektörü canlanacak...” değerlendirmesine karşın,⁶ inşaat sektörünün içinde olanların hiç de “iyimser” olmadıkları görülmektedir:

Ercüment Kılıçbay (Türkiye İnşaat ve Tesisat Müteahhitleri Birliği):

“24 Ocak kararları uygulandığı süreden beri inşaat sektöründe bir durgunluk söz konusudur, biz ilk önceleri bu durumu, enflasyonun önlenmesi bakımından olabilir gözüyle bakıyorduk, fakat daha sonraları ve giderek bugüne gelindiğinde, bizim için bir değişiklik olmadığını gördük... başlangıçta çok iyi bir girişim olmasına karşın, bugün Toplu Konut Kanunu'nun uygulanmasından doğan aksaklıklar ister istemez bizi de etkiliyor.”⁷

Sami Sarı (TİM-SE):

“... İhalelerde işsizlikten kaynaklanan yüzde 50'lere varan anormal tenzilatlar...”⁸

Türk-İnşa Türkiye Resmi Sektör Müteahhitleri İşveren Sendikası:

“... izlenen ekonomi politikalarla, yatırım görevinin özel kesime bırakıldığını, ancak üç yıldan beri bu kesimin kendisini 'maliyet enflasyonundan kurtaramadığı için' yatırım yapmadığını belirttiler. Yatırımların durma noktasında oluşunun inşaat sektörünü büyük bir durgunluk içinde bıraktığına işaret eden yetkililer, Türkiye'de 2 trilyon lirası özel kesime, 1 trilyon lirası da kamu kesiminde emanet biçiminde olmak üzere toplam 3 trilyon lira dolayında yatırım gücünün ancak dörtte birinin kullanılabilildiğini, geri kalan dörtte üçünün ise iş umuduyla beklediğini kaydediyorlar. Bu ortamda sayıları 10 dolayında tahmin edilen müteahhitlerin yüzde 60'a varan indirimlerle ihalelere girdikleri, bunun genel olarak işin niteliğini etkilediği gibi müteahhitlerin ödeme güçlüklerine düşmesine yol açtığı vurgulanıyor.”⁹

Sami Sarı (TİM-SE):

“Holding ve şirkete yapılan yatırım şayet inşaat sektörüne yapılırsa hem daha çok işçiye iş bulma imkânı sağlanır, hem de iki milyona yaklaşan konut açığının kapatılmasına katkıda bulunulur... Uzun yıllar konut dahil, her türlü yapı üretiminin ölü yatırım olduğu görüşü benimsenmiş, bu sahadaki yatırımlardan kaçılmış, hatta cezalandırılmıştır. Kredi muslukları bu sektör için hâlâ kapalıdır. İlgili formaliteler sadeleştirileceğine, içinden çıkılmaz bir hale getirilmiş, faiz politikası konut ve gayrimenkul rant olmaktan çıkarmış, masraf kapısı haline sokmuştur. İnşaat sektörünün her sorunu konut sorunu ile iç içedir. Özel sektörün her zaman destekçisi olacağını söyleyen Sayın Başbakanımızın, inşaat ve tesisat müteahhitleri ile konut üreticilerinin de kurtarıcısı olmasını diliyoruz ve bekliyoruz. Aksi halde inşaat üreten müteahhitler ve firmaların çöküşü bankerlik çöküşünden çok daha ağır olacak, sektöre hitap eden birçok müesseseyi de beraberinde götürecektir.”¹⁰

Müteahhitlerin “inşaat sektöründeki kriz”e ilişkin görüşlerinin yanı sıra, belki de seslerini daha da güçlü duyurabilen sanayicilerin yakınmalarının da gündeme getirilmiş olması, inşaat sektörünün “geri bağlantıları” dikkate alındığında hiç de şaşırtıcı değildir. Birleşmiş Milletler'in 1062 faaliyeti kapsayan imalat sanayisi ayırımında yer alan sanayi dallarından 242'sinin inşaat sanayisine girdi sağladığının, Türkiye'de yapılan “girdi-çıkı çözümlenmeleri”nde de, sözgelimi, 1973 yılında, bina inşaatında gerçekleştiren 1 milyar TL tutarındaki ek üretimin, başta demir-çelik olmak üzere ağaç-mobilya, çimento vb inşaat sektörüne ara malı sağlayan sektörlerde 590 milyon TL “doğrudan” üretim artışı sağlayacağını hesaplandığının, söz konusu “ara malı” sağlayan sektörlerin de üretimlerindeki artışın “geri bağlantıları” olduğunun¹¹ göz önüne alınması durumunda, inşaat sektörünün neden ekonominin “lokomotifi” ya da “sürükleyici sektörü” olarak görüldüğü de, inşaat sektörünün durmasından sanayicilerin neden yakındıkları da daha açık anlaşılacaktır.

Öte yandan, Türkiye'deki 500 büyük firmanın yarısından çoğunun inşaat sektörü için çalıştığının, çimento, iş makinaları, boya, cam, sıhhi tesisat vb birçok sanayi dalının ve bu ürünleri üreten Ereğli Demir Çelik, Türkiye Şişe Cam Fabrikaları, T. Demir Döküm, Eczacıbaşı Seramik, Vitra, Kale-

5 Sami Sarı (TİM-SE: Türkiye İnşaat Müteahhitleri İşveren Sendikası Başkanı), *Hürriyet*, 22 Mart 1983.

6 *Bulvar*, 26 Nisan 1983.

7 *Milliyet*, 31 Mayıs 1983.

8 *Günaydın*, 8 Temmuz 1983.

9 *Günaydın*, 18 Temmuz 1983 ve *Tercüman*, 18 Temmuz 1983.

10 *Hürriyet*, 24 Temmuz 1983.

11 Bknz. Erdeğirmenci (1984).

bodur, ÇBS vb birçok firmanın inşaat sektöründe yaşanan krizden ciddi biçimde etkilendiğinin de göz ardı edilmesi gerekmektedir.

Nitekim İstanbul Sanayi Odası Meclis Başkanı İbrahim Bodur ve İSO Yönetim Kurulu Başkanı Nurullah Gezgin'in "piyasadaki durgunluk ve bekleyiş inşaat sektörünün canlandırılmasıyla atlatılabilir" demeleri boşuna değildir:¹²

"Kısaca söylemek gerekirse, 1980'li yılların başlarından, 24 Ocak Kararları'nın uygulanmaya başlamasından bu yana ekonominin lokomotifi kıpırdamamıştır. Bunun birçok nedeni olmuştur. Yatırımların durması ve değişik ekonomik etmenlerin yanı sıra, yasal engeller, kaynak yetersizliği, biktıran bürokrasi vb inşaat sektörünün gelişmesini önleyen nedenler de söz konusudur.

Yatırım olmadığından, köprü, baraj, karayolu, okul, hastane de yapılmamış, atılan temeller de açıldıkları gibi kalmışlardır..."¹³

İnşaat sektörünün Türkiye'de yaşadığı krizden ötürü müteahhitlerin gözlerini yurtdışına çevirdiklerini ileri sürenler de, bu görüş "kısmen doğru" olsa bile, yurtdışına açılmanın temel nedeninin inşaat sektörünün "gelişmişlik düzeyi" olduğunu vurgulayanlar da olmuştur. Örneğin Koç Holding'e bağlı olan KOZA İnşaat'tan Turgut Alev ikinci görüşü, DOĞUŞ'un kurucusu Ayhan Şahenk ise birinci görüşü savunanlar arasında yer almışlardır:

"Çoğu kişi, yurt içindeki inşaat faaliyetlerinin tıkanmasından ötürü müteahhitlerin faaliyetlerini yurt dışına taşıdıkları görüşündedir. Bu elbette ki yanlıştır ya da kısmen doğrudur. Müteahhitlerin yurt dışına açılmada başkalarına göre daha başarılı olmalarının temel nedeni, tarihsel olarak, Türkiye'de, inşaat sektörünün en çok önem verilen, özendirilen ve gelişmiş sektör olmasıdır. Sektörün yurt içinde güçlü olması, yurt dışına açılmanın nedenidir..."¹⁴

"... 1981'e gelinceye kadar Türkiye'de yeterince iş bulabiliyorduk, ancak o yıl yurt içi pazarda görülen daralmadan ötürü yurt dışında çalışmaya yöneldik..."¹⁵

CEVAHİRLER Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Cevahir de, 1988'de, Türkiye'deki inşaat sektörü krizden çıkıp yeniden canlandığında, yurtdışında, özellikle de Libya'da ödeme sorunları açığa çıkıp da yeniden yurtiçi piyasaya yöneldiğinde, "Türkiye'de inşaat bu canlılığını koruyarak ve bu şekilde böyle devam ederse, yurt dışından geri dönen hiçbir firma işsiz kalmaz..." demiştir.¹⁶

Müteahhitlerin yoğun biçimde yurtdışına açılmalarının nedenleri konusunda ne düşünülürse düşünülün, 1980'li yılların başındaki "gerçek", gerek yurtdışında iş aramaya başlayan müteahhit firma, gerek alınan iş ve yeni girilen ülke sayısında önemli bir artış olduğudur.

"... 1980 sonrasında rahmetli Özal'ın çok büyük katkısı vardır. Müteahhitlik hizmetlerinin yurtdışında çoğaltılması ihracat hamlesiyle başladı. Rahmetli Cumhurbaşkanımız Turgut Özal yanına alırdı 100-150 firmayı, bunların içinde belki bir iki tane müteahhit vardı yoktu, neyse. Ama döndüğünde sanayici bir işadamımız, bir arkadaşına 'yahu şu Etiyopya'ya bir gitsen, ne kadar konut sıkıntısı var; şu Libya'ya gitsen şu var, şu Rusya'ya gitsen şu var' derdi. Böyle birbirine anlatarak, tabii lisan imkânı olmayabilir bazı birinci kuşak ağabeylerimizde, amcalarımızda, ama çocukları var, dinamik, yerinde duramayan, babasına, amcasına kendini göstermek isteyen. Bir de tam Türkiye'nin hakikaten çıkış dönemiymi, böyle dışa açılım dönemi; cesaretin son safhasında olduğu dönem, bir yarışın olduğu dönem. Kim daha fazla ülkeye gitti? 'Ben şu ülkeye, bu ülkeye gittim' diye arkadaşlar arasında konuşurduk, arada bir de atardık, gitmediğimiz ülkeleri de sayardık. Böyle bir yarış başladı işadamları arasında. Müteahhitler dahil oldu o gezilere... Çok ciddi inşaat faaliyetleri o yıllarda başladı. İkinci kuşak da bunu bir yere getirdi. Dünya da zaten gelişen teknolojiye tek bir ülke oldu; herkes, her yerde ne oluyor, ne bitiyor, biliyor. Bilinmezlik yok, görebiliyorsunuz, gittiğiniz ülkelerdeki riski görebiliyorsunuz. Sonra gidebiliyorsunuz. Doğamızda da bizim zaten böyle kendini dışarı atma şeyi vardır, bir göç diyeyim, gezme diyeyim, farklı yerlere gitme şeyi olduğu için Türk insanında, böyle başladı. Ama dediğim gibi bu, 1980'li yıllarda rahmetli Özal'la beraber başladı...

(Adnan Çebi [MAKYOL], sözlü tarih görüşmesi, 1 Ekim 2009)

12 Güneş, 22 Nisan 1983; ancak bu sözlerin "müteahhitler" ile "sanayiciler" arasında bir "işbirliği" olarak algılanmaması gerekmektedir. Nitekim Şarık Tara'nın "Başbakan'a sunulan özel sektör önerilerinin enflasyonu arttırmamasından korkarım" demesiyle başlayan, Nurullah Gezgin'in "müteahhit firma sahipleri ellerinin hamuru ile bu işe karışmasınlar" demesiyle alevlenen tartışma için bkz. *Türk İnşa*, Aralık 1982 ve Erel (1982).

13 *MEBB* (1986a: 6-9).

14 Turgut Alev; *MEBB* (1983c: 15-16).

15 Ayhan Şahenk; *MEBB* (1984: 14).

16 *Dünya İnşaat* (1988c: 22-23).

Yukarıda değinilen eleştirilere karşın, aradan otuz yıla yakın bir süre geçtikten sonra, gerek “dışa açılma”dan, gerek Özal’dan “rahmetle” söz eden müteahhitler, bu sürecin yurtdışı müteahhitlik hizmetlerini olumlu etkilediği görünüşünü büyük ölçüde paylaşmaktadırlar.

“... Libya deneyiminin başarısız, bence başarısız olan Libya deneyiminin dışında gerçek anlamda Türkiye'nin yurtdışına müteahhitlik hizmetinin açılımlı rahmetli Turgut Özal Bey'le başlamıştır. Onun başbakanlığı döneminde başlamıştır. Mevzuattaki yumuşamalar, Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu'nda değişiklik; yurtdışına özellikle müteahhitlik hizmetlerinin artırılması, bu alanda ciddi bir perspektif, ciddi bir açılım sağlamıştır. Hatırlarım, o yıllarda Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu'nda değişiklik yapılmadan önce, biz bugünkü Türk Hava Yolları'nın iç hat olarak kullanılan kısmını yapıyorduk; şantiyenin dışındaki boru hatlarını da bir başka müteahhit yapıyordu. Onun etrafına çevirdiği çitleri gece içkili birisi kırarak düşmüş ve ölmüş adamcağız, cebinden de 10 dolar çıkmış. Savcılık bu 10 dolar için Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu'na muhalefetten dava açmıştı. Tabii maktulün ölümü nedeniyle sonra dava derdest olmuştu. Türkiye'nin o koşullar içinde yurtdışına açılıp iş yapması mümkün değildi. Ne zaman ki Turgut Bey, ardından Turgut Bey'in başbakanlığıyla beraber Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu'nun değişmesi, Türkiye'nin liberalleşmesi, Türk Lirası'nın kuvvetli bir hale gelmesi ve yurtdışında iş yapmaya yönelik mevzuatın değişmesiyle birlikte Türk müteahhitlik sektörü dışa doğru açılmaya başlamıştır. O yıllardır esas itibariyle [müteahhitlik hizmetlerinin yurtdışına] açılışı; o tarihten itibaren, yani işin hukuki bazı tamamladıktan sonra da zaten Türk müteahhitlik sektörünün bu yönde bir birikimi vardı, yani yurtdışına gidebilecek bir birikimi vardı. O birikim de, Ortadoğu'da olsun, Libya gibi ülkelerde olsun, dünyadaki konjonktüre, gelişime bağlı olarak değerlendirildi...”

(Ayhan Yavrucu [ALARKO], sözlü tarih görüşmesi, 14 Haziran 2009)

“...Ağırlık Özal döneminde daha fazla oldu. Orada tabii çok büyük konjonktürel değişiklikler oldu. Şimdi açıkça ben de dönüyorum bakıyorum o zamana; mesela Türk Parasını Koruma Kanunu çok büyük bir açılımdır Türkiye için. Ondan sonra Özal'ın genel tavrı, sadece müteahhitlik değil, ihracat konusundaki genel tavrı, yani pasaportu olmayan bir sürü adama pasaport aldırıp, onların hepsini toplayıp yurtdışına götürdü, öğretti yani uçağa binilir, yurtdışına gidilir, vize alınır... O uçakları temin etti. Oralara gideceğimiz uçakları. Bu açıdan Özal'ın o paketleri sadece müteahhitliğin değil, ihracatın önünü açtı, yani hiçbirimiz inanabilir miydik, geçen seneki, evvelki seneki ihracat rakamlarına ulaşacağımıza...”

(Ali Kantur [TMB Yüksek Danışma Kurulu Başkanı], sözlü tarih görüşmesi, 16 Temmuz 2009)

“... [Turgut Özal'ın ekonomi politikaları yurtdışına açılma üzerinde] çok büyük etken [oldu], çok teşvik etti. Eğer gidişte bazı kolaylıklar ortaya çıktıysa, bunu o zamanın hükümeti sağlamıştır, onu bilmek lazım. Yani ne zaman hükümete müracaat edildiyse, mevcut kanunlar ve nizamlar muvacehesinde her türlü desteği ve kolaylığı verdiler. Bunu inkâr etmemek lazım...”

(Bedri Sever [METİŞ], sözlü tarih görüşmesi, 10 Nisan 2009)

“... Turgut Özal'ın vizyonu, daha müteşebbis olarak toplumdaki ileri gelen müteşebbisleri yanına alıp koşturaktan gittiği pazarlar çok olmuştur, Sayın Demirel de dediğimiz gibi, herhangi bir sorunuz, herhangi bir işiniz için başvurduğunuzda, karşı taraftaki muhataba ya bir mesaj göndererekten yahut direkt arayarak destek istediği aşikârdır...”

(Bülent Erdoğan [NUROL], sözlü tarih görüşmesi, 21 Nisan 2009)

“... İlk Turgut Özal bu yurtdışı gezilerini başlattı. Yurtdışı gezilerde bizim ufukumuz genişledi; her şeyden evvel gittiğimiz yerde, görme var ya o görme olayını gördük yaşadık, kendimizi ona göre hazırladık...”

(Nurettin Çarmıklı [NUROL], sözlü tarih görüşmesi, 30 Haziran 2009)

B/ Genişleyen “coğrafya”...

1/ “İnşaatçıların coğrafyası”nda genişleme: Ortadoğu ve Kuzey Afrika’dan “yavru vatan”a ve ABD’ye...

1980’li yıllarla birlikte önce 1980’de Ürdün’de, 1982’de Cezayir’de, 1984’te de Tunus ve Yemen’de üstlenilen projeler sonucu “inşaatçıların coğrafyası” Ortadoğu ve Kuzey Afrika’da genişlemeye başlamıştır. 1980’lerin sonuna gelindiğinde “Yeni Dünya”ya kadar uzanılmıştır...

“... Seksenli yıllarda Cezayir’de bir proje almak için uğraştık. Şöyle bir gelişme oldu; 1983–1984 filan olabilir, 1985, o tarihler olabilir. Bir sabah...telefon geldi: ‘Cezayir Turizm Bakanı Türkiye’de, İstanbul’da, yanında da Türk Turizm Bakanı var, İlhan Evliyaoğlu, sizin firmanızı ziyaret etmek istiyor’ dediler. Yarım saat sonra da hakikaten Turizm Bakanı geldi. Ben de Galatasaray’da okuduğum için Fransızca biliyorum, fakat yıllardır hiç konuşmamışım, şirkette Fransızca bilen de yok, biliyorsunuz Cezayir’liler de Fransızca konuşuyor. Yarım saat, kırk beş dakika sonra hakikaten geldi bakan, neyse biz ağırladık, konuştuk falan...

Cezayir Turizm Bakanı Allahum, yanında da bizim Turizm Bakanımız Sayın Evliyaoğlu... Kendilerine böyle can havliyle firmamızı tanıttık... Cezayir’de büyük ölçekte turizm yatırımı yapıyorlar, oteller yapacaklar, bu otellerin içerisine mobilya gerekiyor, bu mobilyaları İtalya’dan alıyorlar, çok pahalı geliyor onlara, onun için istiyorlar ki bir mobilya fabrikası kursunlar; birileri de demiş ki, ‘mobilya fabrikasını prefabrik kurun, çok çabuk olur.’ ‘Türkiye’de kim prefabrik yapıyor?’ ‘İşte YAPI MERKEZİ, çünkü YAPI MERKEZİ’nin bir prefabrik şirketi var’, yani şu an Türkiye’nin en büyük prefabrik şirketi, böyle kolonlar, kirişler, duvar elemanları yapıyoruz, hazır, sonra monte ediyoruz onları. Bundan dolayı bize gelmişler, tabii böyle birileri ayağımıza gelince, biz de hiç ‘mobilya fabrikası yapamayız’ filan diyemedik. Adam dedi ki, ‘ben yarın dönüyorum, yarın dönünceye kadar bana böyle bir şeyler çiziktirir misiniz?’ Biz yirmi dört saat çalıştık; beş altı sayfalık bazı skeçler, rapor filan havaalanına götürüp kendisine verdik. Baktı, çok beğendi, dedi ki ‘ben sizi çağıracağım Cezayir’e...’ Hakikaten adam gitti, bir hafta sonra bizim Dışişleri’nden bir davet, ‘YAPI MERKEZİ heyetini Cezayir’e bekliyoruz’ diye. Vallahi ne güzel, biz tabii çok sevindik, hemen hazırlandık. Diyelim ki bir hafta, on gün sonra Cezayir’e gittik. Havaalanında karşıladılar, iki resmi araba, otel ayrılmış, Türk delegasyonu diye. Şimdi Cezayir’lerde böyle ‘dost’ ve ‘kardeş’ lafı çok geçer. İşte ‘ami et frere’, Fransızcası, dost ve kardeş... Oraya gittik, dediler ki bize, ‘bu fabrikayı size yaptıracağız, derhal başlayın, çalışın...’ Karşı-

a/ Ürdün

Ürdün’e ilk giren ENKA olmuş ve 1980’li yıllarda sekiz projeye imza atmıştır. ENKA’yı, 1982-1986 arasında Ayn Gazal Pissu Aritma Tesisi’nin yapımını anahtar teslim gerçekleştiren GAMA Endüstri Tesisleri İmalat ve Montaj A.Ş. izlemiştir. Gama ayrıca, Krupp Polysius’un yapmakta olduğu Rufsa Oman Çimento Fabrikası için de donanım ve malzeme sağlamıştır (Kasım 1981-Ağustos 1982). TEKSER, Amman’da, Zerka-Ruseyfa arasındaki 27 km uzunluğunda pissu kanal

mıza bazı bürokratlar da çıkarttılar, yani bu işi bizimle bir kooperasyon halinde, işbirliği halinde geliştirecek...

Biz YAPI MERKEZİ olarak, bir sene, aşağı yukarı, ben mesela on üç kere filan gittim Cezayir’e. Gide gele, gide gele projelerini yaptık, sözleşmesini yaptık, yani bu ihale filan değil, böyle karşılıklı şeyle... Ve sözleşmeyi bitirdik. Dört cilt, Türkçe-Fransızca, o gün için biz buna müthiş önem veriyoruz, çok seviyoruz. Yani diyor ki, Cezayir’de Blida diye bir şehir var, merkeze çok yakın, ‘Blida’da bir mobilya fabrikasının yapımı, işletilmesi ve teknoloji transferi... Tabii bir Türk firması, seksenlerde teknoloji satıyor, ‘know-how’ satıyor filan, havalara uçuyoruz, mükemmel. Şimdi bu şeyin en son pazarlıkları bitti. Ben de böyle yirmi-yirmi beş gündür Cezayir’deyim, Ersin bey ve birkaç arkadaşımızla beraber. Tabii o zaman faks yok, telefon yok, bu anlamda telefon yok. Ulaşım imkânları filan fevkalade zayıf, doğru dürüst fotokopi yok. Cilt yapma imkânı yok. Sözleşmede beş altı sayfanın değişmesi icap ediyor. Ne yapacağız? O sözleşmeleri aldım elime, Cezayir’den direkt uçak yok, zannedirim Cezayir-Belgrad, Belgrad-İstanbul. Geldim bir günlüğüne, beni havaalanından aldılar, yirmi-yirmi beş gündür Cezayir’de olmama rağmen evime gitmedim, eşimi ve çocuğumu görmedim, onlar buraya geldi. Buraya geldim, oturdum, o düzeltmeleri yaptık, çoğalttık, ciltlettik, ertesi sabah THY İstanbul-Atina, Atina-Cezayir uçağıyla döneceğim. Öğleden sonra Cezayir’de oluyorum, Büyükelçilik büyük bir davet veriyor, imza töreni, herkes toplanmış filan... O zamanki THY, siz hatırlamazsınız, devamlı rötör yapar, felaket. Hakikaten Atina uçağı bir saat rötör yaptı.

Şimdi uçağa bindik, bir saat rötör. Dolayısıyla Atina’dan Cezayir’e giden uçağı kaçırdım. Yani 1982’de, 1983’te, demek 26 yıl evvel, tabii ben çok gencim, bugün olsa, derhal Atina’da bir özel uçak tutarım, biner giderim. En az[ından] yapacağım şey o. Orada bunu ne yapma imkânım var, doğru dürüst burayla konuşma imkânım yok, perişan bir genç. Gidemedim Cezayir’e. Şimdi uçak... İstanbul-Atina, Atina-Roma, Roma-Cezayir; Roma’dan kalkan uçak Cezayir’e

iniyor, havaalanında beni bekliyorlar; bir bakıyorlar, ben uçakta yokum, 'Allah Allah' filan herkeste bir telaş, 'ne oldu? Bir haber yok.' Şöyle komplo teorileri oluyor: Acaba Atina'da böyle bir sözleşme mi yapıldı, yoksa bu çocuğa bir aksilik çıkarıp da orada bekletiyorlar mı Yunanlar diye. Böyle düşünceler. Tabii kıyamet. Sonunda beceriyorum, bir uçakla galiba Roma'ya gitmeyi, daha geç bir uçakla, oradan telefonla haber veriyorum, fakat herkes toplanmış, bakanlar mekanlar, tabii 'skandal' demeyeceğim ama son derece üzücü bir şey. Herkes şaşırıyor, ama sonunda 'yahu sağ salim gelsin de, ne olursa olsun'a geliyor iş, özür dilemeler, şunlar bunlar, yani bu böyle olacak iş değil, anlatamam geçirdiğim sıkıntıyı. Ertesi gün vardım oraya neyse. İmzaladık sözleşmeyi, havalara uçuyoruz, muazzam bir şey. Bize dediler ki, 'hadi hayırlı uğurlu olsun, şimdi biz sizi çok yorduk, dolayısıyla Cezayir'de bir gezmeye yollayacağız'. Bakanlık, Turizm Bakanlığı ayarlıyor. Dolayısıyla bize iki araba, bir rehber filan, mükemmel bir seyahat. Cezayir'in çöllere doğru, Sahra'ya doğru, aşağı yukarı dört-beş gün sürdü. Her gittiğimiz yerde merasimle karşılanıyoruz, folklor ekipleri geliyor. Onların 'meşui' dedikleri bir şey var, böyle kuzuyu şişte çeviriyorlar, kuzu, ayakta böyle, ondan sonra elinizle o kuzuyu yiyorsunuz. Ciğerlerini filan çıkarmışlar, şişlere koymuşlar, onu alıp yiyorsunuz. Böyle seremoniler, sonra La Ghardaïa [Gardaya] diye Cezayir'de efsane bir şehir var. Çok meşhur, Corbusier diye bir mimar var... çok meşhur bir mimar. Bu mimar bütün esinini bu La Ghardaïa şehrinde almış, çölün ortasında, çok değişik bir mimarisi olan, böyle enteresan boşlukları filan. Oraya kadar gittik. La Ghardaïa 'da, oralara gitmiş bir Türkün olduğunu da fazla zannetmiyorum. Çünkü aşağı yukarı birkaç bin kilometre güneye doğru gidiyorsunuz. Mesela orada bir meydan, gittiğimiz gün, meydana girdik bir baktık meydanın etrafında insanlar çömelmiş oturmuşlar. Mesela yüz kişi, yüz elli kişi filan; bazı insanlar da bunların etrafında dolaşıyor bir şeyler yapıyorlar. 'Yahu bu nedir' dedik. Dediler ki, 'bu folklorik bir pazar.' Pazar yeri, Fransızcası 'marche criant', yani 'Bağırılan Pazar' anlamında bir şey. Burada yaşayan insanlar ticari nosyonlarını kaybetmesin diye, birbirleriyle böyle sanal alışveriş yapıyor. Mesela diyelim ki adamın elinde bir vazoya var, evinden onu getirmiş, 'bu vazoyu satıyorum' diyor, 'şu kadardır' diyor, 'yüz dinar'. Öbürü 'seksen dinar' diyor, 'peki' diyor, doksan dinara veriyor adama, para yok, ikisi de ceplerinden defter çıkarıyorlar, yazıyorlar, 'Yusuf'tan doksan dinar alacaklıyım', o da 'Muhammed'e doksan dinar borçluyum' diyor. Altında da şöyle sosyal bir fayda varmış: Kadınlar evlerinde bir şeyler yapıyorlar, mesela bir şey örüyor, kazak örüyor, gerçi oralar sıcak, kazak olmaz, yani diyelim gömlek diyor veya eşarp yapıyor filan. Onu kendisi gelip satamadığı için, dul kadın-

lara bir gelir olsun diye onu komşusuna veriyor, onlar gelip orada böyle satıyorlar. Böyle çok enteresan, sanal bir pazar, folklorik bir olay. Neyse bu turu da attık...

Türkiye'ye döndük, her an bekliyoruz ki, avans yatırılacak, arazi bize verilecek, işe başlayacağız, heyecan içerisinde. Bir ay geçti, bir haber yok, tabii atladık gittik, ne oldu, yahu bakıyoruz ediyoruz. Cezayir'de bir CNM diye, Centre National de Marche, yani Türkiye'de beş sene evvel KİK kuruldu, Kamu İhale Kurumu, onun gibi bir şey, merkezi bir ihale kurumu varmış. Tabii o sırada bizi bakan davet etti, ağırladı, adamlarına verdi, konuştuk ettik, sözleşmeyi imzaladık, kiminle imzaladık? Turizm Bakanı ile... Büyükelçimiz yanımızda, yani 'her şey fevkalade kanunlara, mevzuata uygundur' diye düşünüyoruz. Fakat bir ay daha geçti, bir ay daha geçti, iş başlamıyor. Sonunda bir haber geldi, bu CNM demiş ki, 'bir mobilya fabrikası kurma görevi Turizm Bakanlığı'nun uhdesinde olamaz.' E ne olacak? 'Hafif Sanayi Bakanlığı var, onun uhdesinde olacak.' E ne yapacağız şimdi biz? ...

[Sözleşmelerin hepsi] hatıra olarak duruyor. Dediler ki, 'bunu işte... Mantar ve Ahşap Genel Müdürlüğü filan gibi bir şirket, siz bunu onlarla yapacaksınız.' 'Yahu nasıl yapacağız'. Biz ölmüşüz; ben on üç kere gittim, verdiğimiz emeğin, vaktin haddi hesabı yok. Neticede bu proje yapılamadı. Bunun üzerine Turizm Bakanı da çok mahcup oldu, Allahum, çok da iyi bir adam. Yani yetkisi yokmuş meğer. Cezayir böyle bir yer ve bu bürokrasi hâlâ devam ediyor. Ama tabii bugün bunu öğrendiğimiz için tedbirlerimizi ona göre alıyoruz, yani böyle CNM diye bir Merkezi İhale Komisyonu var, onun onayı olmadan hiçbir şey olamaz.

Bunun üzerine Allahum bize kendi yetkisinde olan, Cezayir şehrine giriş... Cezayir böyle bembeyaz bir şehir, 'La ville blanche' dedikleri... Enrico Macias vardı eskiden, şarkıcı. Onun böyle 'beyaz şehir' diye bir şarkısı vardır Cezayir'le ilgili... Girerken limana, sağda Türk evleri var, çünkü Cezayir üç yüz seneden fazla Osmanlı'nın biliyorsunuz Barbaros Hayrettin filan oralarda, Kasbah diye bir Türk mahallesi, o hâlâ duruyor, bu Türk evleri var... [La Palais des Rais'de, Türk Burcu], Bastion 23, o evlerin restorasyon projesini bize verdi, becayış gibi. Ancak öbürünün otuzda biri bir proje bu, yani laf ola beri gele. Ama ne yapalım, onu aldık, yaptık; şimdi Bastion 23 bir müze, giriyorsunuz, geziyorsunuz, yani eski bir Türk paşasının müzesi olarak Cezayir'e hizmet ediyor. Şimdi bu bürokrasi hakiki bir bürokrasi, bundan dolayı da mesela yıllarca Libya'da yüzlerce Türk müteahhidi çalışırken, Cezayir'de hiç kimse çalışamaz idi. Fakat son beş altı senedir bu da çözüldü ve Cezayir'de artık çalışmaya başladık..."

(Emre Aykar [YAPI MERKEZİ], sözlü tarih görüşmesi, 7 Mayıs 2009)



Bastion 23, 1985, Cezayir.

inşaatını yapmıştır (Ekim 1984-Mart 1986). GÜRİŞ de subaylar için 250 konutluk bir ihale kazanmıştır.¹⁷ GRASSO Soğuk Hava Tesisleri Sanayi A.Ş. de anahtar teslim soğuk hava deposu yapmıştır.¹⁸

1980'li yıllarda, Ürdün'de adı geçen müteahhit firmalar arasında BOYVADOĞLU İnşaat ve Ticaret A.Ş. de bulunmaktadır; Zerka-Caber yolunun 52 km'sini üstlenmiştir.

b/ Cezayir

Cezayir'e ilk giren Türk müteahhit firması, 18 ay süren görüşmelerden sonra, Blida'da bir mobilya fabrikasının anahtar teslim yapımını üstlenen YAPI MERKEZİ olmuştur. İşin, tasarım, çoğu prefabrik 21.000 m² inşaat, üretim donanımı, elektrik ve teknik işleri kapsadığını Başkan Yardımcısı Emre Aykar açıklamıştır.¹⁹ Ancak bu iş gerçekleşmemiştir...

YAPI MERKEZİ, 18. yüzyıldan kalma 23 numaralı burç üzerinde bulunan üç kasır ve 12 evin rölöve, restitüsyon ve restorasyon projelerini üç ayda tamamlamıştır.²⁰

1980'li yıllarda Cezayir'e giren bir başka firma ENKA olmuş ve ülkenin kuzeybatısında, Akdeniz kıyısında bulunan, 16. yüzyılda Barbaros Hayrettin Paşa tarafından alınan ve Fransızların eline geçtiği 1839 yılına kadar önemli bir korsan üssü olan Ciceli ile Ayn Camel arasındaki demiryolu hattında, toplam uzunluğu 1022 m olan 10 adet çelik demiryolu köprüsünün yapımını üstlenmiştir. Türkiye'de, ENKA'nın yan şirketlerinden ÇİMTAŞ tarafından yapılan



köprüler yerlerine yerleştirilmiş ve proje 10 ayda tamamlanmıştır.²¹ Ancak, Ocak 1986'da bitirilen bu işten sonra yeniden Cezayir'e dönmek için yıllarca beklemek gerekmiştir.

Oysa Cezayir ile ilgili olarak Pamukbank tarafından yayınlanan bir "pazar araştırması"nda şu satırlara rastlanmaktadır:

*"Senede yüz bin ev inşa ettirmeyi planlayan Cezayir; baraj, fabrika, turistik tesis ve diğer inşaatlarıyla birlikte inşaat sektörümüz için büyük bir pazardır. İngiltere hükümeti ile 20.000 ev inşa ettirmek üzere Ekim 1981 tarihinde 5370 milyon tutarında kontrat imzalanmıştır. 1980-1984 kalkınma planına göre 10 baraj ihalesi yakın bir tarihte yapılacaktır."*²²

Cezayir'den 1980'lerde başka ihale alınamamasının nedenlerini de STFA İnşaat Grubu Dış Pazar Araştırmaları Müdürü Haldun Özbudak şöyle anlatmaktadır:

*"Suudi Arabistan'dan sonra en büyük aktif iş pazarı Cezayir'dedir. Yalnız Cezayir'de devlet garantileri ve devlet kredileri ile iş yapılıyor. Mesela müteahhide bir iş ihale edildi diyelim. Bu işlerin yapımında herhangi bir duraklama olursa, o müteahhidin devleti garanti vererek o işi bitirmeyi üstlenir. Türkiye böyle bir şeyi hiçbir zaman kabul etmiyor. O bakımdan Cezayir'le eskiden beri ilişkisi olan Fransa, İtalya gibi ülkeler daha şanslı. Bu ülkeler Cezayir'den tabii gaz alıyorlar, karşılığında da devlet garantisi vererek, büyük projelerin yapımını üstleniyorlar. Bizim de bu ülkede iş yapabilmemiz için devlet garantisi sağlamamız gerekiyor. Ancak bugünkü şartlarda bu imkânı göremiyoruz."*²³

17 MEBB (1982b: 25).

18 MEBB (1983a)'ya göre 680.000 ABD Doları.

19 MEBB (1982b: 25).

20 Bknz. http://www.yapi-merkezi.com/ViewDocuments.aspx?Page_id=0&Language_id=1; erişim tarihi: 23 Temmuz 2009.

21 ENKA (ty.a: 54).

22 Pamukbank (ty.a: 1).

23 Dünya İnşaat (1984c: 11).



Bastion 23, 1985, Cezayir.

c/ Tunus

ENKA Cezayir'de demiryolu köprülerini yapmakla uğraşırken, komşu ülke Tunus'ta da bir başka Türk müteahhit firması, STFA da Akdeniz kıyılarına bir liman daha yapmakla uğraşmaktaydı: Kabis (Gabes) Limanı. "Aralarında Belçika, İspanya, Yunanistan ve İtalya'nın tanınmış firmalarının da bulunduğu çok kuvvetli rakipler arasında..."²⁴ ihaleyi kazanan STFA'nın üstlendiği proje "Kabis Limanı Rıhtım Kaplaması ve Servis Rıhtım İnşası" adını taşımaktadır; birisi hafif gemiler, öteki de 20.000 DWT gemilerin yanaşabileceği iki rıhtım 1984 yılında teslim edilmiştir.²⁵ Kabis

Limanı'ndan sonra Tunus'ta kazanılabilen ikinci ihale, Türk-Fransız Ortaklığı ALSTOM'un "10. Ekipman Programı Ulaşım Ağının İyileştirilmesi" projesi çerçevesinde, çeşitli bölgelerdeki elektrik dağıtım istasyonları için 147 adet 40-100 ve 200 MW'lık ve 160 kW'lık transformatörün tasarımı, üretimi, taşınması ve kurulumu işi olmuştur; iş 2003 yılında bitirilmiştir.²⁶

Ancak "Tunus imkânları sınırlı olan bir ülke" demektedir Haldun Özbudak, "Büyük iş imkânları olabilecek bir ülke değil... Tunus'ta da yerleşmiş olan İtalyan ve Fransız firmaları var. Onlara karşı büyük bir mücadele ile... piyasaya girebildik."²⁷

Biraz teknoloji, biraz Feyzi Akkaya...

"1985 yılında ilk dört adet keson denize indirilmişti. 3000 tonluk dev kesonlarla inşa edilen limanda kullanılan söz konusu kesonlar 16.50 metre genişlik, 24.90 metre uzunluk ve 15.50 metre yüksekliğinde 18 gözlü olarak dökülüyor. Kıyaslama yapabileceğimiz türe çevirecek olursak bu ölçüler, her katında 18 oda olan 5 katlı bir apartman büyüklüğünde. Kesonlar karada kayar kalıpla dökülüyor. Kesonların döküldüğü alan 21 metre boyunda, betonarme kazıklarla takviye edilmiş alanda aynı anda 4 keson dökmek mümkün. Kesonları taşıyan vinç ise yaklaşık 8 katlı bir apartman büyüklüğünde. Ve STFA'nın dizaynıyla yapılmış kendi imalatı. Vinçin prensip projeleri bizzat Feyzi Akkaya tarafından yapılmış. Karada 3000 tonluk kesonlar 3200 ton kaldırma kapasiteli vinçle denizin kenarına getiriliyor, suya indiriliyor ve içine bir miktar su alınarak yüzdürülüyor. Bilahare römorkla çekilerek daha önce hazırlanan yerine götürülüyor. Ve içi tamamen su doldurularak batırılıyor. Daha sonra içi çakıl dolduruluyor ve suyun tahliyesi sağlanıyor. Kesonun denizin dibinde oturduğu zemin ise önceden yine STFA dizayn ve imalatı olan teçhizatla hazırlanıyor. Bu teçhizatın da dizaynı Feyzi Akkaya'ya ait. Feyzi bey bu teçhizatın adını Simbat koymuş. Simbat yardımıyla suyun dibine çakıl seriliyor ve zemin düzleştiriliyor. Düzleştirilmiş zemine kesonlar oturtulduktan sonra rıhtımın üst yapısı yapılıyor..."

(Adı verilmeyen bir şirket yetkilisine atfen, Dünya İnşaat, 1986a: 7)

24 Dünya Ekonomi (1984: 5).

25 Dünya İnşaat, (1986a: 7)'de ise, projenin "en önemli bölümü tamamlandı" denmekte, "...liman inşaatının normal sona erme süresi 1987 ortaları olarak belirlenmişti" diye eklenmektedir.

26 http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/ANL/AfrikaDb/Tunus.doc+Gabes+Liman%C4%B1%2BSTFA&cd=6&hl=tr&ct=clnk&gl=tr&lr=lang_tr; erişim tarihi: 16 Haziran 2009).

27 Dünya İnşaat (1984c: 11).

“... Tunus'ta Gabes [Kabis] Limanı'nı yaptık, 3000 tonluk kesonların olduğu. İş niteliği olarak, mesleki olarak tatminkar ama sonuçları, mali sonuçları itibarıyla cazip olmayan bir operasyondur. Daha sonra muhtelif girişimlerimiz olduysa da operasyonlarımızın ağırlığı Libya'da ve Pakistan'da devam etti... Tunus son derece korumacı, fiyatların düşük olduğu, güçlü sendikal örgütlenmeler olan bir ülkedir. Yıllar sonra, 2000'li yıllarda küçük bir kazık işimiz daha olmuştur, ama büyük çaplı marjları itibarıyla, sonuçları itibarıyla tatminkâr, finansal olarak tatminkâr bir yapıya ulaşamadık. Çok güzel bir ülke, çok iyi insanlar ama iş açısından bizim için cazip gözükmedi. Tunus'ta devam etmedik daha sonra...”

(Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009)

d/ Mısır

Mısır'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren kamu kuruluşlarının üçte ikisi İmar ve İskân Bakanlığı'nın kontrolü altında bulunurken, ülkedeki müteahhitlik hizmetlerinin yarısını da üç büyük firmanın, Arab Contractors Work, El-Nasr General Contracting Co., Mısır Concrete Development Co.'nun gerçekleştirdiği, Kalkınma Planı'nda yer alan kamu yatırımlarına ilişkin müteahhitlik hizmeti alabilmek için de, yabancı inşaat firmalarının sermayelerinin 10 milyon ABD Doları'ndan az olmaması ve hissesinin en az % 50'sinin de Mısırlı firmaya ait olması koşulu arandığı belirtilmiştir.²⁸

Bu çerçevede, Mısır'da, anahtar teslim 1200 turistik konut yapımını öngören projenin sözleşmesini AKYIL-AKA İnşaat ve Ticaret A.Ş. ve Mesut Göksoy'un oluşturduğu grup imzalamıştır.²⁹ GRASSO Soğuk Hava Tesizat A.Ş.'nin, 550 bin ABD Doları karşılığında, anahtar teslim soğuk hava deposu inşaatını üstlendiği de bilinmektedir.³⁰

28 Pamukbank (ty.b: 45).

29 *MEBB* (1982c: 30); *Milliyet*, 10 Kasım 1981'de, “Türk firmaları ilk kez Mısır ve Kuzey Yemen'de iş almışlardır. Mısır'da alınan iş miktarı 148 bin dolar, Kuzey Yemen'de alınan işin miktarı ise 146 bin dolardır. Ancak firmalarımız bu piyasalara da ‘ilk girişi’ yapmışlardır” dendiğine göre, bu iki ülkede 1981'de alınan işler ve işleri alan müteahhitler olduğu anlaşılmaktaysa da, kim oldukları belirlenememiştir. Öte yandan, DEİK (1993)'te, “...STFA, Mısır, Ürdün, Suriye ve Türkiye'yi birbirine bağlayacak enerji iletim hattının ilk bölüm ihalesini kazanarak, Mısır'da ihale kazanan ilk Türk firması olmuştur” denmiştir.

30 Bknz. *NEB (Near East Briefing)*, Issue 2, September-December 1982 ve *Milliyet*, 25 Nisan 1982.

Öte yandan TEPE İnşaat da, beş yıldızlı Mövenpick Jolie Ville Oteli'nin prefabrik inşaatını Haziran 1989'da tamamlanmıştır.³¹

Yukarıda değinilen DEİK Bülteni'nde, “... Mısır'ın uluslararası düzeyde müteahhitlik hizmetleri gerçekleştirebilecek firmalara sahip oluşu ve Mısır dışına para transferi konusundaki olumsuzluklar nedeniyle, Türk müteahhitleri Mısır pazarına tam anlamıyla girememişlerdir” değerlendirilmesine de yer verilmiştir.

e/ Kuzey Yemen

13 Aralık 1982'de Kuzey Yemen'de meydana gelen yer sarsıntısı en büyük zararı Damar'da yapmıştır. Yıkılan ve/ya oturulamaz duruma gelen konutların yerine 13.000 konut yapılması öngörülmüş ve 11 müteahhit firma çalışmaya başlamıştır. İçlerinde bir de Türk müteahhit firması vardır: TEKFEN. Damar'da 679, çevresinde de on köydeki konut yapımını anahtar teslimi olarak kazanan Tekfen, toplamı 34.000 m² olan inşaat alanında, 50 m² büyüklüğünde konutların yapımını üstlenirken,³² STFA da San'a Havaalanı'nın genişletilmesini üstlenmiştir (1982).

Kuzey Yemen'deki bir başka Türk müteahhit firma ise, Marib Barajı'nın yapımını üstlenen –ki Türk müteahhitlerin yurtdışında yaptıkları ilk barajdır– DOĞUŞ İnşaat ve Ticaret A.Ş. olmuştur.

Efsanevi Saba Krallığı'nın başkenti olan Marib'de ilk yerleşim İÖ 1900 yıllarında başlamış. En parlak dönemini Saba Melikesi Belkis döneminde yaşadığı söylenen kent, tarih boyunca tütsü ve baharat taşıyan kervanların buluşma noktası olmuş. Bu kervanlardan alınan vergiler ile kısa zamanda zenginleşen kent batıda Arabia Felix (Mutlu Arabistan) olarak anılmaya başlamış. Arabia Felix imgesinin yaratılmasındaki en önemli etkenlerden biri de, İÖ 800'lerde başlayıp İÖ 500'lerde tamamlandığı tahmin edilen, “dünyanın en eski barajı” olarak bilinen Marib Barajı'yı.

Abu Dabi Fonu'ndan sağlanan 75 milyon ABD Doları karşılığı yapılan yeni baraj, eski seddin 3 km içerisinde yapılmış. Yapan da, 45 [kimi yerde 48] firmanın girdiği ihaleyi kazanan DOĞUŞ İnşaat ve Ticaret A.Ş. Sözleşmede 38 ayda biti-

31 <http://www.tepeinsaat.com.tr/infop.html>; *erişim tarihi: 2 Temmuz 2009*.

32 <http://www.tekfeninsaat.com.tr/eng/activities/building.htm>; Acar (1987).

rilmesi öngörülen proje 28 ayda tamamlanmış ve 21 Aralık 1986'da açılmıştır.³³

İlginç olan Marib'de nehir olmaması, yılda da sadece üç-dört gün yağmur yağması; ama yağdı mı, 6000 m³/saniye su geliyormuş. 1986 sonunda biten barajın, 50 km uzunluğundaki kanallar yardımıyla 6.500 hektar alanı sulaması öngörülmüş.³⁴

"Yemen'deki işimiz de Abu Dabi Fonu'nun finanse ettiği Marib Barajı olayıdır. Marib Barajı dünyanın en eski barajıdır... Kuran-ı Kerim'de geçen bir baraj, Sebe Suresi'nde, Saba Melikesi Belkıs'ın ülkesi olarak geçer... Kuzey Yemen'de o barajı yapmışlar; dünyanın ilk barajı. Sulama sistemlerinin kalıntıları hâlâ duruyor... En zengin ülke olmuş Saba Melikesi Belkıs'ın ülkesi ve o zenginlikle Hz. Süleyman filan ziyaret etmiş. Hep böyle şeyleri durur onların Yemen'de resmi, kitapları, vesaireleri. Ondan sonra Kuran-ı Kerim'de diyor ki, 'işte bu zenginlikle, onlar Allah'ın yolundan şaştılar. Allah da o seddi yıkmak suretiyle onları cezalandırdı. O bahçelerin hepsi öldü bitti, kurudu bitti.' Gerçekten yaşanmış bir hikâye ve tarih. Onun için İslam âleminde çok önemli olan bir barajdı. Biz onu yeniden yaptık. Bunun parasını Şeyh Sait [Devlet Başkanı Şeyh Zayed] verdi. Abu Dabi Fonu finanse etti. Parayı da kendisi verdi, Şeyh Sait... 100 milyon dolara Marib Barajı'nı yeniden yaptık, 20 ay gibi rekor bir sürede yaptık." (Gönül Talu [DOĞUŞ], sözlü tarih görüşmesi, 12 Ocak 2005)

"Andolsun, Sebe (halkı)nın oturduğu yerlerde de bir ayet vardır. (Evleri) Sağdan ve soldan iki bahçeliydi. (Onlara demiştik ki:) "Rabbimizin rızkından yiyin ve O'na şükredin. Güzel bir şehir ve bağışlayan bir Rabb(iniz var)." Ancak onlar yüz çevirdiler, böylece Biz de onlara Arim selini gönderdik. Ve onların iki bahçesini, buruk yemişli, acı ılgınlı ve içinde az bir şey de sedir ağacı olan iki bahçeye dönüştürdük. Böylelikle nankörlük etmeleri dolayısıyla onları cezalandırdık. Biz (nimete) nankörlük edenden başkasını cezalandırır mıyız?" (Sebe Suresi, 15-17)

"... Devlet Başkanı Şeyh Zayed, bu ülkenin her şeyiydi. Nasıl ki Şeyh Zayed'in kişiliği devletin önünde gelmekteydi, cebi de bütçesinin önündeydi... Şeyh Zayed Türkiye'yi ziyarete karar verince, eli boş gitmeyi kendisine yakıştırmadığından, bir Türk firmasına ihale vermek istemişti. Ama bunun için, ihalesi sonuçlanmak üzere olan bir projeye müracaat etmiş bir firmamızın bulunması gerekiyordu. Bu mümkün olamayınca, başka bir yol buldular. Senelerce önce Şeyh Zayed, Yemen'de Belkıs'ta bir baraj yapılması için finansman vaat etmişti. Bu amaçla açılan ihalede Doğuş firmamız da prekalifiye olmuş, ancak her nedense bu proje sonradan askıya alınmıştı.

Şimdi Şeyh Zayed, 180 milyon dolarlık bu projenin Doğuş'a verilmesini istemektedir. Damat ve divan başkanı Şeyh Surour, alelacele beni saraya çağırıp Doğuş'un bu ihalenin teminatını yatırmasını ve görüşmeler için yetkililerin Abu Dabi'ye gelmesini istemişti. Keyfiyeti Doğuş'a bildirdik. Doğuş'tan alınan cevapta, uzun zamandan beri oyalanan bu proje için teminatı yenilemek istemedikleri ifade edilmektedir.

Şeyh Surour bunu duyunca, önce ne diyeceğini şaşırdı, ama Şeyh Zayed'in karşısında çaresizdi. 'Peki, teminatı uzatmadan gelsinler,' demek zorunda kaldı. Gelen Doğuş heyeti, sevinçle Türkiye'ye döndü. Şeyh Zayed'in ülkemizi ziyareti öncesinde yapılan bu jest, gazeteler ve televizyonlar vasıtasıyla kamuoyuna duyuruldu. Doğuş, aldığı işi zamanında tamamlayarak inşaat firmalarımıza BAE'de iyi bir örnek oldu." (Baytok [BAE'de T.C. Büyükelçisi], 2005: 280, 289-290)

Üç yılda bitirilen, 763 m genişliğinde, 38 m yüksekliğinde olan "Sed-i Marib" 20 Aralık 1986'da Başbakan Turgut Özal tarafından açılmıştır.³⁵

Abu Dabi Fonu, Marib Barajı'nın 90 km uzunluğundaki kanalet işini de finanse etmiş, bu işi de DOĞUŞ almıştır.³⁶

f/ Lübnan

GRASSO Soğuk Hava Tesisat A.Ş., Mısır'da olduğu gibi, Lübnan'da da iş alan ilk Türk müteahhit firma olmuş, 1980-1981 arasında bir soğuk hava deposu inşaatını üstlenmiştir.³⁷

33 Dünya İnşaat (1987?, sayı 26); Dünya İnşaat (1987c).

34 Yapı, Şubat 1987, sayı 71, s. 4 ve Acar (1987).

35 MEBB (1987: 32).

36 Dünya İnşaat (1987c).

37 Bknz. NEB, Issue 2, September-December, 1982.

g/ Nijerya

OPEC üyesi olan Nijerya da petrol gelirlerini yatırıma yönlendiren ülkelerden biri olmuştur. 1981-1985 dönemini kapsayan Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda tarım ve gıda sanayisi; eğitim, özellikle de teknik alanlarda insan kaynaklarının geliştirilmesi; enerji, su, ulaşım gibi altyapı projeleri; düşük maliyetli konut yapımı; sağlık hizmetleri ve yeni başkent olarak seçilen Abuja'nın kurulması öncelik alanları olarak belirlenmiştir.

Nijerya'da taahhüt işi alabilmek için yerli ortaklık olarak şirket kurma zorunluluğu ve yabancı müteahhitlerin kendi işçilerini getirmelerinin yasak olması, Türk müteahhitlerin Nijerya'ya girmelerini zorlaştıran öğeler olmuştur.³⁸

GENEL MÜHENDİSLİK A.Ş., Ibadan Üniversitesi yerleşkesinin yapımını üstlenerek Nijerya'da iş alan ilk Türk müteahhit firma olmuştur (Nisan 1982-Nisan 1984).³⁹

h/ Senegal

Senegal'de iş alan ilk Türk müteahhit ise ALARKO olmuş, Royal Gulf Beach Hotel'in yapımını üstlenmiştir.

i/ Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti

STFA, Magosa'da, Serbest Liman'da Ro-Ro tesisleri yapmış (1984-1985), Boğaz Endüstri ve Madencilik için 1979'da üstlendiği çimento tesisi ve siloları da 1980'de bitirmiştir.

ENKA, Ekim 1987'de, Girne Turistik Limanı'nın inşaatını bitirmiştir. MAKYOL İnşaat Sanayi Turizm ve Ticaret A.Ş. de, Haziran 1988-Temmuz 1989 arasında Girne Geçitköy- Dağdere-Karşıyaka Tarım Amaçlı Baraj'ı yapmıştır.

Burada dikkat çekilmesi gereken noktalardan biri, 1976'daki Kıbrıs Türk Federe Devleti'nin Kasım 1983'te Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne dönüşmüş olmasının da etkisiyle, KKTC'nin "yurtiçi mi, yurtdışı mı" sayılacağı konusundaki karışıklıktır. MAK-YOL'un gerçekleştirdiği proje "yurtiçi projeler" arasında yer almakla birlikte, tersi durumlar da söz konusudur. Kuşkusuz, özellikle 1980'li yıllarda KKTC'de gerçekleştirilen birçok projenin kaynağının Türkiye Cumhuriyeti'nden sağlanmış olması, işverenlerin de Türkiye'deki yatırımcı bakanlıklar ve/ya kamu kurumları olması bu karışıklığın temel nedeni olmuştur.

i/ Amerika Birleşik Devletleri

"Müteahhitlik sektörü" 1980'li yıllar sona ererken "Yeni Dünya"ya ulaşmıştır: KİSKA, 1987'de ABD'de Kiska Construction Corporation-USA adlı bir şirket kurmuş, bunu dört "yavru şirket" daha izlemiştir: Kiska Developers, Inc., Kiska Property Marketing&Management, Inc., Wildflower Estates Developers, Inc. ve The Marmara, Inc.

1989'da da ABD'de, ikisi de New York'ta olan ilk projelerini gerçekleştirmişlerdir: The Huntington Luxury Condominium (301 E. 94th St., Manhattan) ve Willowdale Avenue Bridge (Suffolk County).

1991'de tamamlanan The Huntington, 32 katlı, 108 daireden oluşan bir "kule"dir; proje (yatırım) bedeli 28,9 milyon Dolar olmuştur. Daireler, "stüdyo" tipi küçük daireler 119.200 ABD Doları, üç yatak odalı daireler de 518.600 ABD Doları olmak üzere farklı fiyatlardan satılmakta ya da kiralanmaktadır. KİSKA, iki yıl içinde, dairelerin herhangi bir nedenle beğenilmemesi durumunda, satılan fiyattan geri alma güvencesi vermektedir. Proje yöneticisi Eric Anderson, "kapıcının selam vermesini mi beğenmediniz, bize geri satın!" demektedir.⁴⁰

Oğuz Gürsel, ABD'nin "zor" olduğunu, girmeden önce enine boyuna "ders çalışmak" durumunda kaldıklarını vurgulamaktadır. KİSKA, ABD'de sadece konut yapmakla kalmamış, özellikle köprü yapımında, metro tüneli açmada, ABD'de o güne kadar pek düşünülmemiş "yaratıcı çözümler" getirerek iş yapmıştır. Öyle ki, bu çözümlere televizyon da yer vermiş, *Discovery Channel*'de yayımlanmıştır. Oğuz Gürsel'in "sıradan meseleleri garip bir şekilde yapıyorlar" diye nitelendirdiği işlere bakıldığında, her şeyin belirli kurala bağlanmış olmasının, insanın "düşünme", "yaratma" yeteneği üzerindeki, insanın "kuralın dışı"nda düşünmesini, çözüm üretmesini engelleyen olumsuz etkilerini görmek olasıdır. Oğuz Gürsel'in de vurguladığı -ve eleştirdiği- bu "tek boyutluluk"tur: "İnşaat tekniği öğrendik diyemem. Hâlâ tenkit ediyoruz biz onları, 'öyle yapmamak lazım' diye, ama öyle alışkanlıklar oluşmuş ki, onu da fazla zorlamak doğru değil. Adam hep bunu buradan buraya koyuyor, bir de 'şuradakini buraya koy.' Böyle yapacak, buna alışmış..."

38 Bknz. Pamukbank (ty.c., 8, 37-38).

39 Bknz. *NEB*, Issue 2, September-December, 1982.

40 Bknz. "Buyers want financial aid, not flashy gimmicks," <http://www.klarrealty.com/html/press.htm>; erişim tarihi: 25 Temmuz 2009.

Oğuz Gürsel'in "altından tren geçen köprü" örneği ise, "düşünme" ve "yaratma" yeteneğinin olumlu örneği olarak ortaya çıkmaktadır:

"Böyle sıradan meseleleri garip bir şekilde yapıyorlar. Altından tren geçen bir köprünün tamiratında treni bir tünelin içine sokuyorlar, 200 metre. Kardeşim köprünün altına bir platform koysana, işte bitti. Biz mesela bayağı ucuza almıştık o işi. Dediler ki, 'herifler battı!' Biz gayet sakin, böyle böyle yapıyoruz işte. Düşen olsa trene düşmüyor ki. Yani köprüden belki 10'ar metre daha geniş platformlar var. Bunun üzerine altı eyaletten demiryolu mühendisleri getirildi -yahut yöneticileri- 'bundan sonra böyle yapın' dendi.

Hani 'keşifler ve icatlar'a girmişken ona devam edeyim. Şimdi orada köprüler çok eski, birçok şeyi eski ama çelik daha hızlı eskir, en azından boyanması lazım. Boyanırken orası burası korozyon olmuştur, çürümüştür, paslanmıştı. Nasıl yapacağız? Köprünün altına bir platform yapmak lazım, bu platform nasıl olsun? Yani tasavvur edin altına, üstüne çıkılacak bir zemin yapmak lazım. Buna çıkınca işte uzanıp boyayacağınız, tamir edeceğiniz falan. Bu şey nasıl olsun, platform? Tahtadan, sacdan, ondan bundan. Biz bunu telden yaptık. Aşağı yukarı üçte bir daha ucuz, ama özel teller. Yüksek mukavemette telleri boyuna gerdirdik, enine gerdirdik, üstüne daha ince teller kondu, hasırlar, onun üzerine daha incesi kondu ve üç işi böyle alabildik. Ondan sonra bütün Amerika öğrendi, hepsi öyle yapıyor şimdi. Yani 'bir şeyler öğrettik' diyorum ya..." (Oğuz Gürsel [KİSKA], sözlü tarih görüşmesi, 21 Mayıs 2009)

Köprüden başlamışken, gene Oğuz Gürsel'in değerlendirmesiyle, "Nuh-u Nebi'den kalma yanlış bir sistem"ın yerine yapılan uygulama, Türk müteahhitlerin yurtdışındaki rekabetçi konumlarının kaynaklarına da örnek oluşturmaktadır:

"Başka ne yaptık? Şimdi o 'Üçüncü Avenue' dediğimiz köprü, 'Third Avenue Bridge', kardeşim, Nuh-u Nebi'den kalma yanlış bir sistem, o vincin kaldırdığı sistem, eski köprü doğru dizayn değil. Acayip bir şey, ama yüz sene evvel normal... Biz bunu söküp yerine yapacağız. Dedik ki, 'daha modern şekiller var.' İşte nostalji falan filan, eskinin aynısı olmasına karar verildi. Bakın orada getirdiğimiz yenilikler var. Şimdi New York'ta saat ücreti 45 dolar, Florida'da 15 dolar. Orada yaptırdık köprüyü. Denizden getirdik; devrilsen ne olacak? Haydi, geçmiş olsun. Fırtınasız havalar kullanılacak, kıyı kıyı gidilecek. Bu on iki gün sürdü. On iki gün kimse yemek yemedi burada, neyse kazasız belasız getirdik, taktık New York'ta. Bunlar hep görüş meselesi, böyle laf gibi anlatıyoruz şimdi de. Bizden sonra köprü yapanlar da öyle yaptı. Öbür ihaleleri alamadık biz. Şimdi köprüyü yerine koyacağız. Nasıl koyacağız? Med-cezirde su kalkıyor, su kalktığında gidecek,

yerine oturacak. Dört saat sonra yerine oturuyor. Şimdi dört saat içinde yerine oturtmanız lazım, oturtamazsanız hapi yuttunuz. Sular kabardı, yüzdürdük getirdik. Ama zaten limana girdi yani, daha küçük bir mesafe bu. Eğer dört saatte koyamazsanız o eğri büğrü bir yere ya kırar ya bozar, ne olur tam belli değil. Neyse dört saatte kurtardık bu durumu. İşte bunun üzerine bir şey oldu, o, New York'un en iyi köprü müteahhidi seçtirdi bizi. Ayrıca o yapılaş da Discovery'de verildi..." (Oğuz Gürsel, ay.)

Oğuz Gürsel'in "işbirliği"nin "rekabet", hem de ABD'de "rekabet" üzerindeki etkisi üzerine söyledikleri de "kulağa küpe" olacak niteliktedir:

"Bakın Washington'da metro yaptık Japonlarla. Denk düştü, bir işi aldık, biz yönetiyoruz. 'Pilot' diyorlar ya Türkiye'de; öbür işi de onlar yönetiyorlar. Onlarda 'pilot' denmiyor. İsmi söyleyemedim, 'pilot'un yerine geçen isim işte, uzatmayalım. Şimdi bu iki tüneli herkes makinesiz satın alıp yapacak, bizde tünel makineleri vardır boydan boya açılabilen, shield tipi bizimki. O onu kazacak, biz de bizimkini kazacağız gibi. Baktık, bizimki iki ay önde, ihale tarihi olarak. 'Yahu gel, sen senin 'shield'i bir uca koy, benimkini de bir uca koyalım, hızla bitirelim, sonra bu ikisi gitsin seninkini hızla bitirsin, böylece altı ay kazandık. Kazanacağız, daha durun... Önce Japon'u geçemiyoruz; düşünüyor... Amerika'da zaman para demek; ne kadar erken biterse umumi masraflarınız kesilmiş oluyor, işin yönetiminin masrafı azalmış oluyor. Valla bir-bir buçuk ay o sürdü. Geldik idareye şimdi, bir ay da o sürdü. Senin altı ayın iki buçuğu gitti. Ondan sonra razı etik. Bu mesela bizim getirdiğimiz bir şeydir. Yani bazı işlerde böyle yapabiliriz, her zaman değil. Bu binanın temelini kazacağız, sonra aynı insanlar öbürünün temelini kazacak. Benim de bir dozerim var, onun da bir dozeri var. Aklın yolu bir; ver dozerini, şunu hızlı kazalım, sonra seninkini de hızla kazalım gibi, ama işte anlatana kadar, hani o iki eşek ota gider gelmez falan o tipte bir şey bu..." (Oğuz Gürsel, ay.)

"... Irak'tan 20 milyon dolar alacağımız var. S. Arabistan'da da 90 milyon liralık tünel yapıyoruz. Ancak Ortadoğu'daki işler çıkmazda, petrol gelirleri azalan bu ülkelerin ödeme gücü kayboldu. Yatırımlarını kısıyorlar... Ya içe dönük çalışacağız, ya da Güney Asya, Afrika gibi daha uzak, ama belirsizlikleri, sorunları büyük olan alanlara kayacağız. Buralarda hükümetin desteğine ihtiyacımız var. İhale-fiyat bir medeniyet sorunu. Adam dağdan inmiş idareci olmuş, yasalara saygısı ne kadar olacak. Oralarda sorunları firma bazında çözemeyiz. Zaten hükümetin desteği başladı, artık yalnız değiliz."

(Oğuz Gürsel; Milliyet/Renk, 29 Nisan 1984)

“... Niye Amerika? Avrupa sokmuyor bizi de ondan. Amerika’da bir hayli uğraştık 15-20 senedir ordayız. Zor bir memleket orası, yani bir şey akıl etmediyseniz, iyi çalışmadıysanız ihalede zarar etmek gayet normal. Neyse onları öğrendik de şimdi az zarar ediyoruz artık...”

... Şimdi bizim dış grubumuz var. Rusya parası bitti. Orta Arabistan parası bitti. Avrupa bizi sokmuyor. Turist olarak bile sokmuyor; ‘gidin, başka yerde gezin’ diyor bizim lacivert pasaportu görünce... Ben uzun zamandır gitmem, yani vize çıkmalı mesela Almanya’da ofisimiz vardı, kapadık. Çünkü bu demin anlattığım terbiyesizlikler oluyor, herkese yapmıyorlar, bize yapıyorlar. Şimdi o adamların hakkı yok mu? Hâlâ ipe sarılı bavullar, tepede yorgan, çoluk çocuk...

Amerika biraz zor bir memleket. Gitmezden evvel birkaç sene talim ettik. Bütün kanunlarını okumaya çalıştık; bilhassa vergi kanunları çok mühim. Usuller değişik, yani neticesi aynı olan ama biri böyle gidiyor, biri böyle gidiyor. Biz böylece alışmışızdır. Daha teknik bilgi vermeyen, yani bizdeki kırılma moment esaslıdır, bunlarda kesin kuvvet esaslı. Hâlbuki biri birinin de tersidir. Bunlar için kalktık ‘bir bina yapalım da elimiz alışsın’ dedik. Her zaman biz yağmur bulutunu beraber götürdüğümüz için 1987’de 253 banka battı. Daha bakın bu krizde batan olmadı... yani aslı 1987 demek daha doğru. Manhattan’da bir bina yapmak demek, aşağı yukarı bir ömürlük servet kazanmak demektir. Bizimkini de satacağız ya üç kişi sordu başka kimse sormadı, gene kriz oldu.

Nasıl bir bina bu? İhaleye girecek değiliz ya, ihaleye alışmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla bir bina yapalım, böylece

alışalım. Nasıl olsa da satacağız... Elimizde kaldı, ne yapacağız? Birbirimize bakıyoruz şimdi her zamanki gibi zorluk olur ya. Otel yaptık. Şimdi bizim orda bir otelimiz var. Diyorlar ya ‘ne adamlar bunlar. Otel bile yaptılar.’ Yahu değil yani, hani kız düşmüş denize, biri de atlayıp kurtarmış. Adam çıkınca ‘yaşa’ falan, ‘hangi eşşoğlu eşek itti beni’ demiş. Bizim otel biraz böyle oldu; sonra sonra öğrenmeye başladık. Her zamanki gibi onlara da öğretmeye başladık...

... Bakın şimdi hakikaten birçok kişi yurtdışında bir şeyler yapıyor; ama kendisi orda. Biz Türklerin diğer ülkelerde, Libya’da, Rusya’da, Arabistan’da yaptığını Amerika’ya tatbik ettik. Yani bizim arkadaşlarımız yapıyor; ama biz buradan yönetiyoruz. Bu değişik bir anlayış, normali bu zaten de bizde pek tatbik edilmez. Dolayısıyla Amerika için tek misaliz. Yani bu tipte; tamam soyunup git, orada on sene kal, bir şeyler yap, bu mümkün. Bu tipte çok insan var. Biz öyle değiliz. Oraya yerleşmeden buradan yönetebildik. Amerika zor bir memleket; fevkalade dikkatli olmak lazım. Ya ihaleye iyi çalışmak lazım veyahut bir şey düşünmüş olmak lazım. Yani farklı bir yöntem aklınıza geliyor. Bunlar yoksa, ezbere girdiniz ve aldıysanız zarar edeceksiniz manasına geliyor. Çünkü lüzumsuz tenzilat verilmiş olur. Bizim aşağı yukarı dünyada da şey kalmadı, biz biraz ihale alışkanlıklarına adapteyiz. Kaç kişi girer, ne olur, o nasıl düşünür, bu, şu, teklif verme esasları nedir falan... Birçok firmanın malı mülkü var orada. Yani iş yapmanı pek hatırlamadım. ‘Yok’ demedim, hatırlamadım, vardır nemize gerek...” (Oğuz Gürsel [KİSKA], sözlü tarih görüşmesi, 21 Mayıs 2009)

j/ Malezya

Web sitesinde olmamakla birlikte, STFA’nın [Temel Mühendislik A.Ş.] 1985’te, Malezya’da, “Perak River Bridge”ı yaptığı bilgisine ulaşılmıştır.⁴¹

C/ ... ve yurtdışında, özellikle de Libya ve Suudi Arabistan’da iş üstlenen müteahhitlerde artış

1980’li yıllar “Türk müteahhitlik hizmetleri”nin ve “Türk müteahhit firmaları”nın yazılı basında giderek artan sayıda yer almalarına tanık olmuştur. Bu gelişme, “Türk müteahhitler”in artık “haber değeri” taşımakta oluşlarının bir göstergesi olarak alınabilir –bu konuda yapılacak

kapsamlı bir çalışmanın istatistik veri sağlamanın yanı sıra “içerik çözümlemesi”ne de olanak tanıyacağını belirtmek gerekir.

“Sistematik bir tarama” olmasa da, yazılı basının değişik zamanlarda, özellikle de 1980’lerin ilk iki-üç yılında verdiği haberleri izleyerek yurtdışında iş yapan müteahhit firma sayısının –birtakım çelişkiler olsa da– gelişme çizgisini çikarmak mümkün gözükmektedir.

1981 yılının hemen başında, Maliye Bakanlığı ile yurtdışında iş yapan müteahhitlerin temsilcileri, TRT’de “Türk Teknik Sermayesi Yurtdışında” başlıklı programda bir araya gelmişlerdir. Programa katılan Hazine Genel Müdürlüğü yetkilisi, ikisi kamu kuruluşu olan toplam 53 müteahhidin yurtdışında iş yaptığını, bunlardan 30’unun Libya’da, 13’ünün de Suudi Arabistan’da bulunduğunu, geri kalanının da Irak, Kuveyt, Abu Dabi ve Ürdün’de iş yaptıklarını,

41 Bknz. http://www.lap-consult.com/pdf-files/reflist_cable-stayed_bridges.pdf; erişim tarihi: 30 Ağustos 2009.

ellerindeki iş miktarının da 2,9 milyar ABD Doları olduğunu açıklamıştır.⁴²

Maliye Bakanlığı'nın yayınladığı bilgilere göre, Haziran 1981 sonu itibarıyla yurtdışında çalışan müteahhit sayısı, 51'i Libya'da, 16'sı Suudi Arabistan'da olmak üzere 81'e çıkmıştır. Elleriindeki işlerin toplamı da, 4,2 milyar ABD Doları Libya'da, 0,865 milyar ABD Doları Suudi Arabistan'da, gerisi de Irak, Ürdün, Abu Dabi ve Kuveyt'te olmak üzere 5,7 milyar ABD Doları'nı bulmuştur.⁴³

Yurtdışında faaliyet gösteren firmaların sayısı				
Ülke	1978	1979	1980	1981 (Haziran sonu)
Libya	13	19	34	51
Suudi Arabistan	4	5	13	16
Irak	3	4	7	10
Ürdün	-	-	2	4
Abu Dabi	1	1	2	2
Kuveyt	1	1	3	4
TOPLAM	22	30	61	87*

* Birden çok ülkede faaliyet gösteren firma sayısı altı olup yurtdışında faaliyet gösteren 81 firma bulunmaktadır.

Kaynak: Maliye Bakanlığı'ndan aktaran *Para*, Ağustos 1981, s. 61.

Yurtdışında faaliyet gösteren firmaların aldıkları işlerin toplam ihale bedelleri (milyon ABD Doları)				
Ülke	1978	1979	1980	1981 (Haziran sonu)
Libya	1.182	1.432	2.346	4.250
Suudi Arabistan	192	307	684	865
Irak	203	308	430	518
Ürdün	-	-	11	35
Abu Dabi	47	47	35	39
Kuveyt	5	5	11	12
TOPLAM	1.629	2.099	3.517	5.719

Kaynak: Maliye Bakanlığı'ndan aktaran *Para*, Ağustos 1981, s. 61.

42 *Milliyet*, (1981a).

43 *Para*, Ağustos 1981, s. 60-61.

Türkiye İnşaat ve Tesizat Müteahhitleri Birliği tarafından 1981 yılında hazırlanan ve 1 Ağustos 1981'e kadar elde edilen bilgilere dayandığı belirtilen bir notta, 1970'li yıllarda yurtdışında iş almamış/teslim etmemiş, bir bölümü TMB üyesi olmayan çok sayıda müteahhidin adına rastlanmıştır. Anılan notta, ayrıca, "halen yurtdışında iş almış firma sayısı 106 civarında olup, dış ülkelerde alınan yekûn iş tutarı 7 Milyar dolardır. 1981 sonuna kadar bu rakamın 10 Milyar dolar olacağı tahmin edilmektedir" denilmiş, ancak "... dökümü verilen 74 firmanın dışında kalan 32 firmaya ait bilgiler Birliğimizde mevcut değildir. Anılan 32 firmanın büyük kısmının Libya'da iş aldığı ve Libya'da iş yapan firma sayısının 70'e yükseldiği ilgililerce belirtilmiştir" diye eklenmiştir.

Maliye Bakanlığı kaynaklı olduğu düşünülen Eylül 1981'deki durumla ilgili bilgilere göre, yurtdışında iş almış firma sayısı, 71'i Libya'da, 18'i Suudi Arabistan'da, 15'i Irak'ta, 4'ü Ürdün'de, 2'si Abu Dabi'de, 4'ü Kuveyt'te, 1'i Mısır'da ve 1'i de Kuzey Yemen'de olmak üzere toplam 106'ya, birden çok proje alanlar olduğundan proje sayısı da 116'ya bulmuştur. Alınan işlerin parasal büyüklüğü 7,4 milyar ABD Doları'na ulaşmış, Türkiye'ye getirilen döviz 261 milyon ABD Doları olmuştur. İlginç olan, 300 kadar müteahhit firmanın da değişik İslam ülkelerinde ihalelere katılmış ya da açılacak ihaleler için teklif hazırlamakta olduklarıdır.⁴⁴ *World Water* ise, yurtdışında çalışmak için zorunlu olan Teknik Yeterlilik Belgesi'ni Bayındırlık Bakanlığı'ndan alabilmek için 300 şirketin beklemekte olduğunu belirtmiştir.⁴⁵

Nitekim 1983 sonunda yurtdışında çalışan müteahhit firma sayısı 223'e, alınan ihalelerin toplam bedeli 14,4 milyar ABD Doları'na, Türkiye'ye döviz girişi de 894 milyon ABD Doları'na çıkmıştır.⁴⁶

44 Bknz. *Milliyet* (1981b).

45 *World Water*, February 1982'den aktaran *Büyüteç* (1982b: 36).

46 *Dünya İnşaat* (1984b: 5-6).

Yurtdışında faaliyet gösteren firmaların sayısı				
Ülke	1980	1981	1982	1983
Libya	34	68	98	105
Suudi Arabistan	13	19	79	109
Irak	7	13	35	35
Ürdün	2	3	8	11
Abu Dabi	2	2	2	2
Kuveyt	3	5	6	6
Mısır	1	1	1	1
Senegal	-	-	1	1
İran	-	-	-	1
Uganda	-	-	2	2
Cezayir	-	2	9	9
TOPLAM	62	113	241	282*

* Birden çok ülkede faaliyet gösteren firma sayısı 60 olup yurtdışında faaliyet gösteren 223 firma bulunmaktadır.

Kaynak: Dünya İnşaat (1984b: 5-6)

Yurtdışında faaliyet gösteren firmaların aldıkları işlerin toplam ihale bedelleri* (milyon ABD Doları)					
Ülke	1980	1981	1982	1983	1984**
Libya	2.346	7.100	8.167	8.565	8.611
Suudi Arabistan	684	1.130	3.302	4.125	4.321
Irak	430	728	952	1.031	1.031
Ürdün	11	43	43	108	108
Abu Dabi	35	39	39	39	39
Kuveyt	11	12	16	17	17
Mısır	-	-	-	16	16
Senegal	-	-	20	20	20
İran	-	-	-	70	171
Uganda	-	-	-	-	-
Cezayir	-	-	37	37	37
TOPLAM	3.517	9.052	12.576	14.028	14.371

* Çizelge'de bir dipnot bulunmaktadır: Nijerya, Zambiya, Uganda, Fas, Trinidad, Honduras, Guatemala, Fransa, Batı Almanya ve Avusturya'da "... küçük çapta montaj ve proje hizmetleri yapılmakta olup bu işler götürü usulde yapıldığından bedellerinin tespiti mümkün olmamıştır"

** Ocak-Mart 1984

Kaynak: Dünya İnşaat (1984b: 5-6)

Bir zamanlar ABD'de yaşanan "altına hücum" ya da "Batı'ya git!" benzeri "Ortadoğu'ya hücum"un tehlikelerine dikkat çekenler de eksik olmamıştır. Bunlardan biri de, STFA Genel Müdürü Ridvan Dedeoğlu olmuştur:

"Hesapsız ve iyi planlama yapmadan dış ülkelerde düşük fiyatlarla iş almış küçük müteahhitlik firmalarının zorluklarla karşılaşması adeta kaçınılmazdır. Böyle kuruluşlar Türkiye'nin ticari itibarını sarsmakla kalmamakta, küçük Türk müteahhitlik firmalarının dış piyasalara açılmalarında çekingenliklere sebep olmaktadır."⁴⁷

Benzer bir değerlendirmeye *Middle East Economic Digest*'ta da "Türkler ihaleleri kâbusa çeviriyorlar" başlığı altında yer verilmiştir:

"Suudi Arabistan'da, daha az sayıda ihalenin peşini kovalayan şirket sayısı arttıkça, pek çok müteahhit için ihalelere teklif verme bir kabus oluyor. Akılsızca düşük teklif veren bazı şirketler çok güç durumda kalıyor, bazı şirketler ise, yanlış hesaplamalar ya da bu alandaki deneyimsizlik nedeniyle çok düşük fiyat veriyorlar.

İran'daki devrimi takiben inşaat şirketlerinin Suudi Arabistan'a akın ettiği rekabeti arttırmış ve son zamanlarda sahneye çıkan bazı Türk şirketleri, Avrupalı, hatta Kore'li şirketlerin elinden iş almışlardır. Türk müteahhitlerin bazıları işlerin azalması ve ödeme sorunları nedeniyle Libya'dan geldiler. Suudi Arabistan'da faaliyet gösteren bu şirketler, hükümetlerinin yardımı, bazen de mali desteği ile iş yapıyorlar.

Türk firmalarının rekabetçiliği, Prens Sultan şehrindeki bir proje için verilen tekliflerin sonuçlarından açıkça görülebilir. Proje, Savunma ve Havacılık Bakanlığı'na ait askeri fabrikaların bitişğinde el-Harc sitesindeki konut inşaatlarını kapsamaktadır. Proje, ilk olarak, bir yıldan daha fazla bir süre önce ihaleye çıkarıldı ve bir Fransız şirketi olan Societe Generale d'Entreprises (SGE), o zaman, yüzde 10'dan daha çok fiyat kırdı. Proje geçen ay yenden ihaleye çıkarıldığında 24 şirket (ilk ihaledekinin hemen hemen iki katı) rekabet etti. SGE'nin, ikinci ihalede, verdiği fiyatı 448 milyon ABD Doları'na düşürmesine karşın, bu teklif yeni sıralamada en pahalı beşinci teklif oldu. En düşük beş teklifin tümü Türk şirketleri ya da Türklerin ortak olduğu şirketlerindi; en düşük teklif 265,8 milyon ABD Doları ile Rio Trading and Contracting Company ve Cevahir arasındaki bir Suudi Arabistan-Türk ortak girişiminden geldi."⁴⁸

47 Kuyumcu (1982).

48 *Saudi Construction*, Special Report, October 1983'ten aktaran Büyüteç (1983b: 9-16).

Yukarıda verilen bilgiler bir hareket noktası olarak alınmışlar ve gerçek durumu ne ölçüde yansıttıkları sorusu sürekli sorularak, izleyen bölümlerde, önceki bölümde olduğu gibi, ama bu kez 1970'li yıllarda girilen ülkelerde yoğunlaşarak, firma, proje ve ülke ayrıntısına ulaşılmaya çalışılmış, ancak bir "proje dökümü" çıkartılmaya yönelinmemiştir.

"... İlgili bakanlıklara gelince onlar da bankalardan farklı değiller. Onlar da müteahhitlerin ne yaptıklarını bilmiyorlar. Biz önce işe girip sonra başımızı taşa vururuz. Bu olayda da benzeri bir durum var.

1980'de 3,5 milyar dolarlık iş hacmi varken, bugün bu hacim 15 milyar dolara ulaştı. 1978'de 22 olan yurt dışı firma sayısı, bugün 283. Kim ne yapıyor, bir envanteri tutulmamış."

(İsmail Özdağlar [Devlet Bakanı], Dünya İnşaat, 1984b: 7)

1/ 1970'lerde girilen ülkelerde yatay ve dikey yayılmalar

1980'li yıllar, 1970'li yıllarda yurtdışında iş alan müteahhit firmaların, yeni ülkelere girmelerinin yanı sıra, buldukları ülkede hem aldıkları proje sayısını artırdıkları, hem de alınan işlerin niteliklerinin çeşitlendiği ve ülke içinde değişik bölgelere/kentlere yöneldikleri yıllar olmuştur.

Yurtdışına 1970'li yılların başlarında çıkan ilk müteahhitlerden ENKA, 1980'lere girinceye kadar çeşitli işler aldı. Dört ülkede, Libya, Suudi Arabistan, Irak ve Kuveyt'te 1980'li yıllarda birçok yeni proje üstlenerek var olmayı sürdürmüştür. Ancak 1980'li yıllarda Suudi Arabistan'daki işlerin öteki ülkelere göre ağırlık kazandığı görülmektedir. Kuşkusuz, Libya ve Irak'ta alınan işlerin görece sınırlı olmasında, 1980'li yılların ortalarına doğru Libya ile birtakım sorunların yaşanmaya başlamasının, Irak-İran Savaşı gibi "konjonktürel" olayların da etkisi olmuştur. Bu iki ülkede ve/ya bu ülkelerle Türkiye arasındaki sorunlar, söz konusu ülkelerdeki müteahhit faaliyetlerini de, Türk müteahhitlerin yaklaşımlarını da etkilemiştir.

1980 ve 1981'de Ortadoğu ülkelerinde gözlenen gelişmeler umut verici olmuşsa da, 1981'in ikinci yarısı "durgunluk" işaretleri vermeye başlamıştır:

"1980 yılında 46.000 milyon dolar olan harcamalar, yüzde 77 oranında artış göstererek, 1981'de 81.000 milyon dolara yükselmiştir. 1981'in ikinci yarısındaki faaliyetler ise, ilk altı aylık dönemdeki kadar parlak olmamıştır. Dünyanın hemen hemen tüm yörelerinde egemen olan ekonomik

gerileme, Ortadoğu ülkeleri ve bunların yüksek petrol fiyatlarını etkilemeye başlıyor..."⁴⁹

1980'lerin başında Ortadoğu pazarına bakıldığında, toplam harcamaların % 73'ünün üç ülkede, sırasıyla, Libya, Irak ve Suudi Arabistan'da gerçekleştiği görülmüştür. Söz konusu üç ülke, 1980'den 1981'e müteahhitlik hizmeti gerektiren ihalelerini % 88 artırmışlardır. Bu artış içinde en büyük payı Libya almıştır.⁵⁰ Libya'nın 1981-1985 Kalkınma Planı'nda, yatırım harcamalarına ayrılan kaynağı bir önceki Plan'a göre neredeyse ikiye katlanmış olduğu, Ras Lanuf Petrokimya Kompleksi ile Misurata Demir-Çelik Tesisleri'nin başı çektiği sanayiye öncelik verildiği, ikinci sırada tarımın yer aldığı, liman, demiryolu ve karayolu gibi altyapı yatırımlarına önemli kaynak ayrıldığı, beş yıl içinde 16.800 derslik ve 146.000 konut yapımının öngörüldüğü dikkate alınır, ⁵¹ Libya'nın neden birinci sırada yer aldığı kolaylıkla anlaşılacaktır.

a/ Libya

MEED'in yukarıda değinilen yazıdaki tanımlamasıyla "her taşın altından çıkan Güney Koreliler ve gözü pek Türk müteahhitler" tarafından sürdürülmekte olan Libya'nın geleceğine yönelik müteahhitlik hizmetleri içinde, 1970'lerin

Dışarıdan iş alan müteahhitlerin yarısı Libya'da

"Yurt dışında iş alan Türk müteahhitlerinin yarısına yakını Libya'da ihale üstlenmiş durumda bulunuyor. Toplam 140 bin Türk işçisi yine Libya'da istihdam olanağı bulmuş durumda. Bu büyüklüğe ulaşılmasında Liderimiz Muammer el Kaddafi'nin direktiflerinin ve işlerin Türklere verilmesinde özen göstermesinin katkısı büyüktür.

Türkiye'de 40'a yakın büyük inşaat şirketi var. Bunlar batıların büyük şirketleri ile rekabet edecek güçteki şirketlerdir. Bazı küçük ve özellik arzeden şirketlerin ise desteklenerek kuvvetlendirilmeleri gerekir. Bizim petrol gelirlerimizde son yıllarda bir azalma olduğu gerçektir. Ancak azalmaya rağmen Türkiye ile olan ekonomik ilişkilerimiz her geçen gün artıyor."

(Mohammed Abdulmalik [Libya Büyükelçisi], Dünya İnşaat, 1984b: 7)

49 Middle East Economic Digest (MEED), 26 February 1982'den aktaran Büyüteç (1982c: 28-31).

50 Ay.

51 MEED, Special Report, Construction&Contracting, March 1981, s. 79.

Yeni Bureyke (Brega), 1989, Libya.



ikinci yarısında bu ülkeye giren Türk müteahhitlerin önemi de giderek artmıştır.

Türk müteahhitlerin Libya'da aldıkları işler ve gösterdikleri başarı, dış basında "Türkiye, kararlı bir atılım ve geniş çaplı iş kavrayışıyla Libya'nın pazarını ele geçirmekte ve akıl almaz bir başarıyla inşaat anlaşmaları imzalamaktadır" diye tanımlanmış, Nurettin Koçak'ın değerlendirmesine yer verilmiştir: "Rekabet uzmanlığı ve ucuz işgücü öneriyoruz ve biz Orta Doğu'ya yakınız. Eğer böyle çalışırsak başarısızlık söz konusu olamaz."⁵²

Libya'nın Türkiye'ye yaklaşımına farklı açılardan bakanlar da yok değildir; Ali Kantur böyle düşünenlerden biri olarak şunları söylemektedir:

"... 12 Eylül hadiseleri oldu. İçeride büyük sıkıntılar var. Açılmak zorundaydı Türkiye dışarıya. Bu arada da Libya'da bir hareket oldu. Libya, petrolden dolayı Türkiye'ye, tam tabiriyle -bunu burada kullanayım isterseniz- 'Türkiye'ye bir kıyak yapma arzusu vardı' Kaddafi'de. Adeta Türk firmalarına zorla iş verdi. Sadece inşaat işi değil, o sıralarda 2-3 milyar ABD Doları olan ihracatımıza yarım milyar dolarlık katkıda bulunuyor. O kadar büyük rakamlar ki bunlar. İşte bunu hissettim ve ben o dönemde... Libya'da çok zaman geçirdim... Türk şirketleri dışarıya kayıyor ve bu arada da işte Libya gibi bir ülkede STFA gibi bir şirket oraya yerleşmiş... Öyle bir durum ki, yani mesela mobilya sattınız, nakledecek gemi yok, konteynır nedir bilmiyoruz; hiçbir şey bilmiyoruz. Yani mevzuat bilmiyoruz, onu bilmiyoruz, bunu bilmiyoruz, hiçbir şey bilmiyoruz. Bankalarımız böyle şeylere alışık değil. Sadece Türkiye'de sıkışmışız ve gidiyoruz; Libya da Türkiye üzerinde bir ağırlık kurmak istiyor. Belki bir çeşit, bu kelimeleri ben rahat kullanabilirim, belki bir takım kompleksler var geçmişe yönelik. Böylece Türkiye'nin ihracatının dörtte birini, beşte birini ben yaptırabilirsem, Türkiye üzerinde daha büyük ağırlığım olabilir mantığı var bu sıralarda..."⁵³

Bu yıllarda öne çıkan ENKA-KUTLUTAŞ işbirliği, Libya'da Ras Lanuf, Suudi Arabistan'da da Medine'de iki yeni yerleşmenin oluşturulmasını üstlenmiştir. Ayrıca ENKA da, 1983'te, Libya'da, Trablus'un 800 km doğusunda, Bingazi'nin 200 km batısında, Mersa Bureyke'nin (Mersa Brega) 16 km doğusunda, Trablus-Bingazi karayolundan 4 km içeride bir başka yeni yerleşme ile ilgili olarak bir sözleşmeye de imza atmıştır.

52 8 Days, 22 August 1981'den aktaran Büyüteç (1981a: 25-27).

53 Ali Kantur [TMB Yüksek Danışma Kurulu Başkanı], sözlü tarih görüşmesi, 16 Temmuz 2009.

Sirte Körfezi kıyısında, 20.000 kişinin yerleşebileceği, 2000 yılında da nüfusunun 100.000'e çıkması öngörülen "Yeni Bureyke'nin (Brega)" yapımı altı bölüm olarak ihaleye çıkmıştır. İhaleye, "özel davet"le İsveç, Federal Almanya, Güney Kore ve Türkiye'den altı firma çağırılmış, birinci ve ikinci bölümlerin yapımını ENKA, üçüncü bölümün yapımını da DOĞUŞ İnşaat kazanmıştır.

"Türk inşaat firmalarını teknoloji ve disiplini açısından yabancı firmalarla karşılaştırmaya hiç gereksinim duymam. Türk inşaat firmaları uluslararası inşaat platformunda bilgi, beceri, teknoloji, disiplin gibi konularda mutlak suretle eş düzeydedirler ve bunu kanıtlamışlardır. Bizim yabancı müteahhitlerle kıyaslamada uluslararası ihalelerde rekabet şansımızı, maliyet unsurlarımızı olumsuz yönde etkileyen; teminat mektubu, teminat mektubu komisyonları, finans ve sigorta gibi bazı sorunlarımız var o kadar."

(Ayhan Şahenk [Doğuş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı], Dünya İnşaat, 1989c: 20-25)

ENKA'nın üstlendiği ve sözleşmeleri 16 Kasım 1983'te Libya'da imzalanan toplam 2666 konut ile sosyal ve fiziksel altyapısının 48 ayda tamamlanması öngörülmüştür. Söz konusu iki bölümün yapımında, 4.500 kişiden oluşan, o güne kadar ENKA'nın yurtdışında istihdam ettiği en kalabalık işçi, teknisyen, mühendis ordusu seferber edilmiştir.⁵⁴

DOĞUŞ İnşaat'ın yapımını üstlendiği üçüncü bölümde ise, 16 ayrı tipte 1265 konut ile sosyal ve fiziksel altyapı yer almıştır.⁵⁵ " Kasım 87'de toplam inşaat değerleri 275 milyon dolar tutan Brega New Town üçüncü bölüm inşaatı ile Bureyke ve Ras Lanuf Yüksek Komitesi'nin 14 katlı 30.000 m² kapalı inşaat alanlı Genel Müdürlük binası inşaatlarının mobilizasyonuna başlamıştır."⁵⁶

DOĞUŞ, daha önce de, Ekim 1981'de, Derne Belediyesi İskân Bakanlığı'nın işveren olduğu projede, Akdeniz kıyısındaki Derne'de, 14 yerleşim yerinde (Derne, Geygab, el-Kubbe (Gubba), Labrak, Ras el-Hilal, Karsa, Ayn Maara, Martua, Emruzem, Timini, el-Ezziyat, Umihfeyn, el-Mekili,

54 Enka Holding Investment Company Inc. (ty: 11); Eco-Dialog (1984: 8); Dünya İnşaat (1984a: 4-5); projenin değişik birimleri 1993'te teslim edilmiştir.

55 Dünya İnşaat (1984a: 4-5).

56 Dünya İnşaat (1987c).



Medine'de yeni yerleşim yerleri, 1980'li yıllar, Suudi Arabistan.

el-Abrak), toplam 416.300 m² büyüklüğündeki bir alanda 2574 konut, dokuz spor sahası ve bir halı atölyesi yapımını üstlenmiştir. Ayrıca, çeşitli sağlık ve eğitim tesisleri, cami, süpermarket vb sosyal tesisler ile kanalizasyon, temiz su ve elektrik şebekesi vb fiziksel altyapı da proje kapsamında yer almıştır.

Libya'daki ENKA-KUTLUTAŞ ortaklığının üstlendiği Ras Lanuf'a gelince; Bingazi'den 350 km uzaklıkta, 7 km uzunluğundaki kıyı şeridinde yapılacak olan yeni kent 40.000 kişiye göre tasarlanmıştır. Libya'nın o güne kadar uyguladığı en büyük kalkınma girişimi olarak tanımlanan -ENKA'nın da "yurtdışındaki ilk büyük iş" dediği- proje

"... 1980'li yılların başında Libya'ya gittik. İlk serüvenimiz birçok müteahhidin olduğu gibi Libya'dır. Libya Türk müteahhitlere bir okul olmuştur. İlk işimizi 1981'de Derne bölgesinde aldık. 52 milyon dinar, o zaman 160-170 milyon ABD Dolarlık bir projeydi. 27 yerde konut inşaatı yaptık. Derne bölgesi de Libya'nın en yoksul yöresiydi. Tabii büyük bir cesaretle onları aldık. Gittiğimiz zaman kalacak bir yer yoktu. Bir otel vardı, çok kötü bir otel, yedi kişilik otel odasında 45 gün kaldım, yani çok mahrumiyetler vardı. Sadece tonbalığı ile limon vardı, onları yiyorduk, hiç yiyecek bir şey de yoktu oralarda. Büyük mahrumiyetler, büyük yok-

sulluklara yaşadık orada, Libya'da. O zamanlar 'ev oturanın' diye Kaddafi bir şey yapmıştı. Evi boş bıraktığın zaman birileri gelip işgal ediyordu; ev onların oluyordu. Öylesine dönemlerde yaşadık Libya'da. Ama sonuçta orada on sene içinde 750 milyon ABD Dolarlık iş bitirdik; çok çeşitli konut inşaatları, fabrikalar, yollar... Çok sayıda iş yaptık Derne ve Cebelü'l-Ahdar bölgesinde. 1990'lı yıllarda Libya'dan çekildik. Türkiye'de otoyol inşaatlarımız başladı o zaman, biz Libya'dan çekildik. Yani ilk serüvenimiz Libya'ydı..."

(Gönül Talu [DOĞUŞ], sözlü tarih görüşmesi, 8 Nisan 2009)

kapsamında, biri Şubat 1981'de, öteki de Temmuz 1981'de olmak üzere, bir yanda ENKA-KUTLUTAŞ, öbür yanda da Brega ve Ras Lanuf Yüksek Komiserliği Ağır Sanayi Sekreterliği olmak üzere iki sözleşme imzalanmıştır: Sözleşme No. 11 ve Sözleşme No. 12.

Sözleşme No. 11, 1129 konutun bütün sosyal ve fiziksel altyapısıyla birlikte yapılmasını öngörmüştür. Sözleşme No. 12'de ise, 16.500 m²'lik alanda konaklama tesisi, 32.000 m² alanda da üç ve dört katlı beş apartman yapımı öngörülmüştür; ayrıca, okullar, süpermarket, 20.000 ton kapasiteli iki su deposu, arıtma ve pisu sistemleri vb sosyal ve fiziksel altyapı da kapsanmıştır.⁵⁷

Ras Lanuf'la ilgili olarak Middle East Economic Digest, "İki Türk firmasının Suudi Arabistan'daki başarısı" başlığı altında, "Türk firmaları, çalışanların Müslüman olmaları nedeniyle, özellikle yalnız Müslümanların girebildikleri

Mekke ve Medine gibi kentlerde Suudi Arabistan projelerini kazanmak konusunda bir ayrıcalığa sahiptirler" diye yazmış ve şu satırları eklemiştir: "Bu iki grup, elektrik donatımı konusunda uzmanlaşmış ortak bir şirket olan ELTES'i [Elektrik ve Tesisat İmalat Montaj Sanayi ve Ticaret A.Ş.] oluşturdular. KUTLUTAŞ, danışmanlık ve anahtar teslim anlaşmalar kazanmasına yardımcı olması amacıyla, ayrıca bir tasarım şirketi kurdu [KUTLUTAŞ Mühendislik Mümessillik Müşavirlik Sanayi ve Ticaret A.Ş. -ki Ras Lanuf'un proje tasarımı ve alternatif sistem tekliflerini de hazırlamıştır].⁵⁸ Bu iki grup, Ortadoğu'da, duyarlı askeri anlaşmalar -KUTLUTAŞ Irak'ta, ENKA Libya'da- kazanabilecek ölçüde haklı bir ün kazanmışlardır."⁵⁹

57 Kutlutaş (1983, s. 75-77).

58 Bknz. Kutlutaş Dünyası, sayı 2-3, Ekim 1982, s. 3.

59 MEED, 27 November 1981'den aktaran Büyüteç (1981d: 48-49).

"... Bir müddet sonra, yurt dışına gidip çalışmaktan başka çarem olmadığına kanaat getirerek kararımı verdim. Çalışmak için yurt dışına gidecektim...

Niyetim İstanbul'da yurt dışı için iş aramaktı... Diplomamı, referanslarımı ve özgeçmişimi hazırlayarak çantama yerleştirdim. Çalıştığım yerden 15 günlük izin alarak arabamla önce feribotla Mersin'e oradan da İstanbul'a hareket ettik. İstanbul'a vardığımızın ertesi günü, Petkim'den ayrılıp da İstanbul'da çalışmaya başlayan arkadaşlarımı ziyarete gittim. Onlardan, bana, yurt dışında işi olan firmaların adreslerini vermesini istedim. İlk aldığım adres Enka'nın idi. Enka'nın Balmumcu'daki binasına gittim. Kapıdaki danışmaya, yurt dışı işleri ile kimin ilgilendiğini sordum. O da bana 4. katta Saffettin Sile ismini verdi. Doğru 4. kata çıkarak, Saffettin Sile'nin odasını buldum ve kapıyı çalarak içeri girdim. Çantamı açarak hazırladığım özgeçmiş ve referanslarımı masasına koydum ve yurt dışında çalışmak istediğimi söyledim. Saffettin bey önce yüzüme sonra referanslarımı baktı. Çabucak göz gezdirdiği referanslardan başını kaldırarak 'tamam' dedi. Yüzüne bakarak 'nasıl yani!' dedim. 'Seni Libya'ya gönderebiliriz' dedi. Ben ilk müracaatımda iş bulacağımı ummuyordum doğrusu. Biraz şaşkın biraz üzgün 'olur!' dedim. Saffettin bey hemen bir sözleşme hazırlattı ve orada karşılıklı imzalaştık...

... On beş gün içinde Kıbrıs'a gidip istifamı verdim ve tekrar İstanbul'a dönerek yeni işime başladım...

... Aradan 4 ay geçmesine rağmen Enka-Kutlutaş beni Libya'ya göndermiyor maaşımı da İstanbul bürosunda çalışanlar gibi ödüyordu... "Beni en kısa zamanda Libya'ya göndermiyorsanız ben ayrılıyorum" dedim. Bunun üzerine beni bir hafta içinde Libya'daki Ras Lanuf şantiyesine gönderdiler...

... Son yıllarda petrol gelirleriyle finanse edilen geniş çaplı altyapı yatırımlarına başlanılmıştı. Kalifiye iş gücü açığı nedeni ile bu projelerde ve petrol tesislerinde çok sayıda yabancı mühendis teknisyen ve işçi çalıştırılıyordu. İşte bu yatırımlardan biri de Sirte körfezi kıyısında petrol üretimi ve pazarlamasının yapıldığı bölgede kurulmasına karar verilen yeni bir yerleşim birimi olan Ras Lanuf'tu:

Ras Lanuf, deniz kıyısında bacasından alev fıskıran büyük bir rafinerinin yanında planlanmıştı. Burada, tünel kalıp sistemi ile yapılacak olan konutların kısa zamanda bitirilmesi planlanmıştı. Ras Lanuf'taki Enka-Kutlutaş şantiyesi çok güzel ve her ihtiyaca cevap veren bir şantiye idi. Her imkân yaratılmıştı, araç gereç yönünden de durum çok iyiydi. Ara sıra oluşan kum fırtınalarını ve karasinek sürülerinin kaldığımız barakalara saldırısını saymazsak, iklim koşulları da oldukça güzeldi. Ancak ne yazık ki, her şeyin mükemmel olduğu bu yerde, iş huzursuzluğu ve yönetim bozukluğu vardı.

Ben Ras Lanuf'a kontrat II şantiyesi müşavir elektrik mühendisi olarak girmiştım. Oraya vardığımda, şantiye şefinin kapısını vurarak içeri girdim ve kendimi tanıttım.

Ben şantiye şefinden, elimi sıkıp hoş geldin dedikten sonra bana oturacağım masamı ve görevimin ne olacağını söylemesini beklerken, şantiye şefi, 'ha öyle mi' diyerek, yerinden bile kıpırdamadı. Böylece ilk günden hayal kırıklığı yaşadım. Yine de, bana, oturacak masa dahi vermeyen Enka-Kutlutaş'a yaptığım başarılı çalışmalardan dolayı binlerce dolar para kazandırdım. Anahtar teslimi alınan bu projede, elektrik uygulama projesini tarayarak, şartname dışına çıkmamak kaydı ile gereksiz malzemeleri çıkararak tasarruf sağladım. Revize edilmiş projelerin tümünü, aramın çok iyi olduğu Müşavir Firmanın Finli elektrik mühendisi Ahtrepo'ya onaylattım. Benden önce buraya gelen I kontrat elektrik mühendisi, elektrik kablolarını sipariş verirken şartnameyi göz önüne almadığından, kablo damar renkleri şartnameye aykırı düştü ve bu kablolar Libya'lı müşavir mühendis tarafından reddedildi. Sırf bu yüzden Enka-Kutlutaş 10 binlerce dolar zarara girdi. Ama yine de firmayı zarara sokan bu mühendisler benden daha çok itibar gördü. Benden sonra Libya'ya gelen mühendis arkadaşlar lojman alıp ailelerini getirdikleri halde, beş ayın sonunda ben oturma izni bile alamamıştım. Libya'ya yeni

geldiğimde, mühendis arkadaşlar, bana, torpilin kim diye sorduklarında, bunu yadırgar, 'ne torpili!' diye anlamsızca yüzlerine bakardım. Şimdi olanları daha iyi anlıyordum. Bekâr mühendisler için altı ayda bir izin vardı. Bense evimden ayrılmalı 8 ay olmuştu... O sıralar şantiye şefi izinde idi, yerine vekâlet eden arkadaştan iznimi aldım ve uçakta yer ayırttım... Ancak birkaç gün sonra izinden dönen şantiye şefi, Öcal Özpınar, memleketime gitmek için aldığım izni iptal etti. Buna çok sinirlendim ve derhal görevimden istifa ederek... Kıbrıs'a geri döndüm...

... Kıbrıs'a döndükten sonra duygusal hareket ettiğim için biraz kendimi suçladım. Ancak hayatta insanın karşısına çıkan fırsatlar tek değildir, biri kaçarsa diğeri yakalanır. Nitekim bir müddet sonra, bana 'iyi ki Libya'daki işimden ayrılmışım' dedirtecek kadar, daha güzel bir fırsat yakalamış oldum..."

(Köken, 2006: 139-146; yeni iş, 1982-1985 arasında, Suudi Arabistan'da, Philipp-Holzmann'ın inşaatını yaptığı Dhahran [Dahran ya da Zahran] Medical Center'in "müşavir firması" olan İngiliz Consulting International Engineers'da elektrik sistemleri montaj, test ve devreye alma işlerinin müşavirliği olmuştur.)

"Libya'da Akdeniz'in kenarında üç yılda tamamlanan görkemli bir şehir! Ras Lanuf kenti. Bu kentin Libya devlet başkanı tarafından 12 Temmuz 1986'da bizzat yapılan kesin kabul töreni, bir madalya töreni görünümündeydi. Şehir, 1129 villa, deniz kenarında 5 adet otel ve motel, 5 adet apartman bloklarından oluşmaktadır. Ayrıca ilkokul, çocuk yuvası ve süpermarketi vardır.

Ras Lanuf kenti, yolları, bahçeleri, ağaçları, yeşillikleri, oyun alanları 40.000 metreküplük su rezervuarı, isale hattı, su şebekesi, yağmur ve pis su tesisatı ve arıtma tesisi, sulama ve gaz şebekesi, elektrik, telekomünikasyon tesisleri ile oteller ve villaların mutfaklarının tefrişi dahil tamamen anahtar teslimi olarak inşa edilmiştir.

Şehrin sadece bina alanı 290.000 metrekare, ihale bedeli ise 350 milyon dolardır."

(ENKA, ty.a: 58)

SOYAK da boş durmamış, Libya Sigorta Şirketi için Sirte ile Misurata'da (Misrate) büro ve konutlardan oluşan apartman blokları; Yefren'de 1150 konut; Trablus'ta 3752 konut; Giryan'da Beni Nasr Belediyesi binası ile 540 konut; Aziziye, Yefren ve Nalut'ta da 432 konut yapmıştır.

1980'li yıllarda STFA da Libya'da yoğun bir şekilde çalışmıştır. STFA'nın web sitesinde, Libya'da tamamlanmış ve/

ya sürmekte olan toplam 46 proje yer almaktadır; 1970'li yıllarda üstlenilenler çıkartıldığında, yaklaşık son otuz yıl içinde Libya'da gerçekleştirilen projelerin üçte birinden çoğunun, 17 projenin 1980'li yıllarda tamamlananlardan oluştuğu görülmektedir. Projeler tamamlanma tarihlerine göre değerlendirildiğinde, hiçbir projenin tamamlanmadığı 1985 ve 1988 yılları dışarıda tutulduğunda, 1980-1990 arasında, her yıl ortalama iki projenin tamamlandığı

"Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri her şeyden önce Türk müteşebbis müteahhitlerine, yurt dışında ihalelere katılma, rekabet edebilecek teknikleri seçme ve bağlı olarak fiyatları hazırlayabilme ve iş alabilme becerisini kazanma, tecrübe edinmelerini sağlamıştır. Yurt dışı hizmetlerimizde her türlü şartta çalışabilme, yeni teknolojilere adapte olabilme özellikleri kazanmış, kendimize olan güvenimiz bir kere daha güçlenmiştir. Çalıştığımız, Türk işçi-usta-formen ile tüm teknik elemanlarımızın da her türlü inşaat tecrübelerinin artması bugün Türk inşaat sektörü için çok büyük bir kazançtır.

Her türlü tecrübe birikimi yanında, makineli çalışma alışkanlığı kazanılması ve makine parklarının kapasitelerinin artması elde edilen diğer bir kazançtır."

(Oktay Orhon [Soyak İnşaat ve Ticaret A.Ş., Genel Müdür Yardımcısı], Dünya İnşaat, 1987a: 14-15)



Misurata Çelik Kompleksi Limanı, 1983, Libya.

ortaya çıkmaktadır. Öte yandan, projelerin 10'unun "askeri" nitelikte olması da, STFA'nın Libya'da kazandığı güvenilirliğin bir göstergesi olmaktadır. Projelerin buldukları yerler açısından bakıldığında da, STFA'nın Tobruk'tan Trablus'a kadar uzanan kıyı şeridinde olan (Bingazi, Sirte, Misurata [Misrate], el-Hums) ya da kıyı şeridinin yakınında bulunan (Sedada) yerlerde çalıştığı görülmektedir. Bu çerçevede, Misurata Çelik Kompleksi Limanı (1980-1983) ve indirme, yönetim binaları, çalışanların konutları vb ek işler, Trablus Deniz Üssü'nün inşaat işleri (1983-1984), Nasır Hava Üssü'nün Restorasyonu (1982-1983), Arabian Gulf Oil Co'nun işleri, Sedada karayolu bağlantıları (1988) dikkati çekmektedir... STFA'nın bu yıllarda üstlendiği işlerden birinin, 1915'te İtalya ile savaşırken şehit olanlar anısına dikilen Gardabia Anıtı'nın, STFA'nın yaptığı projelerin genel çizgisinin dışında olduğunu da belirtmek gerekir.

"... Libya'ya işte 1980'in başlarında bir arkadaşın ısrarıyla gittik. Brezilyalıların iflas ederek bıraktıkları bir altyapı işi vardı, yani kanalizasyon, derin pompa istasyonları ve arıtma. Tunus hududuna yakın bir bölgedeydi, sahilde. Onu bize devretmek istediler, uzun pazarlıklardan sonra müzakereyle aldık. Belediye işi, devlet destekliyor. 80 milyon ABD Doları civarında bir işti. Ancak üç senede bitecek iş, hâlâ biz ordayız. Yani ana iş bitti, her şey bitti, onlar çürüdü, tekrar bizden parça istediler, tekrar yedekledik, bilmem ne yaptık halen daha o tesisi çalıştıramadılar; o sistemi o güçte çalıştıracak teşkilat Libya'da yok. Dolayısıyla bu, maalesef bu tür ülkelerde büyük sorun ama buna mukabil, ne bileyim mesela suni nehir projesi –ki gördüm ben yapılışını da– o tabii başlı başına bir olay, tıkr tıkr çalışıyor. Bu belediye işi olduğu için maalesef çalışmadı, teknoloji istiyor, çalışacak adam istiyor, yabancıyla bu iş yürümüyor.

Libya tabii özel bir pazar, onu bitirdik biz ama dediğim gibi, sistemi çalıştıramadılar. Başka işler de yaptık ufak tefek fakat biz gittiğimiz zaman en büyük, direkt müteahhit olarak ciddi iş yapan Sezai beylerdi. Tripoli [Trablus] limanını bitirmek üzereydiler, orda teşkilatları vardı. ENKA, Almanların taşeronu olarak, bence en akıllı işi ENKA yaptı, çünkü Almanlar ön saftaydı, yani o idari işlere fazla bulaşmadan, çimento fabrikasıydı hatırladığım kadarıyla.

Biz direkt almıştık, bir Arap firmasıyla, Arap firması derken de Suriye, Mısır, Libya ortaklığı, devlet ortaklığı. Biliyorsunuz, bir ara bu üç ülke birleşme hevesiyle, siyasi olarak böyle bir birlik oluşturma hevesiyle yola çıktılar ama en başta Mısır düştü, Iraklılar dalaştılar biz oradayken de. Eski muhabbet olmasa da Suriye'yle, yani yönetim kurulu Suriyelilerle, Libyalılardan oluşuyordu ama yani sözde öyle gidiyordu. Kı-

sacası onun dışındaki firmaların, çok firma vardı, bunların birçoğu battı, hesapsız iş alınması [nedeniyle]. Yani buna KOZANOĞLU-ÇAVUŞOĞLU dahil, LIBAŞ dahil o zamanki adıyla ve şimdi ismini söylemeye gerek yok, birtakım firmaları-mız battı. Battı derken, bir tanesi de, bunu söylemekte hatta yarar var, Uzan'ların inşaat şirketi vardı, o şirket. Maalesef onlar battı derken, bakın şahıs olarak ya da firma sahibi olarak hiç kimse burada batmadı. Ama oradan çekildiler, işçileri kaldı ve müteahhitlerden, dikkat buyurun, müteahhitlerden, istihkaklarından, Merkez Bankası % 2 bizim paramızdan kesti ve o kesilen paralarla, orada maaşını alamayan, güç durumda olan işçiler kurtarılmaya çalışıldı. Öyle oldu ki, ismini veremeyeceğim, birkaç şantiyede ölüm vakaları oldu. Yani aylarca maaş alamayan, çıkış yapıp geri de dönemiyor, iki sebeple, biri buraya döndüğü zaman hiçbir hakkını takip edip tek başına alma imkânı yok. Adam bir sene çalışmış diyelim en azından, hiç maaş almamış, düşünün ki 500 ABD Doları'ndan –ki en düşük ücret o sayılırdı– çalışıyor olsanız, bir yılda 6000 ABD Doları eder. 6000 ABD Doları, o gariban işçi için büyük para, hele birkaç sene birikmişse, hele biraz daha fazlası varsa maaşının. Dolayısıyla böyle bir durum, hiç alamayacak, onun için dönmüyor. İkincisi, Libya'da işçinin dışarı çıkabilmesi için o işçinin sigorta primlerinin ödenmiş olması lazım, o kişinin bütün vergi borçlarının, yani bordrodan kaynaklanan bütün borçların ödenmiş olması lazım, hatta su ve elektrik idaresinden de borcu olmadığına dair –ki bunu da şantiyelerde herkes yatıp kalktığı için nereden alacaksınız– yazı alınması lazım. Bunlar tamamlanamayınca, adam çıkış vizesini alamıyor. Böyle birkaç yıl sürüncemede kaldım orada. 'Libya'da, yurtdışında başarılı olduk' diyoruz ama bu arada çok kötü zamanlarımız da oldu..." (Yavuz Kılıç [ENTES], sözlü tarih görüşmesi, 26 Mayıs 2009)

1980-1990 arasında, DOĞUŞ İnşaat genellikle Derne, el-Kubbe vb yerleşmelerde, Libya Altyapı Bakanlığı için yol ve altyapı projeleri gerçekleştirmiş; TEKSER, 1981-1988 arasında BAYTUR ile birlikte oluşturdukları konsorsiyumla (TEKSER'in payı % 65) Tobruk Belediyesi Su Arıtma Projesi (Ekim 1981-Aralık 1988) ile Misurata Kanalizasyon Şebekesi Projesi'ni (Ağustos 1981-Mayıs 1993) yaşama geçirmiş; 1969'a kadar Ahmet Özköseoğlu olan ENTES Endüstri Tesisleri İmalat ve Montaj Taahhüt A.Ş. ise, Zuvara, el-Cemil ve Rikdalen'de kanalizasyon şebekelerini (sözleşme tarihi: 1981), Tuzlu Su Arıtma Tesisi'ni yapmış (1988); Turan Hazinedaroğlu, irili (1982'de, el-Hums'da 104 konut) ufaklı

(1982'de Amamra'da dört derslikli okul ya da tarımsal kooperatif inşaatı), konuttan okula, dispanserden süpermarkete uzanan birçok projeyi, çoğu el-Hums'da olmak üzere üstlenmiştir.

Libya'da çok sayıda konut ve sosyal tesis yapan Türk müteahhitlerden biri de METİŞ olmuştur; kimi zaman METİŞ, kimi zaman da MESA ile oluşturdukları konsorsiyum olarak birçok projeye imza atmışlardır. Çalışma alanlarını, Misurata (Misrate) İskân Halk Komitesi ile protokol imzalandığından, genellikle Misurata oluşturmuştur. Ocak 1982-Mayıs 1989 arasında 1260 konutu tamamlamışlardır.

"...Şimdi 1967'de kurulduğundan bahsettiğimiz METİŞ İnşaat ve Ticaret Limited Şirketi, gelişmesine paralel olarak Türkiye'de artık belirli bir yol kat ederek bir düzeye geldi. Gerek ekipman, gerek bünyesinde barındırmakta olduğu teknik kadro olarak, bu arada da yurtdışına gitmiş diğer müteahhit arkadaşlarımızla yaptığımız temaslar sonucu yurtdışına gidebilecek güce geldiğimize inanıyorduk. 1981 yılları, rahmetli kurucumuz, ağabeyim Kadir Sever, Libya... müteahhit kabul ediyor, orada çok büyük işlerden bahsediliyor, bunu halletmek üzere bir emekli kurmay albay arkadaşıyla bir aylığına Libya'ya gitti. Orada yaptığı tetkikte bir sürü yapılacak iş olduğu, STFA'nın orada liman ve büyük yapılar yapmakta olduğu, ona paralel olarak GAMA'nın oraya gittiği... DOĞUŞ'un orada bazı işlerle ilgilendiği konularında kendini epeyce bir tecrübe sahibi yaptıktan sonra Türkiye'ye döndüğünde, bizim şu şu işlerle ilgilenebileceğimizi [söyledi]. Bunlardan en büyüğü yapı, bina, ev, idari bina vesaire gibi şeyler, ağırlıklı olarak da Misurata şehrinde... Misurata, Tripoli [Trablus] ile arasında zannederim 100 kilometre bir mesafe var. Oldukça güzel bir Libya şehridir... Orada bize gündeme getirilen işler içerisinde üç bin konut, ondan sonra sağlık tesisleri, eğitim tesisleri ve Misurata'nın parkı, Misurata sosyal sigortasının bir idari binası ve Misurata yollarının tümünün asfaltlanması bulunuyordu. [Yıl 1981]... Tek başımıza bunun üstesinden gelemeyeceğimiz, özellikle üç bin konutun şirketimizin bünyesi içerisinde halledilemeyeceği gündeme gelince, MESA'yı yanımıza ortak olarak almak, işleri beraber yapmak üzere müracaatımız oldu... Onun da yurtdışı açılışı bizimle beraber olmuştur.

METİŞ-MESA Konsorsiyumu'nu kurarak Libya'ya gittik. Üç bin konut işini MESA üzerine aldı, eğitim tesisleri, sağlık tesisleri, parklar, idari bina ve Misurata yollarının –ki bizim

şirketimizin esas yapısında asfaltlama işi çok ağır yüklü bir bölümünü teşkil eder– o işi de biz üzerimize aldık. 1981'de başladığımız iş 1987'ye kadar sürdü. Çok güzel paralar kazandık, çok başarılı işler yaptık. Özellikle MESA yaptığı üç bin konuttan dolayı Libya'da bugüne kadar görülmemiş bir itibar kazandı. Bizim de yaptığımız, özellikle asfalt yollar, bugün bile hâlâ o yolları kullanmaktalar. Yani şimdi Libya'da olduğumuz için, gidip Misurata'da yaptığımız parka, yaptığımız binaya baktıkça içim sızlıyor, aradan geçmiş olan 20 küsur yıl orada çalışmamızın üzerine sanki hiç gölge düşürmemiş gibi, daha dün gibi geliyor. Gurur duyuyorum. Bizden sonra çok müteahhit arkadaşımız Libya'da iş aldı, çalışmaya başladı. Biz Libya'daki işleri kusursuz bitirdik, hepsinin kabullerini yaptırдық, teslim ettik...

... Çok büyük bir ihale. Şimdi, onlar da tabii böyle bir işi verirken, 'gel de yap!' demiyor. Buraya heyetler gönderdiler. Gerek MESA'yı, gerek METİŞ'in yaptıkları işleri, özellikle bizim NATO enfastrüktür belgesine karşı yüklenmiş olduğumuz havaalanları, uçak sığınakları, limanlar, bütün bunları gezdirdik bu adamlara. MESA o tarihe kadar Türkiye'de en ağırlıklı konut işi yapan bir firma, onun yaptığı konutları, onun aldığı mukaveleleri, onun becerdiği işlerin tümünü geldi, gezdi, gördüler. Öyle ezbere, sen gittin, kaleminle gel yap falan, böyle bir şey olmadı. ... Önce kendimizi tanıttık, broşürlerimizi götürdük, yaptığımız işlerin listelerini verdik, kuruluşumuzun o güne kadarki geçmişini kataloglarla çok iyi anlattık. Onlar da buraya, hakikaten eğitilmiş, yurtdışında mühendislik titri almış çok elemanları var, bugün bile hâlâ var, onlardan heyetler teşkil ederek gelip hem bizi, hem MESA'yı A'dan Z'ye kadar tetkik edip kanaat getirdikten sonra bize bu işleri verdiler."

(Bedri Sever [METİŞ], sözlü tarih görüşmesi, 10 Nisan 2009)

“... 1982'dir Libya'ya girişimiz, ilk yurtdışı hadise... O nasıl oluyor? 1981'de ciddi sıkıntılar vardı Türkiye'de, onu iyi hatırlıyorum. Kafamızda hani 'nasıl sıyırırız, nasıl yol alabiliriz?' düşüncesi vardı. Ama o şans hadisesi, o zaman METİŞ'le beraber hareket ettik. Orada yeni oluşturulan bir şehirle ilgili bize projeler getirildi ve biz bir ekip olarak Libya'ya gittik. Orada sonradan işlerimizi ayırdık METİŞ'le; o daha çok askeri işlere, altyapı olaylarına girdi, biz gene bina hadisesiyle ilgilendik. Misurata denen bir şehirleri vardı, onu hemen hemen yeniden oluşturduk. Daha sonra Sirte diye yeniden başkent yapılacak -ki hâlâ yapılmadı- o şehrin büyük bir kısmını yaptık. Hemen hemen bir milyar doları geçti yaptığımız iş miktarı orada. Fiyatlarımız fena değildi ama hak ediş almada zorluklar çekiyorduk. Ona rağmen Türkiye'deki o sıkıntılı dönemde bize bir kere ekonomik açıdan ciddi bir katkısı oldu.

Bunun yanında çok önemli bir şey oldu. Hani gelişmemiş ülke, bilmem ne dememize rağmen, onlar ne olduğunu biliyorlar ki kendilerinin, İngiliz gruplara bizi yönettirdiler. Yani bir anlamda denetimimizi onlar yaptı ve bize çok şey öğrettiler... Devlet adına İngilizlere vermişler, sadece İngilizler yok açıkçası onun içinde, Hintli de var, Pakistanlı da var filan ama inşaat kazısını yapmaktan proje onayına, demirin kullanımından betonun kullanımına, işte ince iş olaylarına kadar her noktada bize İngiliz standardında, daha doğrusu enternasyonal bazda iş yapmayı öğrettiler. Bu çok önemliydi, Türkiye'de o zaman hani biz 'Laz müteahhitten daha iyiyiz' diyorduk. Ama ona rağmen standartlarımız o günkü standartlara göre, hani beton dökme standartları, beton kalitesi nedir, nasıl ölçülür, hangi ciddiyetle yapılması lazım, biz işte 1982'de başladık, 1985, 1986'dan

sonra Türkiye'deki tüm beton düzeni değişti. Hazır beton olayını başlatmaya biz zorladık çünkü. 'Biz' derken, bizimle beraber giden bütün firmalar çok şeyler katmıştır. Bakın Libya... Parası olması, kendisinin de o işi yapamadığını bilmesi dolayısıyla o tuttuğu adamlarla bizi bir anlamda eğitti. O arada tabii başka şeyleri öğreniyorsunuz; birtakım arkadaşlar hak edişlerini alamayınca 'barter' petrol alarak, petrolü yurtdışında satarak, yani çok ilginç anılar vardır orada büyük bir ihtimalle.

Biz Libya'ya ilk gittiğimizde yiyecek, giyecek, bunlar o kadar kıt şeylerdi ki, içki filan zaten yasak, yemek filan da yok; nohutundan bulguruna kadar her şey Türkiye'den gelirdi. Allahtan bizim arkadaşlar çok balık yakalardı, öyle balıkçı filan yok; herkes denize arkasını dönerek oturmuş ve denizle arasına dağlar yapmışlar, yani oradaki belki kum korkusundan falan bilemiyorum. Biz yemeklerimizi hep kendimiz yaparak kendimizi besledik; bir de hurma yedik. Bunun ötesinde gerçekten çok ciddi sıkıntılar çekildi. Çok ilginç şeyler vardır, mesela bazen oradaki devlet satış mağazaları diyeyim, ceket gelir. Bir bakarsın, bütün işçiler, bütün mühendisler, herkes böyle çok çirkin sarı yeşil bir ceket giymişler. 'Nedir bu?' Pierre Cardin, bakarsın altta 'Türk Malı'. Herkesin üstünde aynı ceket, iki-üç tane alırlar, o kadar da ucuz gelir. Çünkü [belli miktar] parayı dışarı çıkarma şansları da yoktu, harcamaları lazım. Oyuncak alırlar, aynı oyuncaktan yedi tane alır. Kime verir? Yedi çocuğu da yok... Öyle ilginç para harcama metotları filan vardı. Tabii o [yokluklar] bize orada iyi balıkçılığı öğretti, iyi dalgıçlığı öğretti, herkes tabii farklı tatlar aldı; sonra tabii içki yapmayı öğrendik. Yani onlar da önemli taraflarıydı...

(Erhan Boysanoğlu [MESA], sözlü tarih görüşmesi, 6 Mayıs 2009)

1970'li yıllarda Libya'ya giren ve 1980'lerde -hatta 2000'lerde- Libya'da çalışmayı sürdüren müteahhitlerden biri de YAŞAR ÖZKAN Mühendislik ve Müteahhitlik A.Ş. olmuştur. 1981 yılına, (i) Cufra'da (Cofra) 225 konut, Sağlık Ocağı, Hemşire Okulu, Eğitim Merkezi, (ii) Tavurga Zirai Ürünler Satış Merkezi Depo İnşaatı, (iii) 62 yataklı Tavurga Hastanesi, 10 lojman ve Sağlık Merkezi inşaatını üstlenerek girmiştir.

Kaddafi'nin 1987'de başkentin taşınacağını duyurduğu Cufra bölgesi, Trablus-Sebha karayolunun doğusunda, Sebha ile kıyı arasında, Hun, Sokna va Uaddan vahalarının çevrelediği bölgeyi oluşturmaktadır. YAŞAR ÖZKAN da, genellikle, bu bölgede birçok iş üstlenmiştir. Ancak bu işlerin, bir yandan, Libya'nın ödeme güçlüğü ile karşılaştığı "eko-

nomik", Trablus'un ABD tarafından bombalandığı vb "siyasal" konjonktürden, öte yandan, Türkiye'deki "mevzuat" ve -kamu ve özel- "bürokrasi"den ötürü sorunsuz olduğu söylenemez. Bir örnek olay olarak, projelere ilişkin gelişme sürecini Yaşar Özkan'ın notlarından izlemek en iyisi...

"1981'de Cufra iskân işleri alındı...

18 Eylül 1988'de Libya'nın yeni başkenti olacak olan Cufra İdari Binaları sözleşmesini imzaladık...

18 Temmuz 1989. Cufra İdari Binası için YKB [Yapı ve Kredi Bankası] üçlü konsorsiyum olarak Libya'ya teminat mektubu vereceğine dair niyet mektubunu geçti...

30 Kasım 1989. YKB, Cemahiriye Bank'a Cufra İdari Binaları için teminat mektuplarını geçti...

“... Libya'nın açılışını da o dönemde çok yakından biliyorum. 1975 yılı sanıyorum, o zaman Libya'nın başbakanı olan Callut'un bir Türkiye ziyareti var. O zamana kadar Libya, Mısırlı ve Hintli şirketlerin tekelindeydi. O görüşmelere ben de katıldım; Türkiye-Libya ilişkileri açısından önemliydi. Aslında Mısır ile ilişkilerinin bozulduğu dönemde Mısırlı müteahhitleri bir anlamda ülke dışına çıkarmaya başlamışlar; boşlukta olduğu için Türkiye'den istediler, yani Türk müteahhitlerin gitmesini istediler, onunla ilgili toplantılar yapıldı. Tabii o sırada yeni oldukları için çok da sorunları var: Müteahhitlerin teminat mektubu, devletin vereceği güvence vb birçok sorun birlikte yaşanıyor, daha önceden [yurtdışı müteahhitlik] olmadığı için her gün bu sorunlarla birlikte yaşanarak çözülüyordu. Ben 1970'li yıllarda, 1973'te filan başlayarak, sanıyorum 1975 yılında STFA firması Trablus limanı gibi çok önemli bir projeyi aldı. Hatta ben çok zaman Planlama'dayken de [Devlet Planlama Teşkilatı] gittim, sonra da gittim. Projenin sorunları çıktı... Belki yüz yılda bir olacak bir sorun çıkmıştı, hatta böyle dalgalar gelip bazı yerleri tahrip etmişti. Firmayla birtakım anlaşmazlıkları var gibiydi; ben gittiğimde görüldü ki bu projeden kaynaklanıyor, firmanın [STFA] da başlangıçta uyardığı ortaya çıktı, sonra sorun çözüldü. Arkasından yol açıldı ve firmayla gitmeye başladım. Fakat pek düzenleme olmadığı için de, yani bavulu alıp gittim; Türkiye'de en ufak bir iş yapmamış, yeterli olmayan çok firmayla gitmiş oldum, hatta doğuşu da, bitişi de, hatta yaşaması da Libya'ya bağlı olan şirketler vardı. Libya da [petrolde] fiyatlar arttığı için büyük bir gelir kaynağına ulaşmıştı; çok yoksul, harap olan Libya'yı yeni baştan inşa ediyorlardı.

O dönemde de Libya'da bir şans vardı aslında, çünkü giden firmalarımızın çoğunun elemanları Türkçeyi zor konuşuyorlar, bırakın yabancı dil konuşmayı, hiç birinin de yabancı dili yoktu; Mohammed Mangush İskân Bakanı'ydi. Mohammed Mangush, İstanbul'da Kabataş Erkek Lisesi ile İstanbul Teknik Üniversitesi'nden mezun, inşaat mühendisi, Türkçeyi herkes gibi konuşuyor; müsteşarı da aynı

şekilde Türkiye'den mezun. Artık bizimkiler, bavulunu alan, çantasını alan onun kapısında, çünkü bütün yatırımlar onun kapısından geçiyordu, hatta iş o kadar ileri boyuta ilerledi ki, yabancılar 'Türk bakan' diye bir anlamda şikâyet ediyorlardı, 'bütün izinleri Türkiye'ye veriyor' diyorlardı. Benim de çok samimi bir dostum, uzun yıllar Türkiye'de Büyükelçilik de yaptı. Hâlâ ben kendisi ile görüşüyorum. Tabii lider Kaddafi'nin de büyük desteği vardı. Libya bir okul aslında, Türk müteahhitlerin yurtdışına açılmasının bir okulu, yani okul görevini gördü, deneyim kazandılar, bir sürü sorunun çözümüne kaynaklık etti ve çok önemli bir görev gördü. Bu arada çok fazla diplomalı müteahhit olmadığı için olumsuzluklar da oldu, işleri yarıda bırakan da oldu ama temelinde baktığınız zaman, Libya, Türk müteahhitler bakımından önemli bir ülkedir, her bakımdan önemlidir, hem kapılarını açma bakımından, hem gösterdikleri yakınlık, hem de gelişme bakımından. Şimdi hatırlıyorum, 1988 yılının sonuna geldiğimizde, 1980'li yılların sonuna geldiğimizde, Libya'da müteahhitlik yapanların toplamı 8 buçuk milyar dolar yatırmıştı, bu o dönem için büyük paraydı. Libya'yla birlikte o dönem Ortadoğu'ya açılma dönemiymi. Suudi Arabistan oldu, başka ülkeler oldu.

...

Neden Türk firmaları gidiyor? Önce onu söyleyeyim; birincisi, büyük bir yetenek veriyorlar, ikincisi risk almayı seviyorlar. Kolay değil şimdi gidip de Libya çöllerinde, Libya'yı çok iyi bildiğim için söylüyorum, bugün için belki kolay ama bizim gittiğimiz o 1970'li yıllarda Trablus'ta bir tane otel vardı sahilde, bugün o otele gecekondular mu denir, artık bilemem. Doğru dürüst kalınacak otelin olmadığı, hele bir de Trablus'un dışına çıktığınız zaman, yani çöle gittiğiniz zaman birçok sıkıntılarla, birçok darboğazla karşı karşıyalar. Aslında risk almayı biliyorlar; başkaları kolay kolay o riski alamaz. Bir de gerçekten başarılı iş yapıyorlar...”

(Hikmet Çetin [Eski Dışişleri Bakanı ve Başbakan Yardımcısı], sözlü tarih görüşmesi, 3 Aralık 2009)

...18 Eylül 1988'de imzaladığımız 500 ev iptal edilerek 1 Temmuz 1991'de İdari Binalar'a dönüştürüldü...

1 Ekim 1991. Bugün bizim Cufra İdari Binalar işinin avans transferi yapıldı (yaklaşık iki sene sonra)...

30 Haziran 1992. Libya'da 500 ev yerine İdari Binalar yapılması ile ilgili Ek Sözleşme imzalandı (yaklaşık dört sene sonra sözleşmenin nevi değiştirildi)...

3 Şubat 1993. Cufra İdari Binaları'nın 1 nolu istihkakı yapıldı... (Yaşar Özkan Arşivi)

ÜSTAY da, Aralık 1982'de, 26 ay sürmesi öngörülen 450 konut inşaatını altyapısıyla birlikte üstlenmiştir

1980'li yıllar, Libya'nın bir “düş”ünün yaşama geçirilmeye doğru adım adım ilerlemeye başladığına tanıklık etmişlerdir: “Çölde sulu tarım...” ya da –resmi adıyla– “Büyük Yapay Nehir Projesi”. Çeşitli kaynaklar tarafından “dünyanın en büyük sulama projesi”, hatta “dünyanın en büyük mühendislik projesi” olarak nitelendirilen, Kaddafi'nin ise

“...Libya'yı daima Rusya'ya tercih ettim. Neden tercih ediyorum? Bir kere Libya inşaat sezonu bakımından dünyanın en ideal ülkesidir. Libya'da senede 365 gün çalışsınız. Olsa olsa çok sıcak bölgelerde, bir beton dökme zamanı sıcağa karşı tedbir alıcı bazı katkı maddeleri koyarsınız, Rusya'da bu böyle değil. Rusya'da inşaat maliyeti, devam etmek isterseniz, kışın çok pahalı. Ara vermeniz maliyeti yine yüksek, çünkü işçiyi göndermek, getirmek, tekrar aynı düzeni kurmak kolay değil. Bir kere o bakımdan Libya Rusya'ya göre çok daha üstün. Libyalıların bir kere bize yakınlığı çok fazla. Ne yaparsanız yapın, Libyalılar ister beğensin, ister beğenmesin –ki beğeniyor çoğu– 400 yıla yakın Osmanlı kültürü altında, etkisi altında kalmışlar. O bakımdan birbirimize çok şey almış vermişsiz, birbirimizi anlamamız çok daha kolay oluyor. Mesela bir Libyalı ile ihtilafa düşerseniz, bağırır ça-

ğırır, ne bileyim ben öyle kavga edersiniz ki, 'eyvah! Bizim sonumuz geldi artık, bu adam bize hayat boyu kötülük eder' dersiniz. Ertesi gün bürosuna gidersiniz, bir gün evvelki ne kavga var ne dövüş var; kinci değiller bir kere ve hemen barışırsınız, belki daha iyi samimiyet kurarsınız. Ama Ruslarla öyle değil. Ruslarla böyle bir ters düştüğünüz zaman kinciler, unutmuyorlar bunu. Ben Rusya'nın o tarafını bir türlü içime sindiremedim, ama orada da, mesela Libya'da daha yavaş çözdüğünüz bazı olayları, orada şey yok, illa bürosunda görüreceksin, halledeceksin; akşam masada votka içerken birçok sorununuzu daha kolay hallediyorsunuz, yani birbirlerine göre bu tür farklılıkları var, ama bana göre Libya daha ağır basar. Ben Libya'ya daha sempatik bakıyorum...”

(Yaşar Özkan [YAŞAR ÖZKAN], sözlü tarih görüşmesi, 13 Nisan 2009)

“dünyanın sekizinci harikası” olarak adlandırdığı Proje'nin geçmişi 1950'li yıllara, Libya'daki petrol arama faaliyetlerine kadar gitmektedir. Bu yıllarda Libya çöllerinde birbiri peşi sıra petrol kuyuları açılırken, toprağın alt katmanlarında zengin su kaynakları olduğu görülmüştür. Başlıca dört yeraltı havzası saptanmıştır:

Güneydoğuda, Mısır sınırının yakınındaki Kufre Havzası: 350.000 km² büyüklüğünde, tahminen 20.000 km³'ü Libya sınırlarında, 2.000 metre derinlikteki yeraltı katmanı (aquifer);

Sirte Havzası: 600 m derinlikteki yeraltı katmanında tahminen 10.000 km³;

Fizan'ın güneyinde Merzuk Havzası: 450.000 km² büyüklüğünde, tahminen 4.800 km³;

Qargaf Arch ile Cebel Sevda'dan kıyıya uzanan Hamadah Havzası ile Cufra (Cofra) Havzası.

1960'ların sonlarında gündeme gelen, 1974'te “yapılabilirlik çalışması” tamamlanan Büyük Yapay Nehir Projesi, söz konusu havzalardaki yeraltı katmanlarındaki suyun kuzeydeki kıyı kuşağına taşınmasını, böylece 5,6 milyon kişiye ulaştırılmasını, ayrıca sulamada kullanılmasını öngörmüş ve her biri kendi içinde bağımsız, ama bir “bütün”ün parçası olan beş aşamalı olarak planlanmıştır.

Birinci ve en büyük aşamayı, es-Serre ve Tezerbo'daki su yataklarından Ecdebiye'deki “Ana Toplama Deposu”na, oradan da Bingazi ve Sirte'ye dönecek 1.200 km uzunluğunda borudan 2 milyon m³/gün su taşınması oluşturmuş ve resmi açılışı 28 Ağustos 1991'de yapılmıştır.



Büyük Yapay Nehir Projesi, 1974, Libya.

Bu aşamanın büyüklüğünü sergileyecek birkaç rakam vermek yararlı olacaktır: 2,5 milyon ton çimento, 13 milyon ton agrega, 2 milyon km öngörülen çelik kablo, 85 milyon m³ hafriyat ve 14 milyar ABD Doları maliyet; projenin tamamının maliyeti yaklaşık 25 milyar ABD Doları, öngörülen süre de 25 yıl...⁶⁰

Proje'nin birinci aşamasını Güney Kore kökenli Dong Ah'ın başını çektiği konsorsiyum almıştır. İkinci aşamayı ise, Dong Ah'ın % 25, Libya'nın da % 75'ine sahip olduğu Al Nahr Co. Ltd. üstlenmiştir.

2000'li yıllara gelindiğinde, STFA, Büyük Yapay Nehir Projesi kapsamında ikinci işini, TEKFEN'inse bir alt projeyi üstlendiği, METİŞ'in de devreye girdiği görülecektir.

60 Bknz. <http://www.water-technology.net/projects/gmr>; erişim tarihi: 28 Temmuz 2009.

“... Bu projenin ilk aşaması 4-5 milyar dolarlık bir ihaleydi. Biz bu ihalenin 55 milyon dolarlık kısmını aldık. Şu anda bu projede STFA ve ENKA olarak iki Türk firması var. Biz Bingazi'deki rezervuarı, STFA ise, Sirte'deki rezervuarı yapıyor. Koreliler ise 4 milyar dolarlık boru imalatı ve döşemesini yapıyor.

Bu ihale açıldığında biz hem mali hem de teknik açıdan bu kadar büyük bir projeye girmeye cesaret edemedik. Mali açıdan oldukça büyük bir projeydi. 5 milyar dolarlık bir proje bu. 60 ayda gerçekleştirseniz her aya 80 milyon dolar düşer.

Ödemelerde meydana gelen üç aylık bir gecikme işi geciktirir. Buna dayanabilecek finans gücüne sahip olmak gerekir. Teknik açıdan da büyük makinalar isteyen bir iş. Tüm bu yönlerden Korelilerin avantajı oldukça yüksek. İşgücü açısından bizim avantajımız olduğu söylenebilir. Türk işgücü, Korelilerden daha ucuz. Ancak bu tür işlerde el emeği oranı oldukça düşük, bina inşaatındaki gibi yüksek değil. Bu tür işler malzeme ve ekipman ağırlıklı, işgücünün oranı yüzde 30 civarında.

... Yeni ihaleler gündemde. Birer tane rezervuar var. Biz yine Türk firmaları olarak bu rezervuar işlerini almaya çalışacağız. Ama Korelilerle mücadele edeceğiz.”

(Nejat Gül [ENKA İnşaat ve Sanayii A.Ş., Murahhas Aza], Dünya İnşaat, 1988b: 9)

“... Projeden geç haberimiz oldu. Daha sonra biz geçen yıl Başbakan Turgut Özal ile birlikte projeyi yerinde inceleme olanağı bulduk. Libya Devlet Bakanı Mohammed Mangush Türklerin de bu projeye katılmasını istedi.

Biz de Birlik olarak [Libya'daki Türk Müteahhitleri Birliği] Türk firmalarına çağrıda bulunduk. Ama Koreliler 4-5 milyarlık ilk işi almışlardı... Bundan sonra da yeni işler söz konusu... Gerek konsorsiyum olarak gerekse tek firma bazında Türklerin bu projede şansı fazla. Türk firmaları teknik ve mali açıdan bu projeleri gerçekleştirecek kapasitede. Türk firmaları dünyada ve Türkiye'de buna benzer bu proje kadar büyük olmasa da teknik açıdan buna benzer oldukça önemli projeler gerçekleştirdiler. Ayrıca Libya bir İslam ülkesi ve de bu ülkeye coğrafi olarak yakınlığımız var. Kore'nin bu yönden şansı yok. Bizim işçiliğimiz de diğer ülkelerin rakamlarına göre oldukça düşük. Bir de Türk firmaları daha önceki projelerde de söz sahibi olduklarından makine ve teçhizat olarak Libya'ya yerleştik. Bu teçhizattan da yararlanacağımızdan şansımız biraz daha artıyor. Firmalara mali açıdan bir sıkıntı olacağını sanmıyorum. Büyük Yapay Nehir Projesi'nin ödemesi tamamen değişik. Kaynak hazır... Türk firmalarının bu projelere girmekten korkmamaları gerekiyor...”

(Mustafa Özcan [Libya'daki Türk Müteahhitleri Birliği, Genel Başkan], Dünya İnşaat, 1988b: 9)

“... Yapay Nehir Projesi... Ben o projeyi başlattım, başından aldım. 1983'ten 1994'e kadar. Yapay Nehir nedir? Libya'nın en büyük problemi su, tatlı su yok. Nehir yok, yağmur yağar biriktirecek yer yok. 19. yüzyıla kadar ulaştırma deve kafileri şekliyle Güney Afrika'ya geliyordu. Libya çöl, hiç su yok. En tehlikeli bölgede, develerin susuzluktan öldüğü yerde, bir petrol şirketi petrol ararken su buldu tesadüfen. Biz su istemiyorduk, petrol istiyorduk. 60 metre kazdı. 60 metrede su buldu. Devam etti kazmaya, aşağı yukarı 3 bin metreye kadar devamlı su. 3 bin metre, düşünün. O zaman bütün şeyleri değiştirdi tabii. Etütler yapıldı, çalışmalar yapıldı, yeraltındaki bu su ne kadar, fazla mı, eğer kullanırsak ne kadar yetecek bize? O etütler ve çalışmalar aşağı yukarı 18 sene sürdü. Dünyanın her yerinden katkılar oldu. Amerika'dan, İngiltere'den, Fransa'dan, Almanya'dan, Mısır'dan, enstitüler falan, hepsi etütler yaptı ve ispat ettiler. Çok müthiş miktarda su var. Tatlı su hemen yeraltından, içilir. Ama ne kadar olduğunu bulamadılar. Her enstitü bir rakam verdi. Birisi, 'bu debideki su 23 milyon kilometreküp' diyor, bu en yüksek rakam. En düşük rakam 3 bin 400 kilometreküp. Dedik ki 'su var, çok büyük miktarda. Alalım en düşük rakamı, alalım 3 bin 400 [rakamını]. Diyelim ki bütün

bu su miktarı kullanılamaz. Sadece dörtte biri kullanılabilir ekonomik olarak. Demek 750 kilometreküp kullanılabilir. Ne demek 750 kilometreküp? Günde 3 milyon metreküp alırsak bu 750 sene yetecek; 750 sene...' Bu en düşük rakam. O zaman suyun bulunduğu yer çöl, orda tarım yapmak imkansız. Tarıma elverişli değil. Toprak yok, kum var. Tarıma elverişli toprak kuzeyde, sahilde. O zaman düşündük ya bütün halkı kuzeyden güneye, suyun bulunduğu yere götürüreceğiz ya da suyu oraya kadar götürelim. Suyu götürmek, binlerce kilometre. Hiç bilmeden yapamazdık. Çalıştık, etütler yapıldı falan, sonra ben kabul ettim.

Müşavir heyetlerle beraber başladık çalışmaya. Onun için dünyanın en büyük iki boru fabrikası kuruldu. Biri çölün ortasında, biri kuzeyde. Her borunun iç çapı 4 metre, bu odadan daha büyük, tavandan çok yüksek. Böyle başladık, fabrikalar hâlâ orada. Şimdi proje bitmek üzere. Bitti, en büyük şeyleri bitti de bütün Libya'ya yayıldı. Oradan yararlandık... Sezai Türkeş bir kısım aldı, büyük bir havza ve ENKA, o da büyük bir havza aldı. Ana müteahhit Güney Koreliydi. O buraları döşedi ve imar etti...

(Mohammed Mangush, sözlü tarih görüşmesi, 12 Ağustos 2009)

“... Türk-Libya Dostluk ve Kardeşlik Cemiyeti yetkililerinden bir davet aldık. Bizi Libya'ya çağırıyorlardı... Libya'da yapımı sürdürülen Büyük Yapay Nehir Projesi'ne Türkiye'de 18 bilimadamıyla beraber götürecekleri gazeteciler arasında bizi de görmek istediklerini belirtiyorlardı...

... Bingazi Havaalanı'na indiğimizde bizi Libya'da 18 yıl İskân Bakanlığı yapmış, şu anda da Büyük Yapay Nehir Projesi'nden sorumlu Devlet Bakanı olan Mohammed Mangush karşıladı...

... Türk Heyeti'ni ağırlayan Mangush, Libya gezisinin hiçbir durağında heyet üyelerini yalnız bırakmadı. İkinci günün sabahı, Mangush'un da aralarında bulunduğu bazı Libya-lılarla birlikte, küçük bir uçakla Sarir'e, çölün tam ortasına hareket ettik... Filmlerdeki çöl imajını altımızda uzayıp giden 'siyah bir kemer' görünümündeki asfalt bozuyordu. Libyalı yetkililer, Büyük Yapay Nehir Projesi'ni hayata geçirmek için yapıldığını söylediler bu karayolunun... Bingazi'den hareket ettikten iki saat sonra Sarir'deydik. Ve çöl yaşamı başlamıştı.

Proje'nin büyük bölümünü üstlenen Güney Koreli DONG AH Konsorsiyumu, çölün ortasında bir kent kurmuş. Lüks turistik tesisleri kısındıracak bir konfora sahip lojmanlar inşa edilmiş çalışanlar için. Odaların en güzelleri, yemeklerin en nefisleri, spor ve sosyal amaçlı alanlar...

... Korelilerin kampından özel çöl arabalarıyla ayrılarak Sarir'den çıkarılan suları Ajdabiya'daki ana depolara taşıyacak boruların döşendiği şantiyeye gidiyoruz. Asfalt yolun paralelinde çöl boyunca uzanan boru döşeme işinde binlerce Güney Koreli ve Libyalı işçi çalışıyor. Boru fabrikalarında üretilen dev borular, yine her biri 80 tonluk yük taşıyabilen dev TIR'larla, açılmış hendeğin kenarına getiriliyor. Şantiyede yüzlerce dev vinçlerle borular yerine döşeniyor ve arazinin yapısına göre kimi zaman üzeri kumla örtülüyor, kimi zaman da açık bırakılıyor. Suların ana depoya taşınması sırasında itici güç olarak hiçbir pompaj sistemi kullanılmıyor ve sadece arazinin eğiminden yararlanılıyor...

... Libyalılar yapılan sondajlara göre çölün altındaki su yataklarının yüzlerce yıl yetebilecek bir rezerve sahip olduklarını söylüyorlar. Eğer bu su yatakları kendilerini hiç yenilemeseler bile, Libyalılar en azından yüzlerce yıl su sıkıntısı çekmeyecek...

... Gezimizin son gününde Ajdabiya'daki [Ecdebiye] ana depoya gittik... Ajdabiya'dan ayrılıp yola çıktığımızda, ENKA tarafından yapımı sürdürülen ve Büyük Nehir Projesi'nin bir parçası olan zirai rezervuar inşaatını gezeceğimizi öğrendik. Büyüklüğünü bizzat gezerek yaşadığımız bir projede bir Türk firmasının rolünün de olduğunu öğrenmek heyetteki herkesi sevindirmişti. ENKA, Bingazi yakınındaki Khadra bölgesinde 4 milyon 500 bin metreküplük bir zirai rezervuar yapıyor ve işe yaklaşık bir yıl önce başlamış. Halen hafriyat çalışmaları devam eden inşaatı yaklaşık 110 milyar lira bedelle yapıyor ENKA. İnşaat 1000'e yakın Türk işçisi ve mühendisi çalışıyor. Gezi boyunca Güney Korelilerin şantiyelerinde gördüğümüz iş disiplini ve düzenini, biraz da içimiz burkularak beyhude arıyoruz. Üzül-düğümüzü fark eden Libyalı dostlarımız bu düzensizliğin inşaatın henüz yeni başlamış olmasına bağlıyorlar, biz de hak veriyoruz kendilerine.

Büyük Nehir Projesi'nde ENKA'dan başka bir Türk firmasının da görev aldığını öğreniyoruz. STFA da Sirte'de bir zirai rezervuar yapımı üstlenmiş. STFA bu işi 75 milyon doların üzerinde bir bedelle almış ve işi epeyce ilerletmiş. Libyalılar, gezme fırsatını bulamadığımız bu şantiyemizin mükemmel olduğunu bize müjdeliyorlar.

Türk firmalarının, bu büyük projeden alacakları payın bu kadarıyla kalmayacağı da anlaşılıyor. İhalesi yapılan 2 ayrı zirai rezervuar için Türkiye'den STFA, ENKA, Güriş, Doğuş gibi firmaların talip olduğu bildiriliyor. 500 metre yarı çapında olan ve her birinin değeri yaklaşık 100 milyon dolar olan rezervuarlar için Türk firmalarının şanslı olduğu söyleniyor...”

(Dünya İnşaat, 1988b: 6-10)

“... Mesela o zamanlarda Kore'nin Dong Ah firması dünyanın en büyük 'man made river', yani 'insan yapısı nehir' diyelim, projesini almıştı. Bu, dünyanın en büyük projelerinden bir tanesi olmanın yanında insanın aklına hayaline gelmeyen bir projeydi. Şöyle ki, yani yüce Yaradan Libya'ya bir tek hediye vermemiş; petrol vermiş, ama aynı hediye paketinde bir de müthiş bir su vermiş, Libya'nın Fizan bölgesinde. Fizan Bölgesi bizim atalarımızın sürgün yeri. Oraya bir insanı sürgüne gönderdiğiniz zaman –ki vardır gidenler sürgüne eski tarihimizden bakarsanız– o sürgüne giden kişinin etrafına duvar yapmanıza hiç gerek yoktur. Çölün orta yerindeki bir vahada, bugün Sebha, o zamanki Sebha'yı düşünürseniz, adamı oraya bırak, zaten kaçmaz, deli olması lazım. Etrafı bütün çöl, nereye kaçacak. Ancak akşam biraz belinizi doğrultabiliyorsunuz, gündüz çok sıcak. Yani böyle bir çölün altında muazzam su kaynakları var. Yani hediyeye bak, petrolün yanında su. Ne yaptı Libya'lı kardeşlerimiz bu suyu? Ha bunun yanında sahil tarafında su yok, deniz suyunu saymazsanız, çok pahalı bir şey o deniz suyunu suya çevirmek. Kuveyt'te yapıyor falan ama su rafinerisi yapmak pahalı. Diğer tarafta bedava pırl pırl antik su duruyor. Mikropsuz, pırl pırl içme suyu duruyor, içme suyu.

Ne yaptılar? Birkaç yerden çölün altına girdiler, böyle Y harfi gibi veya W harfi gibi, bu suyu alıp pompalayıp sahile birkaç yere pompaladılar. Bunun için muazzam büyük beton borular yapıldı. Bu da yurtdışı müteahhitliğin, dünya müteahhitliğinin önemli işlerinden bir tanesiydi o zamanlar. Halka halka muazzam boruların dış çapları da 4 metre civarında filan; 3,60 civarında iç çapları, içerisinden bunların vasıta filan gidiyor, yani kamyonet ... gidiyor içerisinden, gidebiliyor. Bunları birbirine ekle, kumu böyle V harfi gibi kesiyorsunuz, çöle yuvarlak yuvarlak alet boruları döküyorsunuz, tekrar bunun üstünü örtüyorsunuz bir conta koyuyorsunuz filan, oradan suyu basıyorsunuz, mis gibi su gidiyor sahile kadar...”

(Ali Üstay [ÜSTAY], sözlü tarih görüşmesi, 9 Haziran 2009)

Bu konuyu yazar Ali Baghdadi ile –şimdilik– kapatalım:

“Nehir yeni bir deneyim, kendi kendine yeterlilik, gıda güvenliği ve gerçek bağımsızlığı elde etmeye yönelik mücadelenin bir örneğidir. Halkını doyurmak için yabancı bir ülkeye bağımlı olan hiçbir ulus özgür olamaz. Büyük Yapay Nehir susuzluğa ve açlığa karşı bir zaferdir. İhmal edilmişliğin ve geri bırakılmışlığın yenilgisidir. Libya halkının, sömürgeci baskılara karşı direnme, teknolojiyi

alma ve yaşamlarını geliştirme ve iyileştirme ve kendi yazgılarını kendi özgür iradeleriyle belirleme konusundaki kararlılıklarını göstermektedir.”⁶¹

Türk müteahhitler –hatta müteahhit olmayanlar için bile– 1980'li yılların başında Libya bir “çekim merkezi” olmuştur. Deyim yerindeyse, nasıl “İstanbul'un taşı toprağı altın” diye sürekli bir “iç göç” yaşanmışsa –ve yaşanıyorsa–, 1980'lerin başındaki Libya'nın da “çölü, kumu Libya Dinarı, ABD Doları” olarak görülmüş ve Libya'nın değişik yerlerinde faaliyet gösteren Türk müteahhitlerinin sayısı 300'e ulaşmıştır.

Ancak 1970'lerin ortasında yükselen petrol fiyatlarının 1980'lerin ortasına doğru düşmeye başlaması, petrolden elde ettikleri gelirleri büyük ölçekli kalkınma projelerine yöneltti ülkelerde –kaçınılmaz olarak– sıkıntılara yol açmıştır. Bir bölümü, yatırım programlarını yeniden gözden geçirmiş, yatırım harcamalarında kısıntıya gitmiştir; ancak başlamış işlerin tamamlanmasına çalışıldığında da sorunlar çıkmaya başlamıştır.

“... Asıl sıkıntılı yıllar, petrol fiyatlarının düşmesiyle başladı. Ambargo çok daha sonra geldi. Dediğim gibi petrol fiyatı azalınca, mesela o petrol gelirine göre farzedelim 3 milyar dolarlık proje realize edilebilirken, ortada 20 milyar dolarlık proje ihale edildiği için, dolayısıyla bunların işleri de yaptırılmaya devam edildiği için karlılıkları ödenemedi. Ödenemeyince firmalar iş yapamaz hale geldi ve büyük ciddi krizler başladı. O zaman devlet adamlarımız daha sık gidiyorlardı, geliyorlardı, ilişkilerle bunu çözmeye çalışıyorlardı ama çözemez. Ne olacak, benim cebimde 5 lira varsa, benden 25 lira isterseniz, veremem, beş lira veririm, Libya'nın durumu o vaziyetteydi. İlk başlarda, o krizlerden dolayı firmalar zarara uğradı ve firmaların çoğu zaten Amerikan ambargosu başlamadan evvel Libya'yı terketti, Libya'daki işler yarıda kaldı. Türkiye ve Libya arasındaki problemler ambargodan çok önce başladı. Ambargo bildiğim kadarıyla... 1990'larda falan olması lazım, 1990'lı yıllarda ambargo geldi, hâlbuki kriz, ödeme krizi 1985'te falan başladı. 1980,1981, 1982 çok düzenli ödemeler yapıldı. 1983'te hafif teklemeye başladı, 1984-1985'te ödenemez hale geldi...”

(Yaşar Özkan [YAŞAR ÖZKAN], sözlü tarih görüşmesi, 13 Nisan 2009)

61 <http://www.mathaba.net/info/ggmr-1.htm>; erişim tarihi: 28 Temmuz 2009.

Oysa Libya ekonomisine ilişkin sinyaller 1981'in ikinci yarısında gelmeye başlamıştır:

"1981'in ikinci yarısında petrodolar gelirinin yaklaşık yüzde 50 oranında azalması nedeniyle elde kalan petrol fazlası Cemahiriye'nin 7-8 milyar dolar dolayında bir gelir kaybına uğramasına yol açabilir. Kamu sektöründe yönetim ve gelişmeyle ilgili olarak yapılan geniş kapsamlı planlara karşın, toplam kazançların 15 milyar doları aşabileceği sanılmamaktadır... Gene de yabancı firmalar Libya'da iş yapabilmek için kuyruklar oluşturmayı sürdürmektedirler. Bu yılın Şubat ayında Libya, 13 milyar dolarlık döviz ve altın rezervine sahipti. Bu rezervin, Libya'nın pahalı petrolüne olan taleple birlikte azalmasına karşın yetkililer, ülkenin bugün için geçerli olan taahhütlerini yerine getirebileceğine ve petrol fazlalığı sorunu bir yıl daha sürse bile yeni projelere girişmekte hiçbir güçlükle karşılaşılmayacağına inanmaktadırlar. Libya yetkililerinin, çok fazla döviz harcamamak için buldukları yol, firmalara yaptıkları iş karşılığında petrol teklif etmektedir..."⁶²

"Libya'nın nakit akışı, 1981 yılında, diğer OPEC üreticileri varil başına 35 dolardan daha az fiyat istedikleri halde 40 dolarda ısrar etmesi ve dünyada bir petrol fazlası bulunması nedeniyle, azalmaya başlamıştı... Nakit sıkıntısının, müteahhitlere yapılan ödemeler üzerindeki tam etkisi, 1982 yılının ortasına kadar büyük bir olasılıkla kesinlik kazanmayacaktır... Trablusgarp tarafından düşünülen önlemlerden biri, 1982-1985 Kalkınma Planı çerçevesindeki önemsiz projelerin rafla kaldırılmasıdır. Ayrıca yakında, önemli müteahhitlerle büyük petrol mübadelesi anlaşmaları yapılması da beklenmektedir... Giderek artan döviz sıkıntısı, gelecek 12 ayın görünümünü küçük müteahhitler açısından daha da karanlık duruma getirmektedir. Küçük müteahhitler, geciken ödemelerin etkilerini ortadan kaldıracabilecek mali kaynaklara sahip değildirler..."⁶³

1981 bitmeden ortaya çıkan iki gelişme, yukarıdaki öngörülerin gerçekleşmesini "sanal" olarak kısa bir süre için erteleyebilmiştir. Birincisi, Libya, Kasım 1981'de petrol fiyatında indirim yapmış, böylece petrol ihracatını yeniden artırmaya çalışmıştır. İkincisi de, 250 milyon ABD Doları tutarında "Euroloan" sağlanmış olmasının, Kalkınma Planı'nda yer alan projelerin gerçekleştirilebilmesi için gerekli kredilerin sağlanabileceği kanısını uyandırmış olmasıdır.⁶⁴

Ancak bunların yeterli olmadığı, gerçek durumun farklı olduğu kısa sürede ortaya çıkmış ve Libya'nın dış borçları 12

milyar ABD Doları'nı aşmış, Kalkınma Planı'nın iddialı hedefleri askıya alınmış, yaşamsal önemde olan projeler dışında kalan birçok projeden vazgeçilmiştir. "Müteahhitle- rinin ve ihracatçılarının 700 milyon ABD Doları tutarındaki çıkarları tehlikeye düşen Türkiye de, Libya'nın takındığı tavırdan şikâyetçiydi. Libya'nın finansman durumunun düzelmeye başlamasına karşın, Türk şirketlerinin katılım- larının yoğun olduğu konut ve sağlık projelerine öncelik tanınmadığı ileri sürülmektedir."⁶⁵

Oysa, daha önce de değinildiği üzere, Libya'da 1980'de 34 müteahhit firma varken, önce ikiye katlanarak 1981'de 68'e çıkmış, üç yıl içinde de üç kattan çok artarak 1983'te 105'e ulaşmıştır.

Birkaç yıl içinde Libya'da üstlendiği projeler "sorun" a dönüşecek olan KOZANOĞLU-ÇAVUŞOĞLU Grubu, Trablus Limanı'nda, 500 metresi deniz üzerine kazık temeller üzerine yapılacak olan dört km uzunluğunda, 40 m genişliğinde, sekiz kavşakla sekiz alt/üst geçidin yer alacağı, "Libya'nın gerdanlığı" diye adlandırılan karayolunun

"Libya'da şu anda 3000 konut yapıyoruz. Bunların değeri yaklaşık 400 milyon dolar tutarındadır. 70 milyon dolar karşılığında, 70 km'lik bir yolun inşasını, 200 milyon dolarlık şehir içi yol, kanalizasyon, su gibi altyapı tesislerinin yapımını üstlenmiş bulunmaktayız. Büyük sanayi fabrikalarının altyapıları diyebileceğimiz, saha tedavisi işlerden de 30 milyon dolarlık bir gelir umuyoruz. Keza Irak'ta 80 milyon dolarlık yeni bir mukavele imzaladık.

Yılbaşında verdiğimiz bir ilanda mevcut iş hacmimizin 500 milyon dolar ve fakat hedefimizin 2,5 milyar dolara ulaşmak olduğunu belirtmiştik. Şu anda 1 milyar doları aşmış bulunuyoruz. Teveccühlerine mazhar olarak, daha önce iş yaptığımız bölgelerden 2000 konutun inşası ile ilgili bir teklif mevcuttur. Değerlendirme aşamasında bulunduğumuz bu teklifin parasal tutarı 300 milyon dolar dolayındadır. Bundan başka yeni bir kent kurma teklifi mevcuttur. 2700 konutluk bir ölçekte öngörülen bu kentin yapımı için 700 milyon dolarlık bir meblağ düşünülmektedir. Böylelikle yıl sonu itibariyle işlerimizin parasal tutarı 2 milyar doların üstünde bulunmaktadır."

(Ali Solmaz [KÇ Grubu İnşaat Şirketleri Genel Koordinatörü/Projeler], Kozanoğlu Çavuşoğlu Grubu, İyi Haberler, sayı 3, 4 Ocak 1982, s. 9-11)

62 8 Days, 5 September 1981'den aktaran Büyüteç (1981b: 23-32).

63 MEED, 16-22 October 1981'den aktaran Büyüteç (1981c: 27-30).

64 MEED, 7-22 December 1981'den aktaran Büyüteç (1982a: 32-33).

65 Middle East Economic Digest, 17 December 1982'den aktaran Büyüteç (1983a: 24-25).

yapımını kazanmıştır; Almanya, Hollanda ve Kore'den müteahhitlerin de katıldığı ihaleyi KOZANOĞLU-ÇAVUŞOĞLU Grubu üstlenmiştir.⁶⁶

Libya'da bir iflas öyküsü

"... Libya ve S. Arabistan'da mühendislik ve müteahhitlik hizmeti veren Saraçoğlu Mühendislik, Taahhüt ve Sanayi A.Ş.'nin Libya'da yapımını üstlendiği 120 adet okul, belediye ve mahkeme binaları ve S. Arabistan'da yapımını üstlendiği 180 milyon S.S.R.'lik 2. Medine Çevre Yolu işi firmanın taahhüdünü yerine getirmemesi üzerine firmaya teminat mektubu veren Türk bankalar konsorsiyumu tarafından elinden alınıyordu. Saraçoğlu Mühendislik, Taahhüt ve Sanayi A.Ş. ve bu firmanın yan kuruluşu olan Tokaş, Taahhüt Organizasyon Konsorsiyumu A.Ş. ve Teta Milletlerarası Ticaret Endüstri Taahhüt Konsorsiyumu A.Ş.'de Libya'da yaptığı işlerden istihkaklarını alamayınca iflas ediyordu. Tokaş'ın Libya'da [Gades ve Ecdebiye'de] yapımını üstlendiği toplam bin 300'e yakın ev, 24 dispanser, altyapı firmanın iflas etmesiyle yarım kalıyor, Tokaş'a teminat mektubu veren Emlak Bankası, Vakıflar Bankası, Ziraat Bankası ve Esbank'tan oluşan konsorsiyum, Tokaş'ın işlerini bir başka müteahhit firmaya devri konusunda çalışmalar yapıyordu. Teta'nın ise, Libya'da yapımını üstlendiği bin 200 ev, altyapı, 40 adet ilkokul yapımı da yine tamamlanamıyordu. Töbank, Vakıflar ve Emlak Bankası'ndan oluşan bankalar konsorsiyumu bu firmanın işlerini de BTK ve Eska'ya devri için çalışmalar yapıyordu. Bu firmalar arasında en fazla dayanan ise, Saraçoğlu'ydu. Bu firma petrol fiyatlarının düşmesiyle Libya hükümetinden istihkaklarını zamanında alamayınca ödeme gücünü içine düşüyor. Ve bir kurtuluş yolu olarak adını Ser Mühendislik, Taahhüt ve Sanayi A.Ş. olarak değiştiriyordu. Ancak bu unvan değişikliği Saraçoğlu'nu kurtarmaya yetmiyor ve firma 25 Ocak 1989'da iflas bayrağını resmen çekiyordu. Şimdi, firmanın teminat mektuplarının tazmini gerekiyordu. Ve bu yükü üstüne almak istemeyen Vakıflar Bankası, Töbank, Emlakbank ve Esbank'tan oluşan bankalar konsorsiyumu Saraçoğlu'nun işlerinin devri için bir toplantı yapıyor. İşleri yapmaya muktedir olarak Eska'yı görüyorlardı.

Saraçoğlu'nun başına gelenler daha önce Soytaş'ın da başına gelmişti. Libya'da 100 milyon doların üzerinde iş alan Soytaş istihkaklarını alamayınca taahhütlerini yerine getiremiyor, Soytaş'ın elindeki işler de Arap Türk, Garant ve Emlakbank'tan oluşan bankalar konsorsiyumunca Arca İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.'ye devrediliyordu." (Dünya İnşaat, 1989b: 9)

"...1981 yılında Libya'da bir taahhüt işi aldık. 1987 yılına kadar devam eden işimizi finansman temin edilmemesi nedeniyle aktif ve pasifiyle idareyle anlaşarak devrettik. Libya'da bizim toplam 200 milyon dolarlık işimiz vardı. Konuttan okula, kongre salonu ve altyapı yatırımlarına kadar değişik işleri kapsayan bu faaliyetlerimizin 100 milyon dolarlık kısmı yani %50'sini yapmıştık. Yüzde 50'yi de devrettik..."

... [T]ekrar Libya'da iş yapmayı düşünmüyorum, noktadım..."

(Salih Zeki Kolat [Soytaş Yönetim Kurulu Başkanı], Dünya İnşaat, ???, s. 22-23)

Özetle, neresinden bakılırsa bakılınsın, 1980'li yılların ilk yarısı nasıl "altın yıllar" olarak değerlendiriliyorsa, 1980'li yılların ikinci yarısı, özellikle de Libya'da çalışan Türk müteahhitler –ve bankalar ve devlet– için de o kadar sıkıntılı geçmiştir.

Yukarıda –ve yeri geldiğinde ileride– sık sık vurgulandığı üzere, dünya petrol piyasasında oluşan yeni arz-talep dengesi sonrasında petrol fiyatlarının düşmesi, ona bağlı olarak petrol ihraç eden ülkelerin elde ettikleri gelirlerin azalması, bunun sonucunda yatırım harcamalarının kısılması, hatta kimi yatırımlardan vazgeçilmesi, istihkak ödemelerinin zamanında yapılamaması, böylece alacakları istihkaklarla işleri döndürmeye alışkın, finansman açısından güçlü olmayan müteahhitlerin taahhütlerini aksatmaları, hatta yapamaz duruma gelmeleri, bunun üzerine de buldukları ülkenin yönetiminin sağladıkları teminat mektuplarını nakde çevirmek istemesi, buna da teminat mektuplarını veren Türkiye'deki bankaların karşı çıkması ve sonunda "sorun"un "devlet sorunu"na dönüşmesi, ikili ilişkiler sonucu çözülmesine çalışılması gibi bir süreç, bir tür "domino teorisi" sıkıntılıların kaynağını oluşturmuştur.

"... Şu anda Libya'da bitirilmesi mümkün olmayan hiçbir iş yok. Her işi bitirmek mümkün yeter ki yeterli finansman tedarik edilebilsin. Ama genellikle bu finansmanı temin pek kolay olmuyor. İşte o zaman da işi yürütebilecek başka bir firma devreye giriyor. Yani işe başlayan firma kendi kaynaklarıyla veya kendi yoluyla kaynak temin edebiliyorsa işi yürütüyor. Yoksa başka bir firmaya devreder. Zaten bu işler tamamlanmaya çalışıldıkça zarar azalabilir veya yok olur. İşler bırakıldığı müddetçe zarar da o oranda artacaktır..."

(Barlas Turan [BTK-Beynelmillel Taahhüt Konsorsiyumu A.Ş. - Yönetim Kurulu Başkanı], Dünya İnşaat, 1986b: 33-34)

66 Para, Haziran 1982, s. 5.

Sıkıntıların “giderilmesi” için olmasa bile “çözüm yoluna girmesi” için 1980'li yılların sonunun beklenmesi gerekmiştir. 22-31 Mayıs 1988'de Trablus'ta toplanan Türkiye-Libya Karma Ekonomik Komisyonu'nun “14. Dönem Protokolü”nde, “Müteahhitlik Hizmetleri” başlığının altında yazanlar, Libya'da “sorun” yaşayan müteahhitlerin olduğu kadar onlara teminat mektubu veren bankaların da yüreğine su serpmiştir:

“... Taraflar, Ortak Teknik Daimi Komite'nin, taahhütlerini başarılı şekilde bitirmiş olan Türk müteahhitlik firmalarının çalışmalarını örnek alarak işlerini tamamlayamayan Türk müteahhitlik firmalarının ellerindeki işleri, işin tutarını ve yerini tesbit ederek bu firmaların yerine yarım kalan bu işleri tamamlayabilecek daha etkin Türk firmalarını bir ay içinde tespit ve tayin etmesi hususunda mutabık kalmışlardır.” (14. Dönem Protokolü)

Üstelik 18 Eylül 1988'de Ankara'da imzalanan “Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Libya Arap Halk Sosyalist Cemahiriyesi Hükümeti Arasındaki Protokol”, “Libya tarafı, Cemahiriyede çalışan Türk Müteahhitlik Şirketlerinin yıllık ödemeleri ile Türkiye'den ithal edilecek mal ve hizmet bedellerini karşılamaya yetecek miktarda ham petrolü Türkiye Cumhuriyetine sağlayacaktır” hükmü de yer almıştır.⁶⁷

Ancak, Türk müteahhitlerin “Libya seferi”nin –deyim yerindeyse– “vakanüvisi” olan Yaşar Özkan 1988 yılını şöyle değerlendirmiştir: “1988 yılı yoğun bir şekilde, ödemeler, petrol fiyatları ve teminat mektupları sorunları ile geçti. Çok kötü bir yıl oldu.”⁶⁸

Yaşar Özkan'ın 13 Eylül 1989'a ilişkin değerlendirmesi de şöyle olmuştur:

“Devlet Bakanı Işın Çelebi başkanlığında ve Türkiye'den bankacıların da iştiraki ile Libya'da KEK toplantısı başladı. Libya'da her yer toz duman. Toplantı çok elektrikli geçiyor. Libya tarafı Türkiye'nin istediği miktarda petrol vermiyor. 52 adet, 95 milyon dolarlık teminat mektubunun tazmininde ısrar ediyor. Başarılı bir toplantı değil. Libya'nın müteahhit alacakları için 1,5 milyon ton/yıl petrol taahhüdü, Türkiye'nin de teminat mektuplarının tümünü ödeyeceği taahhüdü sonra tam olarak karşılanmadı. TÜRKİYE-LİBYA İLİŞKİLERİNDE ÇOK ÖNEMLİ BİR TOP-LANTI İDİ.”⁶⁹

67 Bknz. Resmi Gazete, 23 Şubat 1989.

68 Yaşar Özkan Arşivi.

69 Ay; vurgu orijinalde.

“... Bu protokol eskiye bir sünger çekip önümüzde yeni ufuklar açan başarılı bir anlaşma oldu... yapılan iyi niyetli müzakereler sonucu gerçekleştirilmiş en iyi anlaşma bence. Olabildiğince Türkiye'nin zararını indiren aynı zamanda Libya'nın da işini halleden bir anlaşma. Yeni işlerde yeni teminat mektuplarının kabul edilmesini de sağladığı için Türkiye'ye Libya'da yeni işler yapabilme imkânı da tanıyan bir anlaşma...”

(Barlas Turan, Dünya İnşaat, 1989d: 6-10)

Türkiye-Libya Karma Ekonomik Komisyonu 15. Dönem Protokolü İzleme Toplantısı Tutanağı”nda, Libya'da “yarım kalmış işler” ve “teminat mektupları” konusunda uzlaşmaya varılan konular şöyle sıralanmıştır:

“... ”

- Türk tarafı bu protokolü imzaladıktan sonra bir hafta içinde 31 adet teminat mektubunu üzerinde anlaşma sağlanan meblağlarda nakde çevirecektir...*
- Türk tarafının önereceği miktarda şirketlere devri istenilen projelerle ilgili 9 adet teminat mektubu Ortak Teknik Daimi komiteye havale edilmiştir...*
- İlgili taraflarca incelenerek karara bağlanacak 5 adet teminat mektubu... belirtilmiştir...*

“... 31 milyon dolarlık kısım... devri mümkün olmayan işleri kapsıyor. Bu miktar Türkiye tarafından Libya'ya ödenecek. Para Merkez Bankası kanalıyla Libya-Türk ortak hesabına yatırılıyor. Aslında bu para daha Libya'ya gitmeden Merkez Bankası'ndan Libya'da iş yapmakta olan firmalara istihkak, avans olarak geri ödeniyor. Yani Türkiye'nin ödediği parayı yine Türkiye kullanıyor.

İkinci bölümde, 60 milyon dolarlık problemlili kısım var. Aralık ayına kadar Ortak Teknik Komite aracılığıyla bakiye kalan bu kısmın devirleri sağlanmaya çalışılacak. Bu miktarın içinde yine kesinleşmiş olanlar var (bizim firmamızın devraldığı işler gibi). Ama içinde tazmin olunması gereken işler de çıkabilir. Yani bunun hepsi kurtulacak diye bir şey yok.

10 milyon dolarlık diğer bir kısım ise; kayıtlarda farklılık görülen işleri kapsıyor. Libya-Türkiye Merkez Bankaları ve bankalar arasında tutulan kayıtların aynı olmadığı saptanmış Bu kısmın da Aralık ayına kadar çözümlenmesi bekleniyor...”

(Barlas Turan, Dünya İnşaat, 1989d: 6-10)

d. ...

e. *Karma Ekonomik komisyon 15. Dönem toplantısı tarihinden öncesine ait olup, 52 mektup dışında kalan teminat mektuplarına ilişkin tazmin talepleri nazara alınmayacaktır...*⁷⁰

Bu uzlaşma, Libya'da yıllardır “yılan hikayesi”ne dönmüş, KOZANOĞLU-ÇAVUŞOĞLU, TEFA, TOKAŞ, GENEL MÜHENDİSLİK, SUNGURLAR ve BTM'ye ait toplam 16 projenin “muktedir şirketler”e devrini öngörmüş ve SOYAK, BTM, ARCA, ESKA, Turan Hazinedaroğlu ve YÜKSEL İnşaat “is-tek” belirtmişlerdir. Bu firmalardan SOYAK'ın, KOZANOĞLU-ÇAVUŞOĞLU'nun yarım kalan işlerinden (i) Yefren'de turistik otel, (ii) Cadu'da 400 konut, (iii) Zinden'de 600 konut ve altyapı işlerini üstlendiği, BTK'nın da, KOZANOĞLU-ÇAVUŞOĞLU'nun yarım bıraktığı Zileytin bölgesindeki yedi proje ile Giryan'da altyapı işini ve TEFA'dan kalan Şuverih'teki işleri tamamlayacağı belirtilmiştir.⁷¹

“... Biz Eska Libya Konsorsiyumu olarak Karma Ekonomik Kurul'a teklifimizi verdik ve sonucun açıklanmasını bekliyoruz... Firma olarak 1988 yılında bu iş için kurulduk o nedenle Libya'da daha önce iş yapmış değiliz... Bugün halledilmeye çalışılan sorunların nedeni 1980'den sonra mantar gibi çıkan firmalardır bence. Artık Libya'da iş yapamayacak firmalara iş verilebileceğini sanmıyorum. Daha bilinçli firmalar iş alacak...”

(Tulu Tahsin Türk [Eska-Libya İnşaat Konsorsiyumu, Yönetim Kurulu üyesi], Dünya İnşaat, 1989d: 6-10)

“... Firmalarda görülen diğer bir hata çeşidi de, (örneğin en başarılı kazan firması Sungurların, bilmedikleri bir işe müteahhitliğe soyunması ve işi başaramaması gibi) firmaların deneyimleri olmadığı halde müteahhitliğe kalkışmış olmalarıdır...”

(Barlas Turan, Dünya İnşaat, 1989d: 6-10)

Bu noktaya nasıl gelindiğine, birbirinden farklı, biri kısa, biri de biraz uzun –ama açıklayıcı– iki alıntıyla –hiçbir yorumda bulunmadan– son vermek yararlı olacaktır.

Birinci alıntı, “yurtdışındaki Türk müteahhitlerinin aldıkları iş avanslarıyla Türkiye’de fabrikalar ele geçirdikleri”nin ileri sürülmesi üzerine, Libya’daki Türk Müteahhitleri Birliği kurucularından Özer Ölçmen’den dir:

“... Bu ülkelerde genelde Türkiye’den sermaye ve ekipman transferi mümkün olmadığı için şantiyelerin kurulması ve ekipman temini %15 iş avansı ile yapılmaktadır... Derneğimize bu güne kadar Libya makamlarından avansını alıp kaçırarak herhangi bir Türk müteahhit hakkında bir şikayet gelmediği gibi, 15 Kasım’da Başbakan Yardımcısı Turgut Özal’la yapılan resmi toplantılarda karşılıklı iyi niyet, anlayış ve işbirliğini güçlendirme havası protokollere geçmiştir. Bu tür gerçek dışı haberler, döviz sorununu hal-letme gayreti içinde olan Türkiye’ye kötülük etmektedir...”⁷²

Özer Ölçmen’in “iddia ve ithamın gerçekleri yansıtmadığı” ve “yurtdışına açılan taahhüt ve inşaat sanayine darbe vurucu nitelikte olduğu”nu söylediği “avansların kullanımı” konusunda, sekiz yıl sonra, yarım bırakılan projelerden bir bölümünü üstlenen BTK’nın (Beynelmilî Taahhüt Konsorsiyumu AŞ) Yönetim Kurulu Başkanı Barlas Turan’ın 1989’da söyledikleri de şunlar olmuştur:

“... Libya’da olumsuz koşullara, Libya hükümetinin davranışından çok firmaların kendi hataları nedeniyle gelindi... Libya’nın başlangıçta verdiği yüzde 15-25 gibi hakikaten yüksek olan avansın Libya’daki kullanılması gereken işler yerine başka işlere kaydırılması etken oldu. Çünkü bu avans ilk işlerde şantiye, mobilizasyon vs gibi alanlarda kullanılıyor. 2. 3. iş için alınan avanslar da fazla geliyordu. Bu para normalde bankaya konulup faizinden yararlanılabiliirdi. Ancak bizim firmalarımız bu para nasılsa fazla diye avans miktarını Türkiye’deki yatırımlarına kaydirdılar, meyva suyu fabrikaları satın aldılar ya da başka işlerinde kullandılar. Libya, istihkakları geciktirince de ellerinde para kalmadığı için zorlandılar. Oysa harcamamış olsalar bankada paraları olacak ve gecikme süresince sıkışmadan, gecikmiş istihkaklarını alıp işlerini sürdürebileceklerdi... Firmalar haksız diyorum. Çünkü Bankanın teminatı karşılığında verilen bir avansı müteahhidin muhafaza etmesi lazımdı...”⁷³

70 Metinde, 31 adet teminat mektubundan söz edilirken, “... Bu mektuplardan 8 adedi Gümrükler Müdürlüğü lehinedir” denilmektedir. Ancak hem buradaki ifadeler, hem de eklerde verilen bilgiler “52” toplamına ulaşmamakta, “45”te kalmaktadır.

71 Bknz. Dünya İnşaat (1989d: 10).

72 Milliyet, 12 Aralık 1981.

73 Dünya İnşaat (1989d: 6-10).

"... Sıkıntıların kaynağında hizmetlerin götürüldüğü ülkelerin ödeme güçlüğü çekmelerinin yer aldığı sanısı oldukça güçlü bir olgu olarak görülmektedir. Oysa olaya yakından bakınca bu olgunun yalnızca olayın patlak vermesinde rol oynayan son damla olduğu açıkça görülmektedir.

Dış müteahhitlik hizmetleri gibi önemli ve büyük çaptaki iş alanlarının gereksinim duyduğu en basit yapıya dahi sahip olmayan bir oluşumun yarattığı bir sağlıksız yapının sonucudur bu durum, sektörde görülen sıkıntılar iyi organize olamamış, banka ve sigorta gibi iki büyük sektör tarafından desteklenmemiş, yönetici ve yeterli deneyime sahip teknik personel yokluğu çeken şirketler tarafından ortaya konulmuştur. Bu durum iyi organize edilmiş olan çok az sayıdaki şirketin söz konusu sıkıntıya düşmemiş olması nedeni ile iyice belirginleşmiştir.

Sektörün büyük boyutlarda yer aldığı Libya'da bu olayın daha büyük boyutlarda görülmesinin tek nedeni de bu olmaktadır..."

(Özer Topar [Eşraf İnşaat A.Ş., Genel Müdür], Dünya İnşaat, 1984f: 29)

"Bankacılık sektörü başlangıçta teminat mektubu alanında müteahhitlerimiz gibi hazırlıksızdır. Bu hazırlıksızlığın getirdiği sorunlar oldu... Evet Türk bankalarının teminat mektuplarından aldığı komisyonlar yüksektir. Ancak buna karşılık da Türk bankalarının riskleri de batılı bankalara göre yüksektir."

(Hüsnü Özyeğin [Yapı ve Kredi Bankası, Genel Müdür], Dünya İnşaat, 1984b: 7)

Bu süreçte, Türkiye ile Libya arasındaki ilişkilerin "şekerlen" olmasının da payı olduğu düşünülmektedir. Böyle düşünülmesine yol açan, Kaddafi'nin 14 Mayıs 1989'da Libya'daki Türk müteahhit firmaların temsilcileriyle yaptığı konuşmadır. Bir saate yakın süren söz konusu konuşmayı, "satır başları olarak", Yaşar Özkan Arşivi'nden izlemek, "tarihe hem dün, hem de bugün ve yarın için not düşmek" açısından da önemli görülmüştür (bazı yerlerin altı tarafımızdan çizilmiştir; noktalamalar bize aittir):

"Toplantı Yeri: Babil Aziziye Sarayı
Libya Tarafı:
Lider: Sn. Muammer Kaddafi
Genel Halk Komitesi Başkanı: Sn. Ömer Muntasır
Teknik Eğitim Bakanı: Sn. Muhammet Matuk

Tercüman: Sn. Şarşari
Türk Tarafı: Müteahhit firmalar

Toplantı Başlama Saati: 13.50

Toplantı Bitiş Saati: 14.45

- * Libya'ya yapmış olduğunuz ziyaretten çok memnun oldum. Sizlere teşekkür ederim.
- * Sizleri beklediğim ve yorduğumdan dolayı özür dilerim.
- * Libya'da çalışmış olmanızdan dolayı memnun olduğunuzu umuyorum.
- * Araplar ve Türkler uzun yıllardan beri kardeş gibidirler.
- * Uzun yıllar kardeş gibi yaşamamıza rağmen bizleri ayıran nedenleri de hatırlamaktan üzüntülüyüz.
- * Eskiden hepimiz bir halktık, bir bayrak altında savaşmaktaydık.
- * Birbirimize öyle kaynaşmıştık ki, birbirimizden ayrılmamız çok zordu.
- * Düşmanlarımız bizi birbirimize düşürdüler.
- * Devrim'den sonra, tekrar beraber olmamız için, Libya'da başlatılan bir çalışma düzeni kurulmuştur.
- * Bunun da örneği bu kadar firmanın burada bulunmasıdır.
- * Libya Devrimi'nden sonra bu kapılar açılmıştır.
- * Biz bunu devam ettireceğiz.
- * Libya'da uluslararası rekabete rağmen biz Türk firmalarının tarafını tutuyoruz. Hatta bu firmaların daha da gelişmelerini, mühendislik hizmetleri dahil, daha teknolojik ve çeşitli işler yapmalarını istiyoruz.
- * Aramızda ilişkiler sadece ticaretle sınırlı kalmamalıdır.
- * Libya halkı, Türkiye ile olan ilişkilerini ticari, ekonomik ve siyasi yönden gözden geçirmektedir.
- * Avrupa'daki Libya düşmanları, Libya'dan ekonomik olarak yararlanmaktadırlar.
- * Avrupa-Amerika işbirliği nedeniyle bizim Avrupa'yı ziyaretimiz önleniyor, fakat ekonomik yönden menfaat sağlamaları sürüyor.
- * Libya bir ülke ile ilişkisinde ekonomik ve siyasi olarak aynı oranda bağımlı olmalıdır. İlişkinin sağlıklı olması bu dengeye bağlıdır.
- * Halkımız, ülkelerle ilişkilerinde bu dengeleri tartışmaktadır.
- * Türkiye ile ilişkinin düzenlenmesini, halkın değerlendirmesine bırakmayıp bizzat kendim değerlendirmek ve yürütmek istedim.
- * Bunu teminen de bazı önemli noktaları bizzat sizlere bildirmek istedim.

- * Sizlerin, parlamento ve çeşitli kuruluşlarda etkili olacağınızı ve konuları savunacağınızı umuyorum.

İsteklerimiz:

- * Birinci isteğimiz:
- * Libya İtalya'dan, İtalyanların işgali nedeniyle uğradığı zararların karşılığı tazminat istemektedir. Türkiye, bu ihtilafta Libya'yı desteklemeli ve Libya'nın yanında olmalıdır.
- * Zira İtalyanların Libya'yı işgali ile topluca yok etme planı uygulandı; topraklarımız tahrip edildi; barbarca, özel bir sömürgecilik uygulandı.
- * Bu nedenlerle de Libya İtalya'ya bir ders vermek ve İtalyanları cezalandırmak için bir tazminat isteyecektir.
- * İtalya ile bu konuda anlaşamazsak, bu ihtilaf nesilden nesile sürecek ve bunun intikamı mutlaka alınacaktır.
- * İtalyanların, Libya'daki müteahhitlik faaliyetleri dahil bütün ekonomik faaliyetleri durdurulacaktır. Libya'daki varlıklarına el konulacaktır.
- * Lozan Anlaşması'na göre, Türkiye Libya'yı İtalyanlara teslim etmiştir.
 - * Türkiye'nin ve Türk askerlerinin, Libya'da, İtalyanlara karşı Libyalılarla birlikte savaştığını ve Libya'da nizam kurduğunu da biliyoruz.
 - * Atatürk'ün de bu savaşta yer almasından ve Libya'da savaşmasından dolayı iftihar ediyoruz. Bunu daima anıyoruz.
 - * Aynı zamanda, 1912'de Türkiye'nin Libya'yı İtalyanlara devretmiş olmasını da çok üzücü buluyoruz.
 - * Libya'nın bu olayı unutmaması çok zordur.
- * İstanbul'daki İslam bayrağı altında 600 sene idare edilen Libya bu kadar kolay İtalya'ya verilmemeliydi.
- * O zamanki Osmanlı İmparatorluğu'nun yaşadığı sıkıntı ve zorlukları da iyi biliyoruz. Ancak bunu, Libya'nın İtalyanlara teslimi için bir neden olarak kabul edemiyoruz.
- * Üzülüyoruz ki, Libya İtalyanlara, Ege'deki bazı adalarda tasarruf hakları karşılığı bırakılmıştır.
- * Libya da, o vahşi İtalyanlara böyle bir teslimden sonra durumla ilgili tazminatı isteyecektir.
- * 20 seneden bu yana, gerçekleşmiş olan Devrim'le hürriyetine kavuşan Libya, İtalyanları, Amerikalıları ve İngilizleri ülkesinden kovmuş, ekonomik gelişmesini sağlamış olup şimdi de eski dosyaları açmak zorundadır.
- * Türkiye-Libya arasında bir mesele vardır. Bu mesele bir leke olup, bunu burada söylemek istemem.
- * Mesela Almanya, Hitler devrine ait Yahudi mezalimine karşılık, eskiye dönük tazminat ödemektedir. Bunu, kendi dönemlerinin bir suçu olarak kabul etmemekle

beraber, problemi İsrail'le anlaşarak centilmence çözmüştür.

- * Türkiye de, Libya ile ilişkilerde bu istikamette hareket ederek Libya'ya bir tazminat ödemelidir.
- * Bu tazminat, Libya'nın İtalyanlara tesliminin karşılığıdır.
- * Türkiye, bu konuda bir anlayış içine girmelidir.
- * Ödenecek tazminatın miktarı mühim değil. Eğer Türkiye bu tazminatı öderse, bu olay İtalya'ya karşı bir örnek teşkil edecek ve bizim İtalya'dan alacağımız tazminatı kolaylaştıracaktır.
- * Halen yolumuzun üzerinde bir top bulunmaktadır. İlişkilerimizin gelişmesi ve selameti için bu top ortadan kaldırılmalıdır.
- * Bu sorun çözülmezse, Libya halkı da ilişkileri farklı düşünecektir.
- * İleriye dönük ilişkiler açısından Türkiye bu konuda olumlu olmalıdır.
- * İkinci isteğimiz:
- ...
- * Yüzlerce yıl, Türkiye Araplarla iç içe yaşamasına rağmen, Araplara karşı olan NATO'da görev almıştır.
- * NATO bugün İsrail'i korumaktadır ve Araplara karşıdır.
- * NATO, kurulduğu yıllarda komünizme karşı kurulmuş ve Türkiye de bu nedenle NATO'ya girmiştir.
- * Bugünkü, günümüzdeki değişiklikler dikkate alındığında, dünyada ve komünizmde yumuşamalar olmuş ve komünizm tehlikesi ortadan kalkmış, NATO'nun komünizme karşı olduğu iddiaları geçersiz olmuştur.
- * Bu durumda, Türkiye'nin NATO'da kalmasının esprisi kalmamıştır.
- * Ayrıca Türkiye NATO'dan ayrılırsa nükleer savaş sahası dışına da çıkmış olacaktır.
- * Biz Türkiye'nin egemenlik haklarına müdahale etmek istemiyoruz. Ancak NATO'nun şimdiki durumu İsrail lehinde olup, İsrail'i korumakta, Araplara karşı bir şemsiye oluşturmaktadır. Bu hususta Türkiye'yi sadece uyarıyoruz.
- * Libya Devrimi'nden sonra, Türkiye ile dostluk ve kardeşliği geliştirmek üzere Libya-Türkiye Dostluk Derneği'ni kurmuştuk; kurulan bu kardeş derneğimiz yeterince desteklenmedi.
- * Türkiye nasıl NATO ile bir birlik içinde bulunuyorsa, biz de bu dernek içinde birlik, beraberlik halinde olmalıydık.
- * Bu dernek çok güçlenmeli. Sizleri bu derneğe üye olma-ya ve güçlendirmeye davet ediyorum
- * Siyasileri kendi halinde bırakabiliriz, fakat halklarımızı bu dernek içinde birleştirebiliriz.

- * *Dernek, dostluk, kardeşlik gayesiyle çalışmakta olup, terörizm, silahlı mücadele ve diğer zararlı faaliyetlerle ilgisi olmayan, insani gayeyle çalışan bir kuruluştur.*
- * *Amerika Libya'yı bombaladığı zaman Türkiye resmen bir protestoda bulunmadı. Fakat resmen protesto yapılmadıysa da, biz Türk halkının olayı protesto ettiğini biliyoruz.*
- * *Bu bombalama olayını yaratanlardan yakalananlar, halk mahkemelerince yargılanarak beş yıllık hapse mahkûm edilmişlerdir ve hapis yatmaktadırlar.*
- * *Başbakan Sn Özal'ın Libya'yı ziyaretinden sonra ben de Türkiye'yi ziyaret etmek istedim, fakat bir türlü gerçekleşemedi.*
- * *Özel isteğim vardı; bu da Ayasofya'nun camiye çevrilmesi ve benim de bu camide namaz kılmamdı. Türkiye bu şartı yerine getirmedi. Cami açılrsa ibadet yeri olacaktı; bugün Yahudi ve Hıristiyan ziyaretçilerin pis ayak tozları ile çiğnenmektedir.*
- * *Türk firmalarının faaliyetlerinin genişletilebilmesinin ve çeşitlendirilmesinin önünde bulunan bu mânielerin kaldırılması gerektiğini sizlere bildirmek istedim.*
- * *Bu konularda da sizlerin etkili olacağını bildiğim için bu tarihi toplantıyı tertitledim.*
- * *Ben söyleyeceklerimi söyledim; sizlerin özel istekleriniz varsa, özet bilgi olarak dinlemeye hazırım..."⁷⁴*

Bu toplantının yapıldığı gün, saat 18.00'de de Başbakan Muntasır ile müteahhitler Grand Hotel'de bir araya gelmişler ve Başbakan, "... Türkiye'yle ilgili konularda, uzun bir durgunluktan sonra hareket başlamıştır. Yeni mukaveleler, petrol alımı ve ödemelerin hızlanması gibi... Sizlerin çalışmaları ile bu ilişkiler ve gelişme daha da genişler. Fakat liderin söylediklerinin yerine getirilmesi ile mümkün olur..." diyerek söze başlamıştır.⁷⁵

Oysa Kaddafi, daha iki yıl önce, Avrupa Parlamentosu'nun, 18 Haziran 1987'de, 1915 Olayları'nı "soykırım" olarak tanımladığı "Ermeni Sorununun Siyasal Çözümü" başlıklı raporu kabul etmesi üzerine, Libya'da bulunan, Mustafa Özcan, Özer Ölçmen, Nihat Hasekioğlu, Metiner Okman ve Turan Hazinedaroğlu'ndan oluşan TMB Heyeti'ne "... Onlar, 1915'leri karıştıracaklarına kendi katliamlarına baksınlar" demiş ve Türk firmalarının ve işçilerinin ülkesinin kalkın-

masına yaptıkları katkıya teşekkür ederek şunları eklemiştir: "Buradaki Türklerin vasisi benim."⁷⁶

"Siyaset" in "sıcak yüzü"nden "rakamlar" ın "soğuk yüzü"ne dönülecek olunursa, 1990 sonuna gelindiğinde, Libya'daki durum özetle şöyleydi:

Firma sayısı	52 ¹
Toplam taahhüt	12.278.454.000, ABD Doları
Bitirilen işler toplamı	7.760.274.000 ABD Doları
Bakiye işler toplamı	4.518.180.000 ABD Doları ²
Bitirilen işler / Toplam	% 65
Bakiye işler / Toplam	% 35
Bekleyen istihkaklar toplamı	686.355.000 ABD Doları ²
Teminat mektubu risk toplamı	495.736.000 ABD Doları ³
Çalıştırılan işçi sayısı	18.192 ⁴
Ödenmeyen işçi borcu	55.361.000 ABD Doları
Ödenmeyen işçi sigorta borcu	35.883 ABD Doları

1 Ancak Ek'te verilen listede 77 firmanın adı yer almaktadır. Verilere bakıldığında, bilgilerin 52 firmadan derlendiği, bu nedenle firma sayısının 52 olarak belirtildiği anlaşılmaktadır.

2 Veriler 50 firmanındır.

3 Veriler 30 firmanındır.

4 Veriler 50 firmanındır; Türk işçi 15.822, yabancı işçi 2.370.

Kaynak: "Libya'da taahhüt üstlenen Türk şirketlerinin 31.12.1990 tarihli envanteri", Yaşar Özkan Arşivi.

b/ Suudi Arabistan

1980'li yıllarda Suudi Arabistan'da çok sayıda proje üstlenilmesinin gerisinde, belki de 1980'lerin hemen başlarında Başbakan Turgut Özal'ın bakanlar ve iş insanlarından oluşan heyetlerle bu ülkeye yaptığı ziyaretler etkili olmuştur. Nitekim Şarık Tara, "Bu görüşmelerin, Türk işadamları için burada büyük fırsatlar yaratacağını umuyoruz. Sonuçta, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkiler gelişecektir" diyerek bu

74 Yaşar Özkan Arşivi.

75 Ay.

76 Libya'daki Türk Müteahhitleri Birliği'nin, Türkiye-Libya Karma Ekonomik Komisyonu Başkanı ve Sanayi ve Ticaret Bakanı Cahit Aral'a yazdığı 29 Haziran 1987 tarihli "özel özet not"; Yaşar Özkan Arşivi.

doğrultudaki bekleşileri dile getirmiştir.⁷⁷ Ancak petrolden ötürü önemli bir dış ticaret fazlası elde edilmiş olmasına da dayanılarak, 1981-1985 arasında kapsayan beş yıl içinde 250 milyar ABD Doları harcanmasını öngören Üçüncü Plan'ın temel amaçlarının da göz ardı edilmemesi gerektiği düşünlmektedir: (i) Temel sanayilerin oluşturulması, (ii) İkinci Plan döneminde yarım kalmış altyapı ihalelerinin tamamlaması, (iii) yabancı işgücüne bağımlılığın azaltılması.⁷⁸

Yirminci yüzyılın başlarında 0,5 km² alanda yaşayan 10.000 kişiden oluşan "küçük kent" in nüfusu 1950'lerde 82.000'e, kentin alan büyüklüğü de 8,5 km²'ye çıkmış, 1970'de 65 km², 1984'te de 225 km² büyüklüğe ulaşmıştır; nüfus ise 990.000'i bulmuştur. Bir başka anlatımla, Riyad, 80 yıl içinde 340 kat büyümüş, nüfus da 90 kat artmıştır. Bu büyümenin getirdiği birçok sorundan biri de "su sorunu" olmuştur; Riyad'a yeterli miktarda ve kalitede su sağlayabilmek çözülmesi gereken kentsel sorunların ön sırasına yerleşmiştir.⁷⁹

1970'li yılların sonlarında Suudi Arabistan'a giren ENKA da, 1980'li yıllara, başkent Riyad'ın su sorununu çözmeye yönelik projelerde yer alarak girmiştir. Projelerden birincisi, 400-750 m derinlikteki 62 kuyudan pompajla yaklaşık 200.000m³/gün su çekilmesi, Riyad'a 100 km uzaklıkta yapılacak su tasfiye tesisinde tasfiye edilmesi ve yine pompajla kente götürülmesi, ikincisi de, Cubail'de kurulacak olan tesiste deniz suyunun tatlılaştırılmasıyla elde edilecek yaklaşık 400.000m³/gün suyun 466 km uzunluğundaki bir boruhattı ve pompa istasyonları üzerinden Riyad'a iletilmesi olmuştur.

ENKA, birinci projedeki su tasfiye tesisinin komple inşaatını ve montajını, Japon Sasakura-Kawasaki-C. Itoh konsorsiyumunun, ikinci projedeki iki pompa istasyonunun yapımını da Mannesmann/SPIE CAPAG ortak girişiminin ortağı olarak üstlenmiştir. Bedeli 41 milyon ABD Doları olan birinci projeye Şubat 1980'de başlanmış, birinci kısmın inşaatı bir yıl içinde tamamlanarak Mayıs 1981'den itibaren Riyad'a yaklaşık 35.000 m³/gün soğutulmuş, klorlanmış su verilmeye başlanılmıştır; ikinci projeye de Haziran 1981'de başlanmıştır.⁸⁰

77 "The Gulf connection," *The Middle East*, May 1985, s. 66.

78 "Filling a void," A Survey of Saudi Arabia, *The Economist*, 13 February 1982.

79 Bknz. el-Sharif (1985: 239-243).

80 "ENKA, Riyad Su Projesi'ni 1983 Mart'ında tamamlayacak," *Enkacılık*, sayı 1.

"Bizim için gurur verici nokta, ENKA'nın Riyad'ın su sorununu çözecek iki büyük projede tek ortak isim olmasıdır..."

(Ayhan Paker [ENKA, Dış İşler Müdür Muavini], *Enkacılık*, sayı 1)

Yukarıda değinilen ENKA-KUTLUTAŞ işbirliğinin Suudi Arabistan'daki ürünü de, Medine'deki Medine Konut Projesi (*Public Housing Programme Al-Medinah Al-Munawwarah*) olmuştur:

"Projenin hikâyesi 1978 yıllarında başlamaktadır. O tarihlerde Suudi Arabistan'ın Bayındırlık ve İskân Bakanlığı, Krallığın muhtelif büyük şehirleri civarında konut gereksinimi olan halk için acil iskân programları planlamıştır. Birçok proje arasında Medine ve Mekke'de planlanan büyük konut kompleksleri Kutlutaş'ın dikkatini çekmiştir. 1978 yılından bu yana dört yıl boyunca bu projelerle ilgili olarak alınan tüm bilgiler Kutlutaş'ça titizlikle değerlendirilmiş, Türk ve Suudi resmi makamları nezdinde girişimlerde bulunulmuş, milyonlarca liralık ölü yatırım yapılmıştır.

Yıllarca süren çalışmalarının semeresini Kutlutaş 1981 yılı başlarında ilgili Bakanlıktan Medine ve Mekke projeleri için yeterlik almak sureti ile görmüştür. Böylece Kutlutaş, her biri yarım milyar dolara yakın bu dev projeler için dünyanın her yerinden gelip büyük bir beynelmil rekabet içerisinde yeterlik alan 4-5 enternasyonal firmadan biri olmuştur. Projelerin büyüklüğünü, anahtar teslimi olmasını, gerçekleştirme müddetinin kısıtlılığını vs gibi hususları nazarı itibara alan Kutlutaş, Enka firması ile Joint-Venture kurarak bu iki büyük işe ortaklık adına teklif vermiştir...

Adı geçen ihaleye iştirak eden dört ayrı firma veya firmalar grubunun teklifleri aylarca ilgili Bakanlık ve Amerikalı müşavir firmasınca değerlendirilmiş ve neticede Kutlutaş'ın tünel kalıp sistemli alternatif teklifi 22.11.1981'de Bakanlıkça kabul edilmiştir. Bilahare, aylarca süren hazırlıklar sonunda, 7.4.1982 tarihinde Medine Konut Projesi mukavelesi imzalanmıştır..."⁸¹

Yer teslimi 16 Ağustos 1982'de yapılan proje kapsamında, 36 ay içinde, 2.150 dönüm büyüklüğünde bir arazide 2084 konut yapımının yanı sıra yollar, pıssu tesisatı, içme suyu şebekesi, elektrifikasyon, telefon ve televizyon bağlantıları vb işler de öngörülmüştür.⁸²

81 *Kutlutaş Dünyası*, sayı 2-3, Ekim 1982, s. 3.

82 Bknz. ENKA (ty.a: 60); *Kutlutaş Dünyası*, sayı 4-5, 1983, s. 11.



Sakufa Çimento Fabrikası, 1982-1985, Suudi Arabistan.

Projenin Türk müteahhit firmaları tarafından üstlenilmesi kadar önemli olan bir başka gelişme de, işin % 5 kesin teminatı ile % 20 avans teminat mektubunun sağlanması konusunda bir “Beynelmilel Bankalar Sendikasyonu Anlaşması”nın imzalanması olmuştur. 27 Mayıs 1982’de, İstanbul’da, Yıldız Parkı’ndaki Malta Köşkü’nde imzalanan, toplam 95.781.607 ABD Doları tutarındaki Sendikasyon Anlaşması’nda en büyük katılım payını, “avans teminatı”nın % 46,5’ini garanti eden American Express International sağlamıştır; aralarında Türkiye İş Bankası A.Ş.’nin (% 9,14) de bulunduğu diğer kuruluşlar, Saudi American Bank (% 11,09), Saudi Investment Banking Corporation (% 11,09), Saudi International Bank Al-Bank Al-Saudi Al-Alami Limited (% 11,09), Riyad Bank’tır (% 11,09). “Kesin teminat”ta ise en yüksek katılım payını Türkiye İş Bankası A.Ş. (% 68) sağlamış, geri kalanını da Amex üstlenmiştir.⁸³

“... Türkiye’nin Orta Doğu’ya başlattığı müteahhitlik hizmetleri, dış ticaret hacmi, hızla gelişen mal ve para akımından pay almak isteği yabancı bankaların Türkiye’ye giriş nedenlerinden biri olabilir...”

... Çalışmalarımız müteahhitlik hizmetlerinin finanse edilmesi, çeşitli döviz hizmetleri, muhabir bankacılık, devlet garantili ihracat işlemlerinin fonlanması gibi değişik bankacılık servislerini içermektedir...

... Türk müteahhitlerinin yurt dışı projelerinin desteklenmesi ve önemli devlet veya kamu projelerinin finansmanı alanlarında yoğun bir şekilde çalışmaktayız...”

(Atilla Uras [American Express Bankası Genel Müdür Yardımcısı], Tanıtım, sayı 3, Temmuz 1984, s. 40-41)

Ancak “Medine Konut Projesi”, bir yandan ENKA ile KUTLUTAŞ’ı yargıda karşı karşıya getirmiş, bir yandan da Kutlutaş’ın çöküşüne yol açmıştır. Önce çöküş: “...Kutlutaş’ı zor günler bekliyor. 1980’lerde Suudi Arabistan’ın en büyük inşaat firmalarından Bin Ladin’den kent kurma ihalesini Enka ile birlikte alıyor. Rekabet ortamında işi almak için ver-

83 Kutlutaş Dünyası, sayı 2-3, Ekim 1982, s. 4.



Yamama Çimento Fabrikası, 1982-1985, Suudi Arabistan.

dikleri fiyatın çok düşük olduğunu anlıyorlar, ancak geç oluyor. Enka zararı görüp, işi bırakıyor. Kutlutaş sürdürürken zarar büyüyor ve Arabistan'dan yaklaşık 350 milyon dolar zararla dönüyorlar.”⁸⁴ *Sonra da dava: “... Suudi Arabistan'da ortaklaşa giriştikleri uydulent projesini yarıda bırakan ENKA aleyhine konsorsiyum ortağı Kutlutaş tarafından 1 trilyon liraya yaklaşan dava açıldı... Kutlutaş, ENKA'nın tutumu üzerine uydulent projesinin yarım kalmaması için 200 milyon dolarlık (yaklaşık 1,6 trilyon lira) banka kredileri kullandığını belirterek, projeye yüzde 45 oranında ortak olan ENKA'dan yapılan harcamaların yarısını talep ediyor. ENKA ise, Kutlutaş'ın projeyi bitirdikten sonra 500 milyar aldığını belirterek iddiaları kabul etmiyor...”*⁸⁵

“İşin asıl yüklenicisi onlardı ve işi bitirdiler... Bizim de zararımız oldu. 400 milyon dolarlık işte 200 milyon dolar zarar ettiklerini söylüyorlar. Bu da ters bir şey. Kusuru başkalarında değil biraz da kendilerinde arasinlar...”
(Şarık Tara, Dünya, 18 Kasım 1992)

84 Yılmaz (1999).

85 Dünya, 18 Kasım 1992.

1980'li yıllarda Suudi Arabistan'da üstlenilen bir başka yeni yerleşme projesi de, Mekke'de'deki “el-Mükerreme” olmuştur. Nisan 1982'de, projenin “yüklenici”si Binladen-SOYAK “ortak girişimi” sözleşmeyi imzalamıştır. Proje, 400 m² inşaat alanında, her biri brüt 225 m² büyüklüğünde, tek katlı 2.592 konutun, içme ve kullanma su şebekeleri, yollar, sokak aydınlatmaları, elektrik iletimi vb bütün fiziksel, cami, okul, kitaplık, sağlık tesisi vb sosyal altyapısı ile birlikte 36 ay içinde bitirilmesini öngörmüştür. İnşaat alanı, Haziran 1983'te Binladin-SOYAK'a teslim edilmiştir.

SOYAK, söz konusu projeyi yürütürken, konutların gerek duyduğu malzemenin bir bölümünü üretecek olan bir fabrikayı da, ürünleri “Al-Mukarramah”ın şartnamesine uygun olduğu sürece alım güvencesi vererek Saif Numan Said için inşa etmiştir.

GAMA, Eylül 1982-Şubat 1985 arasında, Khursaniyah'da (Hursaniye), ana müteahhidi Krupp Polysius (Almanya) olan Saudi-Kuwaiti Cement Manufacturing Company'nin (SKC) Sakufa Çimento Fabrikası ile Yamama Çimento Fabrikası'nın yapımını üstlenmiştir.

ENTES ise, Mekke'de, sözleşmesini 1980'de yaptığı Giad Kalesi'nin restorasyonunu gerçekleştirmiştir.

“...Bir nevi ortaklıkla, bir Suudi ortakla aldık [Suudi Arabistan'daki ilk işimizi], 1978 senesinde biz oraya gittiğimiz zaman, tek büyük proje Sezai Beylerin Mekke'deki tünel projesi vardı, hatta Sezai (Türkez) ağabeyin elimden tutup, böyle kapı kapı kendi sponsorlarına falan dolaştırdığını biliyorum, eksik olmasın. Şantiyedeki bir üst kademe yemeğe de davet etmişti, ben ilk defa görüyordum, Mekke'de tünel inşaatının başında bir şantiye, o zaman çok popülerdi. Pierre Cardin yemek takımları, gümüş çatal bıçak takımları, peçeteler, işte bizim görmediğimiz şeyler, ama Suudi Arabistan'da yukarıyla temasınızın iyi olabilmesi için bu tür nüanslara çok dikkat edilmesi gerekir. Biz bunlardan hiç anlamadan gittik oralara. Bizim ilk projemiz Mekke'de, maalesef yıkıldı, yukarda bir Osmanlı kalesi vardı, Mekke'nin, Kâbe dışında tek tarihi eseri idi. Bir kale vardı ve o kalenin restorasyonu söz konusuydu. Osmanlı döneminde, Osmanlı vatandaşı fakat Suudi Arabistan'a giden, hatta Atatürk ve Cumhuriyet hayranı Arnavut asıllı bir Arap, Arnavut esasen, hatta iki oğlu vardı, birinin adı Kemal'di, birinin adı da İsmet; düşünün, o kadar [Atatürk ve Cumhuriyet hayranıydı], iyi niyetli, efendi bir adam, o bize bu kanalı açtı. Küçük bir taahhüt şirketi idi; iş de büyük değildi: Önce bir restorasyon, temizleme, rölöve çıkarma olayı vardı. Buradaki çok ünlü kişilerle –şimdi çoğu rahmetli oldu– çalışarak bayağı bir etüt yaptık, neticede

ilk temizlemeleri yaptık. Hatta o kadar cehalet vardı ki orada, temizliyorsunuz, yıkık yerleri emniyete alıyorsunuz, yolunu yaptık yukarıya doğru, tepeye doğru. Fakat kazıdan eski Osmanlı toprakları çıkıyor ve inanır mısınız, bizi kontrolle görevli, mühendis olan Suudlu vatandaş, onları bize, biz ‘bunlar tarihi eser saklayın, sonra burada teşhir edin, yani koyalım projenin içine’ dediğimizde, ‘hayır’ dedi, ‘bunlar buradan devrilmiş sütunlardır.’ Binanın kolonları zannetti adam. Habeş asıllı esmer bir Kültür Bakanı, Eğitim Bakanı vardı, o destekliyordu fakat son aşamaya geldiğimizde, yani asıl büyük iş başlayacağı zaman Suudi Hükümeti durdurdu onu. Sonra anladık ki, o kaleyi yıktılar, sırf Osmanlıdan iz kalmasını diye. O kaleyi yıktılar, o tepeyi de düzlediler ve oraya bizim bir sürü hacıya da gitti, Oradan daire aldı. Efendim ‘hamama gidiyorsunuz’, ‘hamam’ diyorum ben, çünkü Arapçası da hamam, giriyorsunuz küvete, önünüzdeki camdan Kâbe'yi seyrediyorsunuz. Ben öyle dört dörtlük Müslüman değilim ama bunun hiçbir dinde, imanda yeri yok. Buradan Kâbe'ye nazır daire satın aldı millet, dünya kadar para vererek. Öyle bir ticari işletmeye dönüştü ki oralar, şimdi tabii gitmiyorum ben senelerdir, oralar böyle apartman bloklarına dönüştü filan. Yani bizim ilk işimiz Mekke'dedir ve bu şekilde sonuçlanmıştır.” (Yavuz Kılıç [ENTES], sözlü tarih görüşmesi, 26 Mayıs 2009)

Suudi Arabistan'daki projeler TEKFEN'e de önemli bir pazar yaratmıştır:

“... Özellikle Tekfen'in yurtdışına açılma süreciyle de paralel giden dört boru hattı projesinden üçü Suudi Arabistan'da gerçekleştirilmişti ve su iletimiyle ilgiliydi. Bunlardan Asir ve Cubail-Riyad projeleri arıtılmış deniz suyunu yerleşim bölgelerine taşımaya amaçlıyordu. Taif kentinde gerçekleştirilen proje ise, temiz su tesisatının yanı sıra kanalizasyonu ve yağmur suyu sistemlerinin inşasını da içeriyordu.”⁸⁶

Ayrıca Riyad Yüksek Nokta Terminali de 1980'li yıllarda alınan işler arasında önemli bir yer tutmuştur:

“Tekfen, sadece işçi ve mühendis temin etme yoluyla değil, doğrudan kendi ekip ve ekipmanlarıyla bir projenin tamamından sorumlu olarak ilk uluslararası işini 1980-1983 yılları arasında Suudi Arabistan'da, Riyad Yüksek Nokta Terminali projesi ile gerçekleştirdi. Suudi Arabistan Tarım Bakanlığı ile Saline Water Conversion Corporation

(SWCC) tarafından başlatılan ana proje, Cubail'deki tuzlu su arıtma tesisinden elde edilen kullanım suyunun bir iletim hattıyla Riyad kentine aktılmasını içeriyordu.

Projenin ana müteahhitliğini Alman Mannesman AG ve Fransız Spie-Capag konsorsiyumu yapıyordu. Tekfen, Suudi Arabistan kökenli Ciconest firmasıyla ortak olarak, her

“Çölün ortasında böyle bir tesis yapıyor olmak daha önce düşünülmemiş bir şeydi. Tekfen'in Kuveyt'ten kalma biraz bilgisi vardı; yurtdışına nasıl işçi gönderildiğini, kampın nasıl kurulduğunu, işçinin nasıl sevk edildiğini biliyordu, ama yine de proje çok büyük bir heyecan yarattı. 50 milyon dolarlık bu iş; şimdi ise 50 milyon dolarlık işler olduğunda, çok küçük bir proje gibi geliyor. Ama o zaman için bu çok büyük bir projeydi. Suudi Arabistan denizaşırı, uçaklarla gidilecek bir ülkeydi, çölün ortasındaydı. O zaman Tekfen'in kadrosu da çok büyük olmadığı için, herhalde çalışan herkesin bir şekilde katkısı olmuştur bu projeye.”

(Osman Birgili [TEKFEN Taahhüt grubu, Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı], Altun, 2006: 195)

biri 50 bin m³ kapasiteli, 95 m çapında ve 9-10 m yüksekliğinde 6 betonarme su deposunun inşasını üstlenmişti. Proje kapsamında su rezervuarlarının yanı sıra destek birimlerinin inşası ve çevre düzenlemesi de bulunuyordu. Tekfen'in payına düşen proje bedeli 48,2 milyon dolardı.”⁸⁷

TEKFEN, Suudi Arabistan'da, Ekim 1980-Temmuz 1983 arasında. Yüksek Nokta Terminali'nden başka, % 33 payının olduğu, Saipem SpA (İtalya) ve CAT (Lübnan) ile oluşturulan ortak girişimiyle Kızıldeniz sahilindeki eş-Şukayk arıtma tesislerinden Abha, Hamis Muşeyt ve Ukad Rafide şehirlerine su iletimini kapsayan, üç bölümden oluşan Asir Su İsale Sistemi'ni tamamlamış (Ağustos 1982-Temmuz 1988), Taif'te Su, Kanalizasyon ve Yağmur Suyu Sistemleri'ni (Kasım 1984-Aralık 1991) ve Cubail-Riyad Su İletim Sistemi'ni (Mayıs 1985-Ağustos 1989) de gerçekleştirmiştir.

“Özellikle Suudi Arabistan'da sıkıntılı projelerimiz oldu. Bir tarafta enerji, bir tarafta su projeleri vardı. Suudi Arabistan petrol zengini bir ülke, ama petrolün varili 6-7 dolara düşünce kaynaklar başka yerlere kaymaya başladı ve su projelerinin kaynakları birden kesildi. 125-130 milyon dolarlık proje yapıyoruz, belli bir kesimde 80 milyon dolarlık alacağımız oluşmuş idareden. Yine kalite açısından, iş programı açısından, yapılan iş açısından harika bir proje, ama maalesef sonu hüsrana oldu. Kendimiz finanse ettik o projeyi...”

(Osman Birgili; Altun, 2006: 201)

Taif Su, Kanalizasyon ve Yağmur Suyu Sistemleri, “... yeterli bütçenin zamanında tahsis edilmemesi, ara ödemelerin geciktirilmesi, gümrük vergilerinin artırılması, yabancı malzemeye kısıtlama getirilmesi ve Körfez Savaşı gibi nedenlerden ötürü 34,4 milyon dolar zarara yol açmıştı...”⁸⁸

1980'lerin başındaki gelişmeden hareket eden Middle East Economic Digest'ta (19 Mart 1982) şu satırlar okunmaktadır:

“ENKA, yurt dışındaki inşaat işlerine Libya'da başlamış olduğu halde, Suudi Arabistan'da daha çok iş yapmaktadır. Suudi Arabistan piyasası, Türk firmaları tarafından, Libya'dan daha rekabetçi bir piyasa olarak görülmektedir. Türk firmaları, Libya'da, oldukça az olan bürokratik engeller ve tercihli muameleden yararlanmaktadır.”

“Biz 1980 yılında Suudi Arabistan'daki ilk işimizi aldık (Riyad Yüksek Nokta Terminali/Riyad High Point Terminal 1980-1983). Suudi Arabistan'daki ilk işimiz, Mannesman'ın yapmış olduğu, Riyad'la Cubail şehirleri arasındaki (arıtılmış deniz suyu) su borusu hatlarının yapımıydı. Ben de o projenin malzeme temin ayağında epey bir süre çalıştım. Başarılı bir projeydi; zamanında bitirdik ve Mannesman da bize bu projeye ilgili teşekkür etti. Ondan sonra, hemen devamında gene Suudi Arabistan'da 1982 yılının ortalarında, gene bir ortaklıkla büyük bir iş aldık. Bu ortaklığımız (İtalyan) Saipem, Cat (Lübnanlı bir grup) ve TEKFEN'in oluşturduğu bir grup, yaklaşık 500 milyon dolarlık; Suudi Arabistan'ın güneybatısında, Kızıldeniz kıyısındaki bir su borusu hattı projesiydi (Asir Su İletim Sistemi/Assir Water Transmission System 1982-1988). O projeyi de başarıyla bitirdik. Ben o projede bir buçuk sene proje müdürlüğü yaptım, Türk tarafını temsil ederek. Tabii bunların hepsi TEKFEN'in hanesine parasal kazancın yanında bir de uluslararası çalışma tecrübesi ve yeterlilik kattı.”

(Ümit Özdemir [TEKFEN], sözlü tarih görüşmesi, 29 Nisan 2009)

ENKA'nın halen Ortadoğu'da sürdürmekte olduğu projeler arasında, Wasra'da 40 milyon dolar değerindeki su dağıtım şebekesi ve Cubail'de 50 milyon dolarlık inşaat işleri bulunmaktadır... ENKA'nın, bugün toplam 1.150 milyon dolara varan yurtdışı anlaşmalarının, 400 milyon dolarlık bölümü Libya, 600 milyon dolarlık bölümü de Suudi Arabistan'a aittir. Irak ve Ürdün'deki projelerinin toplam değeri 150 milyon dolardır.”⁸⁹

STFA, 1970'lerin sonunda üstlenmiş olduğu Muna Tüneli'nin bir bölümünü 1981'de, 2C-2D Tüneli'ni de 1986'da tamamlamıştır. Muna Tüneli sürerken, Mekke'de su dağıtım şebekesi (1983), Mekke yollarının iyileştirilmesi (1985), Mekke Su Şebekesi Pompa İstasyonu (1989) gibi projeleri de üstlenmiştir.

BAYTUR, Suudi Arabistan'da, Dahran (Dhahran) Üniversitesi'ne ait bir ağır ekipman laboratuvarı ile el-Jouf konut projelerini tamamlamıştır. Bu ülkede tamamlanan işlerin tutarı 36 milyon ABD Doları'dır.⁹⁰

87 Age, 195.

88 Age, 200.

89 Aktaran Büyüteç (1982d).

90 <http://www.baytur.org/profil.pdf>; erişim tarihi: 28 Temmuz 2009.

“...1982 yılında Suudi Arabistan’da bir iş aldık. Bir firmayla işbirliği yapacağız. Ana kontratımızı imzalatmamız gerekiyor. Ancak bir türlü ulaşamadık firma yetkililerine. Sonra bir şekilde Courchavel’de kayakta olduklarını öğrendik ve ‘hadi oraya gidelim’ dedik. Yanımda bir arkadaşım daha vardı. Mehmet Emin Bey’le Cenevre’de buluştuk. Tabii, o insanlarla yeni tanışacağımız için biraz kendimizi gösterelim istedik. Mehmet Bey’den onun arabasıyla gitmeyi rica ettik. Mehmet Emin Bey’in Rolls Royce’unu alıp, üçümüz yola çıktık. Fakat yarı yolda kalıp, taksitle gitmek zorunda kaldık. Kendimizi gösterelim derken daha olumsuz bir portre oldu ama sonunda kontratı imzalattık.”

<http://www.emlakhaberleri.com/emlak-haberleri/baytur-insaat-in-onursal-baskani-sezer-birgili-oldu.html>; erişim tarihi: 28 Temmuz 2009)

OKAN İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 1982-1985 arasında, işvereni Najebb Trading and General Contracting Co. olan, Suudi Arabistan İçişleri Bakanlığı Sınır Koruma Kuvvetleri’nin Yanbu (Yenbu) ve Umm Lec tesislerinin yapımını üstlenmiş, GARANTİ KOZA ise, Mekke’de, otel ve iş merkezi yapmıştır. KİSKA, Mekke’de drenaj tünelleri ve ka-

“... [Gaflete düşüp de, ‘Niye yurtdışına açıldınız? 1979’da ne oldu da gittiniz Suudi Arabistan’a?’ diye sorulduğunda, Oğuz Gürsel’in söyledikleridir:] Şimdi Hitler niye Rusya’ya hücum etti? Avrupa’yı almıştı. İnsanlar doymaz. Onun için. Daha fazla iş yapmak, çemberimizi kırmak, oralarda da biz varız diyebilmek... Bizimki bir ‘challenge’dır. Yani bir yarıştırdır her zaman. Hep tercihlili bir çalışmadır. Şimdi Suud, tabii başı çok uzun ama kısaca söylemek lazım, altyapı inşaatlarında Türkiye için ilktir zannederim. Bir tünel inşaatıdır. Avrupalılar ‘açılmaz’ diye iddia etmiştir. Mekke’ye yabancı giremediği için, biz o vafşımızı kullandık, Müslüman olarak. Olumsuzluk da çok basitti, düzeltildi. Tünel güzergâhındaki basit bir tadilat, hem ucuzluk hem de eski güzergâhtaki çıkmazı önledi, yapılamazlığı önledi. Sonuna doğru gelmişken, Mekke’de yeraltı suyu indi. Çünkü çok altyapı çalışması vardı. Zemzem suyu kayboldu tabii. Ne yapacağız? Dedik ki, ‘bizim tünelleri suyla doldurun, musluklar aksın, çünkü bu ‘Holy Water’, kutsal su kesilmez inancı var. Bunu bize yaptırmaktan çekindiler. Bin Ladin diye dehşet verici, hacimli bir şirket, bu işleri yaptı. Bir miktar ihtilafa, biraz para kaybına maruz kaldık ama sonunda düzeldi...”

(Oğuz Gürsel [KİSKA], sözlü tarih görüşmesi, 21 Mayıs 2009)

nallarının (1980-1984), Cidde’de de Al Jamiah pissu şebekesinin yapımını (1985-1987) üstlenmiştir.

İNTEŞ İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 1980-1990 arasında Suudi Arabistan’da dört proje gerçekleştirmiştir.

Riyad-Kassim Ana Su İsale Hattı ve Su Depoları (Kısım I ve Kısım IV) işini Mart 1984’te alarak yurtdışına çıkan bir başka müteahhit firma YÜKSEL İnşaat A.Ş. olmuştur. Cubail deniz suyu arıtma tesislerinden Riyad’a taşınan suyun Kassim kentine ve yerleşim birimlerine aktarılması amacıyla su isale hattı ve su depoları yapılmıştır. Boru hatları

“Suudi Arabistan pazarı inşaat sektörü yönünden son yıllarda ciddi şekilde daralmaktadır. Ülkenin petrol üretiminin büyük ölçüde azaltılmış olması (üretim/tam kapasitesinin %40’ı civarında) dünya petrol fiyatlarının düşmesi, yatırımların büyük ölçüde azalmasına yol açmıştır. Bu durum, bu pazarda rekabeti büyük ölçüde artırmış, bütçe kısıtlamaları nedeni ile üst üste birkaç kez ertelenen ihalelerde ilk en düşük tekliflere oranla %35-40 mertebelerinde daha da düşük teklifler verilmeye başlanmıştır. Henüz ilk işimizin hazırlık aşamasında olduğumuz için ciddi sorunlarla karşılaşmamıştır.”

(Metin Öztürk [Yüksel İnşaat T.A.Ş., Genel Müdür] – Oktay Eğilmez [Yüksel İnşaat T.A.Ş., Dış İlişkiler Koordinatörü], “Yüksel İnşaat dışa açılıyor,” Dünya İnşaat, 1984f, s. 24)

ve su depolarından oluşan projede, isale hattı kısım I ve kısım IV olmak üzere iki, su depoları ile birlikte üç ayrı sözleşmeden oluşmuştur; iş Nisan 2005’te bitirilmiştir.⁹¹

Suudi Arabistan’da iş alan bir başka müteahhit YÜTAŞ olmuştur. “Müteahhitlik hizmetleri yanında inşaat malzemeleri, özellikle de mermer ihraç etmekte...” olan YÜTAŞ, Cidde’nin “en yüksek binası”nı inşa etmeye başlamıştır:

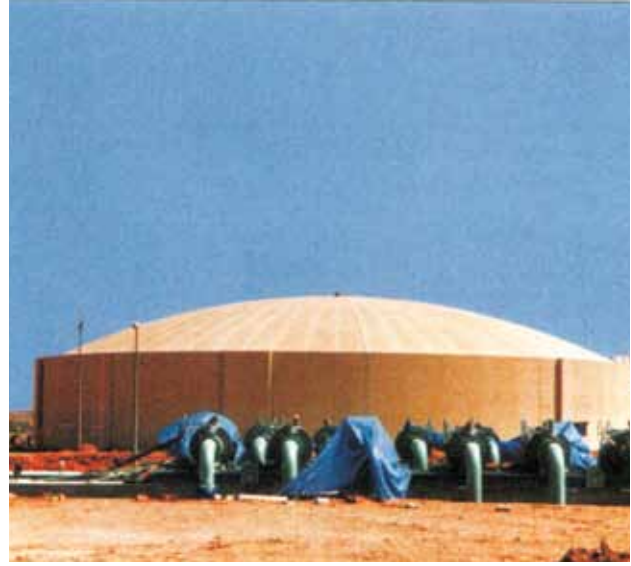
“Cidde’de inşa edilen apartman 17 katlı, inşaat sahası 21 bin metrekare olup 20 ay sonra teslim edilecektir. Bu apartmanın en büyük özelliği SGB yöntemi ile 17 günde bir kat çıkabilmektir. Bu bina Cidde’de en yüksek apartman olacaktır...”⁹²

91 Bknz. Dünya İnşaat (1984f: 24); Dünya Ekonomi, Ekim 1984, s. 23 ve <http://www.yukselinsaat.com.tr/www.yuksel.net/tbiten/b3quasim.htm>; erişim tarihi: 1 Temmuz 2009.

92 Yunus Emre Demirel [Yütaş Yönetim Kurulu üyesi], Dünya İnşaat, Ekim 1984.



Riyad-Kassim Ana Su İsale Hattı ve Su Depoları, 1980-1990, Suudi Arabistan.



“... Suudi Arabistan gibi riski az olan ve istikrarlı bir pazara kimi zaman küçümsenemeyecek meblağlara ulaşan özel ihalelere giren küçük firmalarımızın devletçe desteklenmesi sağlanmalıdır.

Batılı ve Uzakdoğulu firmalarla yoğun bir rekabete girerek ihale kazanmaktayız. Müteahhitlik hizmetlerinde belirli bir kalite çizgisine ulaşmış olmamız ve Türk insanına gösterilen yakınlık Suudi Arabistan’da rekabet gücü kazanmamızı sağlıyor, ama Güney Kore firmaları gibi ucuz işgücü ve devlet desteğine sahip rakiplerimizle rekabet edebilmemiz gittikçe güçleşiyor.

Mekke ve Medine çevresindeki ihalelerde Türk firmaları, gayri Müslimlerin iş alamaması nedeniyle rakipsiz sayılabilirler. Bu avantajın iyi değerlendirilmesi gereklidir görüşündeyiz...”

(Yunus Emre Demirel [Yütaş Yönetim Kurulu üyesi], Dünya İnşaat, 1984g: 32)

Daha önce Ürdün ve Mısır’da soğuk hava deposu inşa etmeye başlamış olan GRASSO Soğuk Hava Tesisleri A.Ş., Suudi Arabistan’ın el-Haditha ve Halat Ammar gümrük kapılarında, Suudi Arabistan’a ithal edilen yaş meyve ve sebzeler için soğuk hava deposu inşa etmek üzere bir proje üstlenmiştir.⁹³

Anadolu Bankası’nın yan kuruluşlarından olan ANSAR, Cidde ile Mekke’de yaptığı projeleri başarıyla tamamlamış

olduğundan, Yanbu’daki bir başka proje de ihale süreci izlenmeden bu firmaya verilmiştir.⁹⁴

Açık adı değilse de, kısaltması aynı bir başka firma, SARAÇOĞLU Holding’e bağlı, 1981’de kurulan ANSAR Uluslararası İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş. de Suudi Arabistan’da, “Medine El Menahe Tüneli”ni, üç yıl süren inşaatın sonrasını Kasım 1984’te bitirmiştir. Suudi Arabistan’da bitirilen ikinci proje Cidde’de yol yapımı olmuştur. ANSAR, Cidde’de üçüncü bölümünü tamamladığı yol ve çevre düzenleme projesinin dördüncü bölümünü ve Yanbu Sanayi Bölgesi’nin altyapı inşaatını da üstlenmiştir.⁹⁵

SARAÇOĞLU Holding’e bağlı bir başka firma, SARAÇOĞLU MÜHENDİSLİK, Taahhüt ve Sanayi A.Ş., 27 km uzunluğunda bir karayolunun yapımını, Mekke’de çevre yolunun inşaatını, Suudi Arabistan kökenli National Development Co. ile ortak girişim oluşturarak Yanbu’nun altyapı işlerini, El-Soumly Est ile ortaklaşa Rapha ve Kuaysuma hava alanlarının genişletilmesini alırken, Holding’in bir başka kuruluşu olan TOKAŞ da Cidde’de 25 katlı bir binanın ve yönetim binalarının yapımını üstlenmiştir.⁹⁶

1984’te yurtdışına çıkan ve ilk işini Suudi Arabistan’dan alan bir başka firma da GÖK İnşaat ve Ticaret A.Ş. olmuştur. Nisan 1984’te, Mekke’de, toplam inşaat alanı

⁹⁴ MEBB (1985: 33).

⁹⁵ Dünya İnşaat (1984h: 20).

⁹⁶ Dünya İnşaat (1984a: 3); Dünya İnşaat (1984b: 10-11).

⁹³ Dünya İnşaat (1984f).

24.000 m² olan, 200 yataklı Sheikh Muhammed Basharail Hastanesi'nin inşaatına ilişkin sözleşme imzalanmıştır.⁹⁷

"Yurtdışı faaliyetlerimiz fiili olarak 1984 yılı başında başlamış bulunmaktadır. Ancak yurtdışı temaslarımızın başladığı tarihin 1980 yılı başlarına kadar uzandığını belirtmek isterim. Bu çalışma sahamız bir bölge üzerine teksif edilmiş bulunmaktadır... Önümüzdeki aylarda şirketimizin de ortak olacağı bir Suudi firma kuruluşu hazırlıkları devam etmektedir. Böylece Suudi Arabistan'da devamlı çalışabilme olanağı temin edilmiş olacaktır."

(Altan Gökçek [Gök İnşaat ve Ticaret A.Ş., Genel Müdür], Dünya İnşaat, 1984e: 30-31)

"Taahhüt işi bisiklete binmeye benzer"

"Türk taahhüt sektörü Ortadoğu'ya, yüksek teknolojiye yönelen batılı firmaların bıraktığı boşluğu değerlendirerek girdiler. Şimdi ise bu pazara Güney Kore yüksek oranlarda fiyat kırarak girmeye başlamıştır. Türk müteahhitler öncelikle imar ve iskân işlerinde yoğunlaştılar ve daha kârlı bir alan olan 'özellikli bina' projelerine girmediler."

Taahhüt işi bisiklete binmeye benzer. Üzerine çıkınca pedali çevirmezseniz düşersiniz bisiklette, taahhüdü de, işi istikrarlı ve sürekli yapmazsanız, yürütemezsiniz."

(Umut Arık [T.C. Suudi Arabistan Büyükelçisi. 6 Eylül 1985-31 Ocak 1987], bkz. <http://www.riyad.be.mfa.gov.tr/MissionChiefHistory.aspx>; erişim tarihi: 18 Ağustos 2009], Dünya İnşaat, 1984b: 7)

1980'de 13 müteahhidin çalıştığı Suudi Arabistan'daki müteahhit firma sayısı 1982'de 79'a çıkmış, izleyen dört yıl içinde de sürekli artarak 1986'da 124'ü bulmuştur (1983, 109; 1984, 115; 1985, 120; 1986, 124). Ancak petrol fiyatlarının düşmesinden ötürü Suudi Arabistan'ın yatırımları kısıması, ödemelerin gecikmesi bu artışın azalmasına yol açmıştır. Sanayi ve Elektrik Bakanı Abdel-Aziz el-Zamil, Mart 1986'da, "uluslararası piyasalarda petrol fiyatlarının durumu açıklığa kavuşuncaya kadar yeni projeye başlamayacağız, eldeki projelerin uygulanmasıyla yetineceğiz" diyerek durumu açıklamıştır. Bunun müteahhitlik hizmet-

leri üzerindeki etkisi de, 1985'te açılan 8,2 milyar ABD Doları tutarındaki ihalenin 3,9 milyar ABD Doları'na düşmesi olmuştur. Öte yandan, inşaat işlerinde çalışanların ancak % 10'unun Suudi olmasından hareketle "Suudlaştırma" sadece çalışanları değil, müteahhit firmaları da kapsamaya başlamıştır.⁹⁸

"... Suudi Arabistan'da yatırımlar kısıldı. İhaleler azaldı, para ödemeleri gecikti. 1985 yılından alacağımız var. Bizim de Suudi Arabistan'da çalışmalarımız azaldı. Eskiden 4 bin kadar işçimiz çalışırken, şimdi bu rakam 1.500'e düşmüş durumda... Suudi Arabistan'da son yıllarda petrol fiyatlarında görülen düşüş, İran-İrak Savaşı'nın verdiği gerilim, ayrıca Suudi Arabistan'ın Irak'a yaptığı yardım nedeniyle yatırımlarını kısması, burada müteahhitlik yapmanın çekici yönünü ortadan kaldırdı. Diğer ülkeler de yavaş yavaş Arabistan'ı terk ediyorlar. Avrupa firmalarının hemen hepsi çekildi. Eskiden burada Korelileri çok görürdük. Şimdi onlar da yok. Filipin, Kore ve Pakistan buradan çekildi... Ayrıca Arabistan'ı Türk firmaları için cazip hale getirecek bir avantaj da yok. Örneğin Libyalılar Türklere oldukça yakın davranıyorlar. Oysa Arabistan'da böyle bir yakınlık söz konusu değil. Onlar tamamen ticari düşünüyorlar. Arada 1 birimlik bir fark olsa, bunu Türklere lehine kullanmayıp, diğer bir yabancı ülkeye ihaleyi verebiliyorlar."

Ancak rahat olan bölgeler de var. Medine'de rahatlıkla çalışılabilir. Burada daha büyük projeler yapılıyor ve ödeme gücünü diğer bölgelere oranla daha az..."

(Niyazi Galipoğulları [ENKA İcra Komitesi üyesi], Dünya İnşaat, 1988a: 15-17)

"... Suudi Arabistan'da yarım kalan işlerimiz var. Yakında onlar da bitince bu ülkeden de her şeyimizi çekiyoruz."

Türk müteahhitlerin hemen hepsi bizim durumumuzda. Bu ülkelerin altyapı ve bina yatırımlarını tamamlamış olması, müteahhit firmaların, şantiyelerini kapayarak geri dönmelerine neden oldu..."

(Mehmet Cevahir [Cevahirlere Grubu Yönetim Kurulu Başkanı], Dünya İnşaat, 1988c: 22-23)

97 Dünya İnşaat (1984e: 30-31); <http://www.demta.com/turkish/projects/abroad/mekke.htm>; erişim tarihi: 1 Temmuz 2009.

98 Saudi Arabia, MEED Special Report, May 1986, s. 32.

“... Türk inşaat sektörü yurt dışında, genellikle petrol üreten Kuzey Afrika ülkeleri ve Ortadoğu pazarlarında inşaat işleri üstlenmiştir. Petrol fiyatlarının yüksek olduğu 1978-1983 yılları arasındaki çalışmalar yukarıda ifade ettiğim faydaları sağlamıştır. Ancak gerek 1983'ten sonra petrol fiyatlarının düşmesi ile bu ülkelerin artık tüm altyapı ve bina yatırımlarını tamamlamış olmaları nedeni ile iş hacmi daralmış, gün geçtikçe de daralmaktadır. Daralan iş hacminde ise müteahhitler arasındaki kıyasıya rekabet doğması kaçınılmazdır. Bu durum yeni işler almanın zorlaşmasına, alınan işlerdeki düşük fiyatlar ile de işlerin tamamlanmamasına sebep olacaktır. Bundan böyle artık tüm makine-ekipman yatırımını tamamlamış, hatta eski yatırımlarını amortize etmiş, tecrübeli ve bilgili müteahhitler bu duruma ayak uydurabilecek, diğerleri ise zamanla eleneceklerdir. Yeni grupların kurulması, iş alması ve yürütmesi hemen hemen imkânsız hale gelmiştir.”

(Oktay Orhon [Soyak İnşaat ve Ticaret A.Ş., Genel Müdür Yardımcısı], Dünya İnşaat, 1987a: 14-15)

c/ Irak

Müteahhitlerin Irak'ta üstlendikleri projeleri değerlendirirken, 22 Eylül 1980'de Irak uçaklarının İran'ın önemli hava üslerini bombalamasıyla başlayan, Irak birliklerinin İran'a girmesiyle şiddetlenen, bir yıl sonra Irak birliklerini geri çekse de 20 Ağustos 1988'e kadar –sonuçsuz bir biçimde– süren Irak-İran Savaşı'nın olumsuz etkilerini göz ardı etmemek gerekmektedir. Her ne kadar, hem Irak'a, hem de İran'a ihtiyaç duydukları malları sattığından ötürü Türkiye'nin Savaş'tan kârlı çıktığının ileri sürüldüğü görülse de,⁹⁹ soruna müteahhitler açısından bakıldığında, en azından Savaş'ın sürdüğü sekiz yıl boyunca, özellikle Irak'taki müteahhitlik hizmetlerinin çok “verimli” olduğunu söylemek mümkün gözükmemektedir. “Savaş sonrası” ise “umut” doludur...

99 Bknz. *The Middle East Magazine*, February 1984, s. 25: Irak üzerinden transit ticaret çökmüş, de olsa, petrolünün büyük bölümünü boruhattıyla Türkiye üzerinden ihraç eden Irak için Türkiye önemliydi; İran ile Türkiye'nin imzaladıkları ticaret anlaşması ise, ticaret hacminin 2,5 milyar ABD Doları'na çıkartılmasını öngörmüş ve Türkiye, demiryolu ve karayolundan İran'a mal götürmeyi sürdürmüştür.

“Irak'ın savaş dolayısıyla büyük savaş masrafları var. Petrol gelirleri de çok azalmış durumda. Bu nedenle özellikle 1983 yılında hiçbir inşaat ihalesi açmadılar. Orada çalışan Türk firmaları –ki biz orada iş yapmıyoruz– daha çok sulama işleri yapıyorlar. Bu işler bittiğinde yeni iş alma durumu yok. Eğer savaş biterse o zaman birçok yeni iş ihale edilecek.

İran'da yaklaşık iki senedir çalışıyoruz. Asıl fiili çalışmamız geçen sene başladı. İran'da sulama işleri yapan Türk firmalar var ve başarılı oldular. Ama o işler bittiğinde savaş devam ederse, yeni iş imkânı olmayacak. İran'da ise savaşın etkileri Irak'taki kadar bariz olmasa da görülüyor. İnşaat işlerini amaçlıyorlar. Ancak, Batılı ülkelerle olan ilişkilerinde bazılarını sınırlama getirdikleri için Doğulu firmaların İran'da daha fazla şans olabilir. Savaş bittikten sonra Türkiye için büyük bir pazar olacaktır.

Ancak gerek Irak'ta gerekse İran'da savaş bitmedikçe büyük işler beklememek lazım...

... Savaş bittiğinde transit taşımacılıkta Türkiye'nin imkanları azalacak, buna karşılık inşaat alanında çok sayıda iş çıkacaktır. Eğer Türk müteahhitleri rakiplerinden daha elverişli şartlarla teklif verilerse, o zaman iş alma şansları daha fazla olacaktır ki şimdiki kadar gayet başarılıydılar”

(Haldun Özbudak [STFA İnşaat Grubu Dış Pazar Araştırmaları Müdürü], Dünya İnşaat, 1984c: 11)

Oysa 1980'li yılların başlarındaki görünüm, Irak pazarının umut vaat ettiğini göstermektedir:

“1981-1985 beş yıllık kalkınma planında, başlamış olan projelerin tamamlanmasına öncelik tanınmıştır... 20 yıl içinde 3,4 milyon ev inşa edilmesi hedef olarak saptanmıştır. Gelecek dört yıl içinde ise inşa edilmesi planlanmış olan ev sayısı 350.000'dir. 1981-1982 yılları içinde imzalanan sözleşmeler arasında ev, hastane, okul ve sulama projeleri çoğunluktadır. Gelecek üç yıl içinde beş tane hastane inşa edilmesi için, 2 İspanyol şirketiyle 175 milyon \$'lık bir sözleşme imzalanmıştır. Japonlar ise 650 milyon \$'a mal olacak 400 yataklı bir hastane inşa etmektedirler. Bunların dışında Fransızlar 558,8 milyon \$ değerinde 4000 ev'lik bir projenin yapımına başlamışlardır. Yugoslavya'nın yapımına başlayacağı sulama ve drenaj projesi, 120 milyon \$'a mal olacak ve iki yıl içinde tamamlanacaktır. Konut projelerine ilişkin diğer bir sözleşme de Güney Kore ile imzalanmıştır. Bu proje 800 milyon \$ değerinde; okul ve dükkânları olan 5000 evin yapımını kapsamaktadır.”¹⁰⁰

100 Pamukbank (ty.d: 5).

"İran Devrimi'yle birlikte Irak ile İran arasında esasen gergin olan ilişkiler karşılıklı güvensizlik nedeniyle daha da gerginleşti. İki ülke de birbirini iç işlerine karışmakla suçluyordu. Hudut boyunca yer yer çatışmalar çıkıyor. Irak'ta yaşayan İran asıllı Şiiler İran'a göçe zorlanıyordu. Üstelik Irak hükümeti Körfez ağzında bulunan Büyük Tomb ve Ebu Musa adaları üzerinde hak iddia ediyordu. Hudut çatışmaları giderek şiddetini arttırıyordu. Irak 1980 yılının Eylül başında resmi bir notayla İran'dan bazı toprak taleplerinde bulundu. İran bu talepleri reddetti ve 22 Eylül'de Irak uçaklarının İran'daki bazı hedeflere bombalamasıyla savaş başladı. Irak önce askeri hedeflere yoğunlaştı, başkent Tahran ile Kuzistan Eyaleti'nde bulunan petrol tesisleri arasındaki bağı koparmaya çalıştı, İran ordusunu süratle devre dışı bırakmayı amaçladı. Ancak, İran etkin biçimde mukavemet edince çatışma sekiz yıl sürecek topyekûn bir savaşa dönüştü. Devrimi ihraç etmek için savaşı İran'ın başlattığı yolundaki iddialarına rağmen, savaşı Saddam Hüseyin'in kararıyla Irak başlatmıştır... Saddam Hüseyin'i bu yöne sevkeden amillerin başında İran Devrimi'ni durdurmak ve İsrail-Mısır Barış Anlaşması'na karşı oluşan tepkiden yararlanarak Arap dünyasının liderliğini ele geçirmek emelleri bulunmaktadır. İran Devrimi, Irak, Suudi Arabistan ve Körfez ülkeleri başta olmak üzere, hemen bütün Arap dünyasında ciddi bir endişe ve korkuyla izlenmiştir. Irak nüfusunun çoğunluğunun Şii olması ve Suudi Arabistan ile Körfez ülkelerinin coğrafi yakınlığı bu endişeyi yoğunlaştırmaktaydı. İran Devrimi'nin Şah ile birlikte İran ordusunu da tamamen devre dışı bırakması, görünüşte İran'ı savunmasız bırakmıştı. Yeni rejimin kolay-

lıkla çöktürüleceği sanısını uyandırmıştı. Ancak Irak ordusu, dağılmış bir orduyu dahi yenebilecek güce sahip değildi... İsrail-Mısır Barış Anlaşması, ihtiraslarını gerçekleştirmek açısından Saddam Hüseyin'e yeni ufuklar açmıştı. Arap ülkeleri arasında itibarlı bir yere sahip bulunan Mısır'ın barış anlaşmasıyla ana Arap davasına ihanet etmiş duruma düşmesi, Saddam Hüseyin'e Arap dünyası liderliğine ve hamiliğine soyunmak için mükemmel bir fırsat yaratmıştı. İlimli Arap ülkelerinin teşviki savaşın başlamasını kolaylaştırdı. Bazı kaynaklar ABD'nin de bu teşvikte büyük payı olduğu kanısındadır...

Saddam Hüseyin'in komşularına bakış açısı genellikle menfi unsurlar taşımaktaydı. İran ile savaşmış, Kuveyt'i işgal etmiş, Suudi Arabistan ile Mısır'ı Arap liderliği yarışında kesinlikle kendine rakip görmüş, Arap Baas Partisi şemsiyesi altında Suriye ile birleşmeyi gerçekleştirememiştir. Amerika Birleşik Devletleri ile kopan ilişkileri asgari düzeyde iyileştirecek adımlar atmaktan imtina etmiş, Sovyetler Birliği'ne ilimli yaklaşmakla birlikte bu devlete karşı güvensizliğini sürdürmüştür. Söz konusu olumsuz tablodan bir ölçüde Türkiye de nasibini almıştır... Türkiye'ye karşı bilinçli ve doğrudan zarar verecek bir eyleme başvurmamıştır. Ancak, Türkiye'ye sempati ile baktığını da söylemeye imkân yoktur. Türkiye'nin ciddi bir döviz ve petrol sıkıntısı yaşadığı dönemde, bir bakanımızın kredili petrol talebine, 'Irak'ın yeryüzünde ve yeraltında Türkiye'ye verecek petrolü yoktur' cevabını vermiştir..."

(Sencer Asena [T.C.'nin Başdat Büyükelçisi, 1978-1982] ile 19 Ekim 2007-5 Ocak 2008 tarihleri arasında yapılan mülakat, İnanç, 2008: 11-12, 17-18)

Ancak bu tablo kısa sürede değişmiş, savaş harcamalarının artışı ve petrol gelirlerinin düşmesi sonucu döviz rezervlerindeki erime, Irak'ın öngörülen yatırımları gözden geçirmesini gerekli kılmıştır.

"Son iki yılda silah alımı için yalnızca Sovyetler Birliği'ne 10 milyar dolar ödeyen Irak'ın petrol satışları da günde 3,3 milyon varilden 600 bin varile geriledi... Savaş öncesi 30 milyar dolar döviz rezervine sahip Irak'ın kasalarında, Suudi Arabistan, Kuveyt ve Katar'dan aldığı 23 milyar dolarlık yardıma rağmen bugünlerde sadece 6,7 milyar dolar döviz bulunuyor."¹⁰¹

Savaşın getirdiği yükler olmasa da petrol gelirlerinde yaşanan düşmenin yatırım harcamalarını etkileyeceği 1981'de belirginleşmişti:

"Irak'ın harcamaları, 1980'in üçüncü çeyreği ile 1981'in aynı dönemi arasında petrol gelirlerinde meydana gelen yüzde 213 oranındaki düşüş nedeniyle, çok kötü etkilenmiştir. 1981'in ikinci yarısında, açılan ihalelerin hacminde yüzde 100'lük düşüş kaydedilmiştir. Anlaşmalarla ilgili moratoryum konusunda bir süre önce yayınlanan raporlar, hiç de hayra alamet değildir..."¹⁰² Nitekim Saddam Hüseyin, Nisan ayında Ulusal Meclis'te yaptığı konuşmada, Irak'ın finansman durumunun savaşın gerekli kıldığı giderlerden etkilendiğini belirtmiş, savaş için ayda 1 milyar ABD Doları dolayında harcama yapılırken, 23 milyar ABD Doları tutarında proje ihalesini içeren bir kalkınma planını yürütmenin mümkün olmadığını vurgulamıştır.¹⁰³

101 Cumhuriyet, 28 Aralık 1982.

102 MEED, 26 February 1982'den aktaran Büyüteç, (1982c: 29).

103 MEED, 17 December 1982.



Felluce Çimento Fabrikası, 1981-1984, Irak.

Yukarıda da değinildiği üzere, savaş ortamında Irak'ın tek petrol ihracat kapısı, günde 650.000 varil kapasiteye sahip olan ve Dört Yol'dan geçen petrol boruhattı olmuştur. Savaş sona erse bile, Körfez'deki limanlardan petrol ihraç edilebilmesi için bir yıla gerek olduğu dikkate alınacak olursa, Türkiye'nin Irak için önemi kolaylıkla anlaşılabilir. Öte yandan, Türkiye'nin, Irak'ın transit ticareti açısından taşıdığı önem de artmıştır. Ancak, gene yukarıda değinildiği üzere, Irak'taki koşulların "taahhüt sektörü" açısından elverişli olmadığı açıktır.

Irak'taki Türk müteahhitler, böyle bir ortamda, bir yandan Savaş öncesi aldıkları işleri tamamlamaya çalışmışlar, bir yandan da rakip ülkelerin müteahhit firmalarıyla rekabete girişmişlerdir.

Öte yandan, Irak-İran Savaşı yetersiz görülmüş olmalı ki, 1990 yazında Irak Kuveyt'e saldırmış ve Birinci Körfez Savaşı diye anılan savaş başlamıştır. Bu bağlamda, ENKA'nın o güne kadar alınan "en büyük iş" olarak tanımladığı, ihale bedeli yaklaşık 1,5 milyar ABD Doları, süresi 6 yıl olan, 204 m yüksekliğinde, 600 m uzunluğundaki Bekhme Barajı'nın (Musul) inşaatına Ocak 1987'de başlanmış, ancak yaklaşık % 20'si bitirilebilmiş, Körfez Krizi nedeniyle Ağustos 1990'da işten çekilmiştir.

Irak'ın kuzeyinde, "Büyük Zap Suyu" üzerinde yapılması öngörülen 6x250 MW gücündeki Bekhme Barajı iki aşamalı olarak ihaleye çıkarılmıştır. ENKA, özellikle baraj ve hidroelektrik santrali yapımı konusunda deneyimi olan Yugoslav Hidrogradnja ile "eşit paylarla" bir ortak girişim kurarak "4a" diye tanımlanan birinci aşamayı kazanmıştır.¹⁰⁴ Körfez Savaşı nedeniyle duran inşaat, 2003'te, Irak'ta oluş(turul)an yeni hükümet tarafından yeniden gündeme getirilmiştir.

Irak'ta faaliyet gösteren firmalar arasında, tek başına ve ÖZ-GÜ İnşaat ve Ticaret A.Ş. ile ortak olarak üstlendiği projelerle ÇUKUROVA Holding'e bağlı BAYTUR İnşaat Taahhüt A.Ş. de yer almıştır. BAYTUR, Irak'ta, yedi adet sulama, toprak ıslahı, karayolu ve köprü projesi üstlenildiğini, Körfez Krizi çıkıp da Irak'tan çekildiğinde, toplam bedeli 228 milyon ABD Doları olan söz konusu projelerin 200 milyon ABD Doları tutarındaki bölümünün bitirilmiş durumda olduğunu belirtmiştir.¹⁰⁵ Söz konusu projeler arasında,

Thartar Gölü'nü Dicle'ye bağlayan köprüler projesinin ve Aziziye'deki sulama¹⁰⁶ ve yerleşim kompleksi¹⁰⁷ projelerinin yanı sıra ÖZ-GÜ İnşaat ile birlikte gerçekleştirilen Ishaqi Sulama Projesi¹⁰⁸ ile Jute Farm Debuni Sulama ve Drenaj Projesi, Aziziye, Debuni¹⁰⁹ de yer almıştır.

1980 başlarında Irak'ta iş yapan müteahhit firmalar arasında, Aşağı Halis Toprak Islahı ile Kerkük Sulama Projesi'ni üstlenen Bahattin Gören; Bağdat Sigara Fabrikası'nın yapımını (Temmuz 1981-Eylül 1984) üstlenen KOZANOĞLU-ÇAVUŞOĞLU; Yusufiye'de ve Iskenderiye'de sulama, drenaj ve yol yapımlarını üstlenen Z.D.H. (sırasıyla, 1980-1983; Temmuz 1981-1984); köprü, konut ve altyapı işlerine giren H. B. Uluslararası İnşaat A.Ş.'nin yanı sıra, Haziran 1987'de GAMA'nın inşaatına başladığı Beyci Madeni Yağ Fabrikası'ndan başka Kem Sahara Deterjan Fabrikası ve Amara Yem Fabrikası'nın montajını da taşeron olarak yapan Fuat Soylu Çelik Konstrüksiyon Makine İmalat ve Montaj Taahhüt İşleri; Bağdat'ta termik santral restorasyonunu (Bağdat Termik Santrali 5 nolu ünite demontaj ve montajı, yaklaşık) ve yapımını (Bağdat Termik Santrali 6 nolu ünite montajı) üstlenen TOKAR Yapı ve Endüstri Tesisleri San. ve Tic. A.Ş.; toprak ıslahı ve drenaj yapan Haydar Soner Göker ile Mehmet Akbaş; silo ve altyapı yapan TEC İnşaat; Oğuz Karabey ve Ortağı Denizhan Yurtman; KONEK İnşaat, Kemal Aksel, Fuat Sussa, İDİL İnşaat, ERMAK-SAN İnşaat Ltd. Şti., RONA A.Ş. vb müteahhit firmalar da bulunmaktadır.¹¹⁰

"... Bağdat'ta iki ünite yaptık, bunlar Doura'daki termik santraller, bu santrallerden biri vaktiyle bombalanmış, yanmış, biz bunu söktük tamir edilebilir kısımlarını tamir ettik. Bu 150 megavatlık oldukça büyük sayılabilecek bir üniteydi ve bunu devreye soktuk. Buna ilaveten yanına bir Alman firması olan VKW'nin işçilik müteahhidi olarak yanan santralin aynısını yaptık. Bu santrali yapmak, onardığımız santrali yapmaktan daha kolay oldu..."

(Yavuz Önderman [Tokar Yapı ve Endüstri Tesisleri A.Ş., Yurtdışı İşler Müdürü], Dünya İnşaat, 1984d, s. 10-12)

104 MEBB (1986b: 21); Dünya İnşaat (1986c: 5).

105 Bknz. (<http://www.baytur.com/projects/>; erişim tarihi: 5 Temmuz 2009).

106 Dünya Ekonomi, Ekim 1984'e göre 76 milyon ABD Doları.

107 Dünya Ekonomi, Ekim 1984'e göre 92 milyon ABD Doları.

108 NEB (Near East Briefing), September-December 1982'ye göre Ocak 1980-Kasım 1983 arasında 47 milyon ABD Doları.

109 NEB, September-December 1982'ye göre Ocak 1980-Kasım 1983 arasında 90 milyon ABD Doları.

110 Buradaki bilgiler için bkznz. NEB, September-December 1982.

“... Böyle biraz geri zekâlı olduğumuz için... diyoruz ki ‘Irak bizi niye yani buyur ediyor?’ Çünkü öyle kaliteli şey var ki, Avrupa, Amerika falan, bize sıra nerden geliyor? Uyuduğumu anlatıyorum şimdi. Meğer İran harbi çıkmak üzereymiş, herkes terk etmiş ülkeyi. Biz ‘good morning’, altıncı ayında af çıktı. Ama biz şey insanlarız, ne derler ona, her şeye katlanabilir, her şeye razı olan ne demektir o... Arapça bir isim var söyleyemedim şimdi. Olur, harpte de olur. Harpte de çalışıldı. Tabii sonra para bitti. İşin sonunu getirmek bayağı sıkıntılı oldu. Neyse orda da sempati uyandırabildik. Hâlâ davetler gelir o günlerden kalma, bize epey yardım etmeye çalıştılar. Paramızı verebilmek için. İşlerini bitirdik.

Bizim bildiğimiz en medeni Arabistan orası, yani Arap ülkeleri arasında, en medenisi Irak’tır. Öyledir. Gitmedim, görmedim ama anlatırlar...

Tabii büyük heveslerle daha yaygın çalışmayı mütalaa eder gibi olduk. Manasız yatırımlar, vergiyi Suud’da verdik burada vergi yoktu. Olmadı, ondan sonra paraları bitti, zar zor işi bitirip gelebildik; petrol karşılığı yaptık. Ondan sonra Sayın Özal bono sistemini çıkardı.... Sayın Özal iyi niyetle diyor ki, ‘Türk müteahhitlerine iki yıllık bono verelim.’ Diyemiyoruz ki, ‘Sayın Başbakanım, kalabalık bunlar, ödemezler’. Biz yalan yanlış petrol alırsak iş yapıyoruz, alamazsak duracağız, bizim riskimiz bir aydı, şimdi iki sene oldu.

Özal’ın cevabı, bonoları satın alacağı oldu, gitti, kâğıt aldı, ben de sattım, kaybımız var ‘sattı’ derken bir şey kazandı olabilir. 15 sene sonra felaket başladı, çünkü bankalar satışa razı gibi davranıp bizden aynı zamanda borçlanma senedi aldılar. Borçlanma anlaşması yaptılar. Bir nevi kredi aldık. 12-15 sene sonra istendi bunlar. Göbeğimiz çatladı ki bu böyle değildi. Kararnameler var, şu var bu var falan filan... Ondan sonra Eximbank kuruldu. Eximbank bunları devraldı. İş Bankası, şu bu bankaları vardı, böyle yarı satın alma, ne olur olmaz diye de borçlandırma. Hadi bakalım Eximbank falan. Eximbank’tan son gelen yazıda tespitler yapılmaktadır, ‘parayı hazırlayın’ gibi bir hava var. Peki, bizim ne kabahatimiz var? Kararname var elimizde...

Irak öder mi canım? Harp çıktı, kıyamet koptu. Şimdi bize diyorlar ki, onlar demiyorlar, biz diyoruz: ‘Bonolarımızı bize verin, paranızı verelim.’ Ne yaptınız siz, benden bono almadınız mı? Ses yok, niye? Bono yok çünkü. Bonoyu Irak’a yolladılar ödensin diye, biz bunları öğrendik. Irak bonoyu da geri vermiyor.... Biz gidecekmiz şimdi, diyecekmiz ki ‘25 sene evvel, 30 sene evvel şöyle şöyleydi, burada bir banka vardı, o onu dedi, bu bunu dedi.’ Kime neyi anlatacağız, şimdi çözümlenmemiş bir problem olarak hâlâ durur.”

(Oğuz Gürsel [KİSKA], sözlü tarih görüşmesi, 21 Mayıs 2009)

GAMA’nın, ana müteahhidi TECHNİP (Fransa) olan Beyci Madeni Yağ Fabrikası’ndan (Temmuz 1985-Haziran 1987) başka, 1980 ortalarında, ana müteahhidi Çek Technoexport olan Salahaddin Rafinerisi ile Boruhatları’nın (1981-1986), GÜRİŞ İnşaat ve Mühendislik A. Ş.’nin de BKMI Industrieanlagen (Almanya) ve Babcock (Almanya) ile birlikte Felluce Çimento Fabrikası’nın III. ve IV. ünitelerinin genişlemesini üstlendiğini (1981-1984), TEPE İnşaat’ında da, KİSKA için Bağdat’taki şantiye binaları ile Irak Hava Kuvvetleri’nin eğitim binalarını prefabrik olarak yaptığını da unutmamak gerekir.

GÜRİŞ’le birlikte 1980’li yılları neredeyse Irak’ta geçiren İdris Yamantürk, 1980’lerin başındaki Irak’ı şöyle anlatmaktadır:

“... Yatacak yer yoktu. Doğru dürüst otel yoktu. Tabii Saddam gibi de bir diktatör vardı. Saddam, Türkiye bunu bilmez unutmuştur, üç Kerküklü Türk’ü idam etti orada. Birisi üniversite’de doçentti, burada Ziraat Fakültesi mezunuydu. Pırl pırl bir çocuğu. Pırl pırl bir emekli albay, üçüncüsünü ben de hatırlamadım şimdi. O doçenti tanıdım. Evine gittim, eşi Türkiyeli bir hanım kızdı. Evine gittim,

evinde yemek yedim... Öyle günler olmuştur ki... Bir defa başıma geldi, bavulum çıkmadı uçaktan. Almamış Irak uçağı. Ben -affedersiniz- diş macunu ve fırça bulamadım, ... sakız makız çiğneyerek idare ediyorduk. Böyle bir zorluk vardı. Ama Irak’ta teknik manada yetişmiş iyi insanlar vardı, onu söyleyeyim. Kaliteli insanlar vardı. Saddam bir büyük yanlıştı. Tabii bir büyük yanlış bir büyük yanlışla devrildi. Saddam’dan daha zalim olan Bush geldi...

...

Irak’ta yaptığımız işler hep teknolojik işlerdir. Çimento yaptık, klor alkali fabrikasını yaptık. Bir mekanik atölyenin montaj ve inşaatlarını yaptık. Bunların hepsi gene Alman firmalarıyla beraberdir. Irak’ta başka, mesela sulama projelerini yaptık; sulama değil de su arıtma projeleri. Basra’ya kadar su arıtma projelerimiz vardı. Ben Irak harbinde Basra’ya kadar gittim. Kum çuvallarıyla korunan Sheraton Otel’inde öğle yemeği yedim. Kapının önünde kum çuvalları, kum torbaları siper yapılmıştı bir ateşe karşı. Turgut Bey’le, yani Turgut Bey’le giden bir heyetle gitmiştim Irak’a. Bağdat’a kadar gitmişken Basra’ya da bir gidelim dedik. Sabahın karanlığında çıktık, işyerlerini göre göre indik Basra’ya, akşam da geri döndük.



TC Kuveyt Büyükelçiliği, 1987, Kuveyt.

...

İhaleyi Alman firmalarıyla birlikte aldık. Bazılarını Alman firmalarıyla birlikte, bazılarını da Alman firmasından aldık. Mesela o gün Irak'ta çalışırken kullandığımız barakalar dahil her şey yabancıydı, ama bugün Libya'ya gitseniz bizim modern şantiyelerimiz var, çok modern. İçindeki her şey, bazen bu masam filan gitmiyor. Onları oradan alıyoruz. Ama binası, 'air condition', buzdolabı hepsi Türk markasıdır. Ben buna dikkat ediyorum. Çünkü biz bunları Türk markası olarak oraya götürür veya Türk markası olarak oradan alırsak, burada bir aileye, iki aileye iş vermeye biz de katkıda bulunuyoruz demektir. Yani o günle bugün arasında çok fark var...

...

Umumiyetle yabancı firmalar üzerinden yapıyorduk [para transferi vb işleri]. Yani [işimizi] yabancı firmanın bünyesinde gösterip yapıyorduk. Daha kolay oluyordu, bizden daha kolay alıyorlardı.”¹¹¹

d/ Kuveyt

Kuveyt'te hükümetlerin başlıca hedeflerinden birini oluşturan büyük ve sağlıklı konut yapımı konusunda, Ulusal Konut İdaresi tarafından 1977-1985 arasında 50.000 konut yap(tır)ılmıştır. 1995 Sayımı verilerine göre, Kuveyt'teki hanehalkı sayısı 255.477 iken, o tarihteki konut sayısı da, 234.153'ü özel, 17.529'u toplu olmak üzere toplam 251.682 olmuştur. Bu gelişmede Türk müteahhitlerinin de payı bulunmaktadır.

15 Şubat 1983'te, Kuveyt Ulusal Konut İdaresi, Kuveyt kentine 15 km uzaklıkta, deniz kenarında yapılacak “ekstra lüks” 500 konut ve altyapıları ile ilgili ihaleyi Kutlutaş'ın kazandığına ilişkin “teyit mektubu”nu verdiğinde, 120 milyon ABD Doları tutarında bir ihalenin sözleşme görüşmeleri de –bir anlamda– başlamıştır. Kutlutaş Dünyası'nda yer alan, “Kutlutaş Kuveyt'te yaklaşık 120 milyon dolarlık (25 milyar TL) bir ihaleyi doğrudan doğruya kazanan ilk Türk firması olmuştur. Şimdiye kadar hiçbir Türk firması Körfez Ülkelerinde bu büyüklükte bir ihaleyi kazanamamıştır” ifadesi (sayı 4-5, 1983, s. 3), yukarıda görüldüğü üzere, 1970'li yıllarda Kuveyt'te proje üstlenen müteahhit

111 İdris Yamantürk [GÜRİŞ], sözlü tarih görüşmesi, 7 Mayıs 2009.



TC Kuveyt Büyükelçiliği, 1987, Kuveyt.

firmalar olduğundan, “büyüklük” bakımından bir “ilk” anlamına gelmektedir. KUTLUTAŞ, 36 ayda tamamlanması öngörülen projeyi, Kuveytli firmaların yanı sıra, Güney Kore, Yugoslavya, Federal Almanya, Fransa ve İngiltere kökenli firmaların da arasından sıyrılarak kazanmıştır.¹¹²

1987’de TC Kuveyt Büyükelçiliği’nin yapımını tamamlayan Attila Doğan da Kuveyt’te “iş yapan” müteahhitler arasında yerini almıştır.

e/ Birleşik Arap Emirlikleri

GAMA Endüstri, 1984-1988 arasında, Abu Dabi’de, ana müteahhidi Çek Skodaexport ile BBC Brown Boveri Co. ve Voest Alpine’in oluşturduğu konsorsiyum olan Umm en-Nar West Termik Santrali’nin genişlemesi projesini üstlenmiştir. Skodaexport’un, aynı tarihlerde, Soma Termik Santrali’nin yapımında Gama ile birlikte çalıştığını da dipnot olarak belirtmek gerekir.

f/ İran

Türk müteahhitlerinin İran’da üstlendikleri projeler, 1 Nisan 1979’da İran İslam Cumhuriyeti’nin ilan edilmesi ve İran’ın “devrim ihraç” girişimlerinin de etkisiyle sınırlı kalmıştır. Kuşkusuz, Eylül 1980’den Ağustos 1988’e kadar süren Irak-İran Savaşı’nın da olumsuz etkileri olmuştur.



Umm en-Nar West Termik Santrali, 1984-1988, Birleşik Arap Emirlikleri.

1980’li yılların başında iki müteahhit firmanın İran’da çalıştığı görülmektedir: STFA ve ALARKO. STFA, Cask ve Keşm’de yeni liman yapımını, Bender-i Lenge’deki limanın da iyileştirilmesini üstlenirken, ALARKO da, Horasan eyaletindeki Bircend’de, İran Magnesia Company’nin sinter magnezit tesisinin yanı sıra, Bender Abbas’da da, İran Ulusal Gaz Şirketi’nin LPG Depolama Tesisi’ni üstlenmiştir. Zamanla, bu iki firmaya, 1985-1987 arasında Erdebil’de anahtar teslim çimento fabrikası yapan BAYTUR eklenmiştir.

“[Yeni Pazar arayışları sonucunda] 1983 ve 1984 yıllarında STFA İran ve Tunus pazarlarına girdi. İran pazarına girmemizdeki ana neden, henüz İran-İrak çatışması devam etmekle beraber çalıştığımız bölgede Hürmüz Boğazı’nın nispeten sıcak alandan uzak olması ve Sezai Bey’in özellikle savaş bittiğinde İran’da bir ayağımızın hazır bulunması düşüncesiydi. O dönemde üstlenilmiş öyle bir işimiz vardı... İran’da savaşın etki alanının yaygınlaşması, bizim beklentilerimiz dışında Körfez’e ulaşması nedeniyle İran’da ilk projelerimiz akabinde maalesef çalışma imkânımız olmadı. Daha sonra da İranlıların kendi taahhüt sektörünü geliştirme konusundaki eğilimleri [bizi bu pazara girmeye özendirmedi]...”

(Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009)

112 MEBB (1983b: 30).

“... Biz ilk yurtdışı projemize İran'da başladık. Bender Abbas'da gaz depolama tesisleri vardı, hemen Basra Körfezi'nin yanında, zaman zaman resimlerde falan gözükür, oraya ilişkin büyük depolama tankları, büyük bir alan, oradaki büyük depolama tankları; o zaman bizim ALAMSAŞ, Ağır Makine Sanayii diye bir fabrikamız vardı, o fabrikada imal ettik ve orada montajını yaparak, kullanıma hazır hale getirerek teslim ettik. İlk başladığımız yurtdışı projesi odur.

... Bizim yaptığımız projelerin önemli bir kısmı kamu sektörünedir; özel sektöre yurtdışında yaptığımız proje sayısı çok azdır, vardır ama az. Yüz proje yaptıysak bunun dördü, beşi özel sektöredir, geriye kalan 95'i devlete veya kamu kurumlarına yapılmıştır... Alarko olarak bir prensibimiz var. Bu prensibi yurtdışında daha ciddi bir şekilde takip ediyoruz. Bir kere parası garanti olmayan bir işe girmiyoruz. Bir işe, bir projeye giriyorsak, o işin mutlaka parasının garanti olması gerekiyor, ödemesinin garanti olması gerekiyor. Bunu da tabii sağlayan genelde kamu kurumları veya devlet kurumları oluyor. Onların genelde ikili anlaşmalar yoluyla kredi şeklinde aldıkları işler oluyor. Devlet bütçesinden finanse edilmiş işlere girdik ama onları çok sınırlı tuttuk. Bu da tabii o yıllarda yurtdışını bilmediğimiz için doğru bir prensipti. Bugün de izliyoruz ama bugün özel sektöre de iş yapıyoruz. Kısmen de olsa ama ağırlık yine devlet sektöründe.

... Ondan sonra magnezyum fabrikasını aldık, ondan sonra başka bir fabrikayı aldık; onların hepsini başlarıyla bitirdik, hatta İran'ın Moskova'daki Büyükelçilik binasını da biz yaptık. Ondan sonra İran'da dört proje daha yaptık. Irak'la 1991 Savaşı çıktığında biz de orada çalışıyorduk. Fakat savaş bittikten sonra, onun sonuçları yıkım tabii ekonomik olarak. Hem Irak'ta çalışıyorduk hem İran'da çalışıyorduk. Körfez Savaşı'nın ekonomik boyutları, insani boyutları ayrı tarafa, o tabii gerçekten korkunç, üzüntü verici bir olay, büyük bir dram, fakat işin ekonomik boyutları çok ciddi olarak hissedilmeye başladı. Savaşın arkasından o ülkelerin de projeleri bitti ve mevcut projelerin paraları ödenemez hale geldi. Biz de gerek İran'dan, gerek Irak'tan çekildik.”

(Ayhan Yavrucu [ALARKO], sözlü tarih görüşmesi, 14 Mayıs 2009)

Türk müteahhitlerin ilgisi, diğer ülkelerin müteahhitleri gibi, “Savaş sonrası”na odaklanmakta gecikmemiştir.

“[İran-İrak Savaşı'nın sona ermesini] öngörüydük. Onun için Tahran ve Bağdat'taki büroları kapatmadık. Bütün bombardımanlara rağmen arkadaşlar sağ olsun oradaki riskleri göze aldılar, bizim her iki şehirde de teşkilatımız devam ediyor. Orada bazı referanslarımız var, örneğin Bender Abbas'da bir gaz rafinerisi yaptık. O tesisi bugün ancak Avrupalılar yapabiliyor. Bunu gören National Iranian Gas Company bekliyor ki elinde biraz bütçe olsun. Çünkü yeni işler yapacaktır, çünkü ihtiyacı var. Bu savaş sona erdiği takdirde Türk müteahhitlerine çok büyük imkânlar doğacaktır.”

(İshak Alaton [Alarko Holding Yönetim Kurulu Başkanı], Dünya İnşaat, 1988e: 22-24)

“İnşaat sektörü için İran büyük bir hinterlandtır. Devrim sırasında İran'da çalışan yabancı müteahhitlerin yaklaşık olarak tümü, şantiyeleri olduğu gibi bırakarak İran'ı terk etmiştir. 50 milyon US doların üstünde % 15 ile % 90'ı yapılmış tamamlanacak 1200 proje olduğu söylenmektedir. Bu projelerin içinde 3 milyar US dolar kadar olanlar da vardır. Devrim sırasında İran müteahhitliği büyük sıkıntılarla karşılaşmıştır. İran-İrak savaşı ise ayrıca İran müteahhitliğinin teçhizatını önemli ölçüde tüketmiştir.

Savaştan sonrasını düşünen devletler İran'da her konuda olduğu gibi inşaat işleri için de şimdiden gayret göstermekte, yetkili ve uzman kadrolu teşkilat kurarak çalışmaktadırlar. Japonya, Almanya, Yugoslavya, Güney Kore, İtalya ve Hindistan gibi ülkeleri hemen sayabiliriz. İran'da biri liman, diğeri anahtar teslimi iki fabrika olmak üzere iş almış iki Türk inşaat firması bulunmaktadır. Bazı firmalar da ilerisi için hazırlık yapmak üzere Tahran'da büro açma gayreti içindedir. İran makamları Türk inşaat firmalarından ilgi ve teklif bekliyorlar... İran'a kendimizi tanıtmak zorundayız. Aksi halde savaş bitince yıkılanların yapılması, yarım kalmış işlerin tamamlanması ve kalkınmanın gereği olan yeni projeler için yine başkaları ile yani daha önce tanıdıkları ile işbirliği yapacaklardır... Yakında başlanacak olan demiryolu, baraj ve tünel inşaatları için firmalarımız İran nezdinde gerekli çalışmayı yapmalıdır... Tahran-Bafg-Bender Abbas demiryolu yakında ihaleye çıkartılacaktır. Çift hatlı olan bu demiryolu inşaatında çok köprü ve tünel bulunuyor. Ayrıca limanlar, barajlar, sulama tesisleri, gaz ve petrol boru hatları, rafineriler, soğuk hava depoları, sosyal konut, sanayi siteleri ve fabrikalar yapılacaktır...”

(Halil İzmir [INTES Genel Sekreteri], “Türk müteahhitliği açısından İran”, İşveren, sayı 10, yıl 1984, s. 21-22)

“... Türk firmaları banka ve resmi kuruluşlarımız İran ve Irak projelerine kredi bulma hazırlığı içine girmemiştir. Hâlbuki Uzakdoğu, Avrupa ülkeleri, projelerini, cazip kredilerle hazırlayıp, yola düşmüşlerdir. Bağdat ve Tahran otelleri, bu iş adamlarının rezervasyonları ile dolmuştur. Oysa biz burada hâlâ ‘gidelim-gelelim’ diye kendi kendimize gelin güvey oluyoruz. Öncelikle bir envanter çalışması yapılması gerektiğine inanarak, böyle bir çalışmaya başladık. Firmalarımızın tespitlerine göre harp yaralarının mertebesi, hangi sahaları kapsayacağı, öncelikleri, kredi temini şansı, diğer ülkelerle rekabet için gerekli teşvikleri içeren bir envanter oluşturmayı amaçladık...”

... Türk müteahhitleri spesifik olarak bu ülkelerde ne yapabileceklerine karar vermedikleri ve envanter çalışmalarını da çok iyi bilmediklerinden, ön hazırlıkta zaman kaybına uğruyorlar...”

(Özer Ölçmen [TMB Yönetim Kurulu üyesi], İnşaat Endüstrisi, 1987b)

1990’lı yılların başlarında “Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Başbakan Baş Danışmanlığı”nın hazırladığı “Faaliyet Raporu” vb yayınlarda İran’ın adı ne ölçüde geçiyorsa, değinilen uyarılar da o ölçüde dikkate alınmış demektir (!)

g/ Komor Adaları

...Komor, Anjouan, Nzwani, Mutsamudu, Mikidache Abdou Rahim vb sözcüklerle Kazım Bektaşoğlu ve BEKTAŞOĞLU İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.’yi yan yana getirerek nasıl bir tümce oluşturulabilir dersiniz? Kuşkusuz, önce bu sözcüklerin ne anlama geldiklerinin bilinmesi gerekir... Komor, Afrika’nın doğu kıyısı ile Madagaskar arasında, Hint Okyanusu’nda bulunan adalara verilen addır: Komor Adaları ya da resmi adıyla Komor Federal İslam Cumhuriyeti; Anjouan, Komor Adaları’nın ikinci büyük adasıdır, Nzwani de yerel adı; Mutsamudu, geçmişi 1482’ye kadar giden, Anjouan Adası’nın limanıdır; Mikidache Abdou Rahim ise, “Planlama Bakanı” sıfatını taşımaktadır. Kazım Bektaşoğlu, 1964’te Kazım Bektaşoğlu İnşaat Müteahhitliği adlı “şahıs şirketi” ile müteahhitlik yapmaya başlamıştır; BEKTAŞOĞLU İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. ise 1978’de kurulmuştur.

Bu bilgilerden hareket edildiğinde –birkaç eklemeyle– ortaya şöyle birkaç tümce çıkması beklenmektedir: BEKTAŞ-

OĞLU İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 1984 yılında, Komor Adaları’ndan Anjouan’ın liman kenti Mutsamudu’da, 1.200 Dwt’luk gemilerin yanaşabileceği bir iskele ile üç akaryakıt tankı ve tesisin boru inşaatını yapmayı üstlenmiştir. İslam Kalkınma Bankası’nın açtığı ihale, Aralık 1983’te Fransa’da yapılmış, sekizi Fransa, biri Suudi Arabistan kökenli dokuz firmanın yanında Türkiye’den BEKTAŞOĞLU da ihaleye katılmış ve 700 milyon TL karşılığında ihaleyi kazanmıştır.¹¹³ Böylece Komor Adaları da “inşaatçıların coğrafyası”nda yerini almıştır.

Mikidache Abdou Rahim mi? O da, Mayıs 1986’da “geçici kabulü” yapılan işin “kesin kabulü”nün yapıldığını Bektaşoğlu’na bildiren 15 Temmuz 1987 tarihli yazının altında imzası bulunan kişidir.¹¹⁴

“1984 yılına kadar yurtiçinde sürdürdüğümüz faaliyetlerimizi, bu yıldan itibaren yurtdışında da sürdürmeye başladık. Bu konuda özel bir uzmanlık alanımız var, deniz inşaatları yapıyoruz. Ancak yurtdışında tekil olarak sadece deniz inşaatına dönük işler az çıkıyor. Ya bir kompleksin bir iskelesi oluyor ya da komplekse bağlı faklı bir bölümün inşası söz konusu oluyor. Zaten komple ihaleleri alanlar da çoğunlukla yabancı firmalar oluyor. Onlar da kendi taşeronlarına yaptırıyorlar.

1984 yılıyla birlikte yurtdışına açılmamız, İslam Kalkınma Bankası’nın açmış olduğu bir ihale ile başladı. Madagaskar’ın kuzeybatısında bulunan Komor Adalarının birinde petrol depolama tesislerinin ve iskelesinin inşasına ilişkin ihaleyi kazandık...

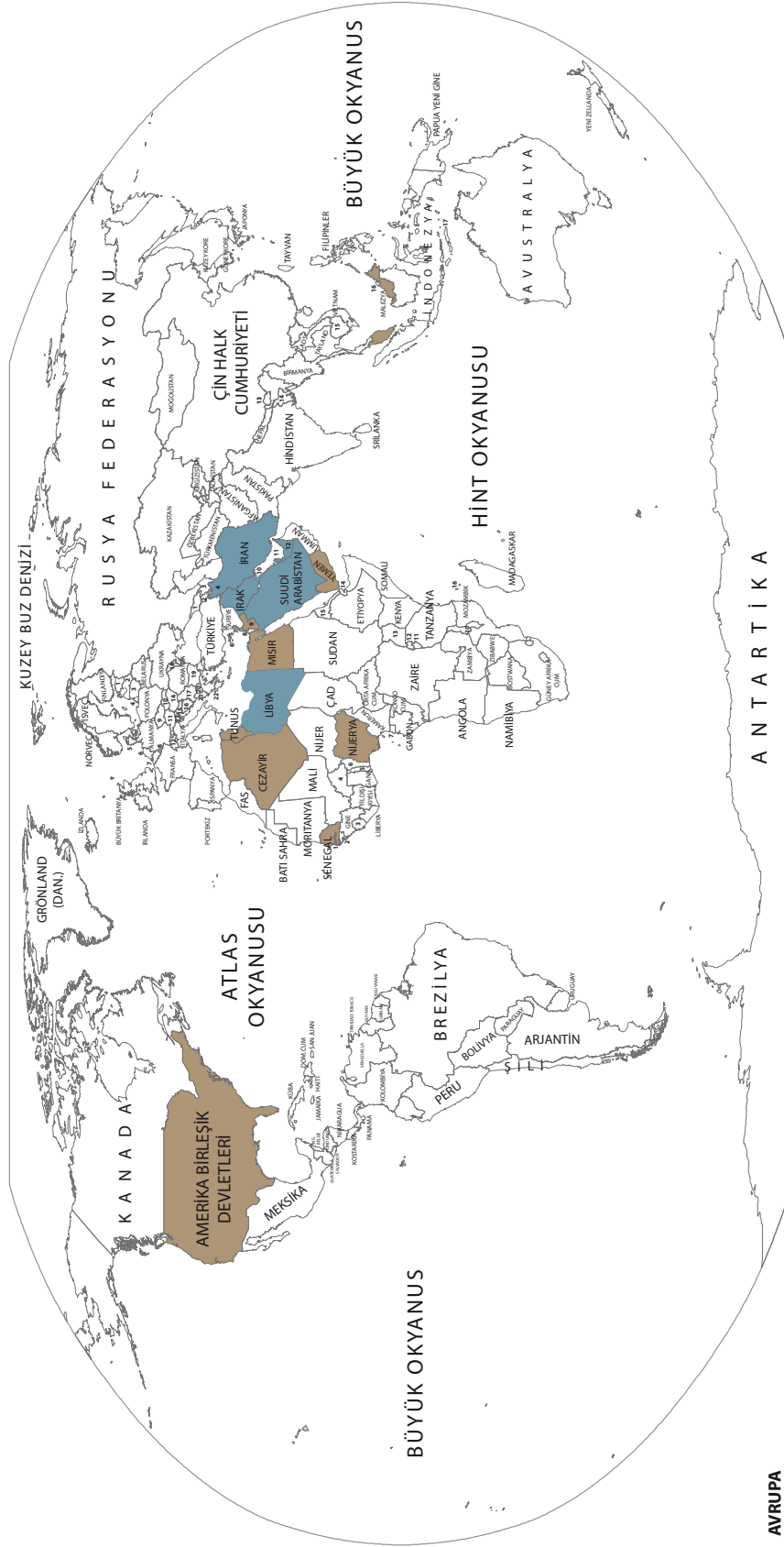
Kendi geliştirdiğimiz ekipmanlarımız var. Bunlar 20 yıllık yurtiçi bir teknolojik birikimin sonucu dizayn edilmiş ve daha çok Türk standartlarına dönük ekipmanlarımızdır. Bunların içinde kazık çakma dubaları, römorkörler vb. Kendi çapımızdaki bir firma olarak dışarıya oranla eksiğimiz söz konusu değil...”

(Bilgör Mantıkçı [BEKTAŞOĞLU İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., Proje Müdürü], Dünya İnşaat, 1984h: 18-19)

113 Dünya İnşaat (1984a).

114 Bknz. <http://www.bektasoglu.com/tr/anasayfa.php>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.

Dünya Coğrafyasında Türk Müteahhitlik Hizmetleri (2)



Bölüm 1
Bölüm 2

AVRUPA

- 1- ESTONYA
- 2- LETONYA
- 3- LİTVANYA
- 4- RUSYA FED.
- 5- DANİMARKA
- 6- HOLLANDA
- 7- BELÇİKA
- 8- LÜKSEMBURG
- 9- ÇEK CUM.
- 10- SLOVAKYA
- 11- AVUSTURYA
- 12- İSVİÇRE
- 13- SLOVENYA
- 14- MACARİSTAN
- 15- HİRVATİSTAN
- 16- BOŞNA HERSEK
- 17- SİRBİSTAN ve KARADAG

ASYA VE OKYANUSYA

- 1- GURCİSTAN
- 2- ERMENİSTAN
- 3- AZERBAJCAN
- 4- İNAHÇIVAN ÖZERK CUM. (AZERBAJCAN)
- 5- KKTC
- 6- GKRY
- 7- LÜBNAN
- 8- İSRAİL

AFRİKA

- 1- GAMBİYA
- 2- GİNE BISSAU
- 3- SIERRE LEONE
- 4- BURKİNA FASO
- 5- TOGO
- 6- BENİN
- 7- EKVATOR GİNESİ
- 8- LESOTHO

- 9- SVAZİLİND
- 10- MALAVİ
- 11- BURUNDİ
- 12- RUANDA
- 13- UGANDA
- 14- CİBUTTİ
- 15- ERİTRE
- 16- KOMOR ADALARI

Haritadaki yeni adı yazılmamış olan ülkelerin numaraları gösterilmiştir.



BÖLÜM

3

**ESKİ SSCB'DEN
BAĞIMSIZ DEVLETLER
TOPLULUĞU'NA
GEÇİŞ SÜRECİ**

Eski SSCB'den Bağımsız Devletler Topluluğu'na Geçiş Süreci

Giriş

Kuşkusuz, 20. yüzyılda “siyasal coğrafya”nın en kökten değişikliğe uğradığı dönemlerden biri 1990'lı yıllar olmuş, İkinci Dünya Savaşı sonrasında çizilen “siyasal dünya haritası”nın yeniden çizilmesi gerekmiştir. 1980'li yıllarda başlayan sürecin sonunda hem SSCB ayrılmış, hem de SSCB önderliğindeki “İkinci Dünya” büyük ölçüde dağılmıştır. Eski-SSCB'nin yerine 15 “devlet” dünya siyaset sahnesindeki yerlerini almıştır. Böylece 1980'li yıllarda, Türkiye ile SSCB arasında imzalanan doğalgaz anlaşmasıyla da desteklenerek Sovyetler Birliği “coğrafyası”nda proje üstlenmeye başlayan Türk müteahhitler de Moskova'nın yanı sıra 14 başkentle daha projeler konusunda görüşebilme olanağını elde etmişler ve bu olanağı gerektiği biçimde de değerlendirmişlerdir.

Aslında bu yeni pazarların açılması, 1988 sonunda, İskoçya'nın güneyinde, Lockerbie kasabası üzerinde “bomba patlaması” sonucu düşen uçağın neden olduğu gelişmeler sonrasında Libya'ya çeşitli düzeylerde ambargo uygulanmasının da etkisiyle iş olanakları sınırlanan Libya ve Birinci Körfez Krizi sırasında daralan Ortadoğu pazarları dikkate alındığında, tam da zamanında gerçekleşmiştir.

Bölüm Üç, Türkiye açısından önemini hâlâ sürdürmekte olan eski Sovyetler Birliği coğrafyasından özellikle Orta Asya'ya, SSCB'den Bağımsız Devletler Topluluğu'na geçiş sürecinin ayrıntılarına ve bu süreçte Türk müteahhitlerin üstlendikleri projelere, Libya ve Ortadoğu'ya Rusya Federasyonu ile Orta Asya'nın eklenmesine “geçiş süreci”ne ayrılmıştır.

Bu süreçte dikkati çeken iki olay söz konusudur: Birincisi, iki Almanya'nın birleşmesi sonrasında Alman Demokratik Cumhuriyeti'nden çekilecek Sovyet askerlerinin konut ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için Almanya Federal Cumhuriyeti'nin finansman olanağı sağlaması ve bu olanaktan Türk müteahhitlerin yararlanmış olmalarıdır. İkincisi, bir grup Türk müteahhidin bir araya gelerek MİR'i oluşturması, böylece birçok ihaleye “yekvücut” olarak gi-

rebilmeleridir. Ancak birinci olayı başarıyla tamamlayan Türk müteahhitlerin ikinci olayda aynı başarıyı gösterebilmelerini söylemek mümkün gözükmemektedir. Daha sonraki yıllarda da MENSEL ve AY-SEL gibi benzer girişimler olmuşsa da, bu konuda “kalıcılık” sağlanamamıştır.

Kuşkusuz, 1987'de Türk Eximbank'ın kurulmuş olması, müteahhitlere sağlanabilen kredi desteği “mütevazı” olsa da, değinilen “geçiş süreci”nin bir başka önemli gelişmesi olmuştur.

A/ Sovyetler Birliği'nde 1980'lerin ikinci yarısı: Glasnost ve Perestroika

Mihail Gorbaçov, Nisan 1985'te Sovyetler Birliği Komünist Partisi (SBKP) Genel Sekreteri olduğunda, kullanacağı birkaç sözcüğün, *glasnost* (açıklık), *perestroika* (yeniden yapılanma), *demokratizatsiya* (demokratikleşme) önündeki beş-altı yıla damgasını vuracağını; birkaç sözcükle anlatılmak istenen politikaların peşinde dünya basınının sayısız sayfa dolduracağını; uluslararası ilişkilerin yeniden biçimleneceğini; Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği'nin tarih sahnesinden çekileceğini; İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana sürmekte olan “soğuk savaş”ın, Berlin Duvarı gibi ortadan kalkacağını, “Doğu Avrupa” diye bir tanımlamanın sona ereceğini belki kendisi bile tahmin edememiştir.

Gorbaçov, SBKP Genel Sekreteri olarak geçirdiği ilk iki yılda, silahlanmanın denetim altına alınması, Doğu-Batı gerginliğinin azaltılması vb konularda yaptığı önerilerle dünyanın dikkatini üzerine çekmiştir. Ancak bir süre sonra, “kâr”, “rekabet”, “fiyat serbestliği”, “verimlilik” “özel mülkiyet” gibi “Sovyet komünizmi”nin hiç de alışık olmadığı kavramlar kullanılmaya başlandığında, “reform” hareketinin asıl hedefin ülkenin “yeniden yapılandırılması” olduğu anlaşılmıştır.¹

1 “Gorbachev's economic revolution: What's in it for European companies?” *International Management*, September 1987, s. 24-27.

SSCB ekonomisinin yeniden yapılandırılmak istenmesinin çok önemli iki nedeni vardı. Birincisi, ekonomik gelişmenin çok yavaşlamış olmasıydı; CIA'nın tahminlerine göre, 1970'lere kadar % 4'ün üstünde olan Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) artışı, 1980'li yılların başında % 2'nin altına düşmüştü. Sovyet ekonomistleri Grigori Hanin ve Vasili Selyunin'e göre ise, net maddi hasıla artışı 1981'den sonra % 1'in altına inmiş, 1980'lerin ilk yarısında ise yıllık reel büyüme ortalama % 0,6 olmuştur. Sovyet ekonomisti Abel Aganbegyan'a göre de, 1970'lerde verimlilik hiç artmamış, 1980'lerin ilk yarısında da düşmüştü.² İkinci önemli neden ise, ekonominin bir savaş ekonomisi gibi ağır sanayi ile savunma sanayilerine öncelik verip, tüketim mallarına neredeyse kayıtsız kalmış olmasıydı. Gorbaçov ve onu destekleyenler, Sovyetler Birliği'nin, GSMH'sinin % 13'ünü askeri harcamalara ayırmayı sürdürerek ekonominin gereklerini yerine getiremeyeceği olgusunu göz ardı edememişlerdir.

Şubat 1986'da, SBKP'nin 27. Kongresi, ülkenin ekonomik alanda bütünüyle yeniden yapılanmasını istemiştir. Kongre raporuna göre, ekonomik reformun anahtarı, devlet işletme ve ortaklıklarının ekonomik bağımsızlıklarının sağlanması ve genel anlamda ekonomik işletme yönetimlerinin kurulması olacaktı. Kongre, ayrıca, kooperatif mülkiyet haklarını ve bireysel (özel) faaliyetlere de yeşil ışık yakmıştır.

Reform sürecine ilişkin, birbirine çok ters düşmeyen değişik dönemlemeler yapılmıştır. Bir dönemlemeye göre, reform stratejisi üç aşamaya ayrılabilir: Birinci Aşama (1985-1987), geçmişin anlaşılması ve stratejinin geliştirilmesi; İkinci Aşama (1988-1990), yeni bir düzene geçiş; Üçüncü Aşama (1991-1995), bütün sistemin yenilendiği ve işlerlik kazandığı beş yıllık plan dönemi.³ Bu çerçevede, Nisan 1985'ten Haziran 1987'ye kadar süren "hazırlık dönemi"; 1987 ortasından 1988 ortasına kadar süren "ön yasal uygulamalar dönemi"; 1988 ortasından 1989 sonuna kadar "büyüyen dengesizlikler dönemi"; 1989 ortasından 1990'ların ortasına kadar da "artan toplumsal gerginlik ve olağanüstü önlemler dönemi" olarak da adlandırılabilir...

Hazırlık dönemi, ekonomik işletme sisteminin kurumsal ve siyasal çerçevesinin çizildiği süreyi kapsamıştır. Bu dönemin en önemli olayı, 27. Kongre'nin kararı ve bununla gelen ekonomik reformun kavramsal sorunları üzerindeki tartışmalar olmuştur.

İkinci dönemin en önemli noktası, SBKP Merkez Komitesi'nin Haziran 1987'deki toplantısı'nda "Ekonomik İşletmenin Kökten Yenilenmesi İçin Temel Görüşler" başlıklı belgenin kabul edilmesi olmuştur.⁴ İkinci dönemin başlangıcı olarak kabul edilebilecek ikinci bir olay da, 1987'nin güzünde Gorbaçov'un *Perestroika: Ülkemiz ve Dünya İçin Yeni Düşünce* adlı kitabının çıkması olmuştur.⁵

Ekonomik reform ilkelerine dayalı olarak iki yasa kabul edilmiştir: Devlet Kuruluşları (Ortaklıkları) Yasası (Haziran 1987)⁶ ve Kooperatifler Yasası (Haziran 1988). Üretim birimlerinin özerkliğini sağlamaya yönelik söz konusu iki yasanın yanı sıra ücretler konusunda da reform niteliğinde bir karar alınmıştır. 1987'de yürürlüğe giren ve maddi üretim yapan sektörlerde toplam 75 milyon işçiyi etkileyen bu kararın temel amaçları, ücretlerin artırılması, gelirin işin niteliğine göre farklılaştırılması, ikramiye vb ödemeler konusunda da kuruluşlara bazı yetkiler tanınması olmuştur.

1988'de Sovyet ekonomisinin yönetimini yenilemek için yapılan ilk denemeler, daha yüksek enflasyon ve devlet maliyesinin kötüye gitmesiyle sonuçlanmıştır. Ücret gelirlerinin artışı hızlanmış, önceki iki yıldaki artışların toplamını geçmiştir. Sanayi, inşaat, tarım ve demiryolu taşımacılığında nominal ücret artışları işgücü verimliliğinden daha yüksek olmuştur. Sonuçta, gelirler ile üretimin artış hızı arasındaki denge bozulmuş, ülkenin mali durumu ciddi olarak kötüye gitmiş, 1988'deki bütçe açığı 120 milyon rubleyi bulmuştur. Tüketim malları piyasasında da durum gitgide gerginleşmiş, mevcut üretim yapısı, daha yüksek bir talebe karşılık verecek durumda olmadığından ve ülke ölçeğindeki dağıtım sistemi de rasyonellikten uzak olduğundan birçok tüketim maddesinde kıtlık baş göstermiştir; özellikle tarım çöktüğünden çoğu gıda maddesini bulmak olanaksız duruma gelmiştir. Genel ekonomik ve toplumsal durum 1989'da daha da kötüleşmiştir. Neredeyse bütün göstergeler hedeflerin gerisinde kalmış, hatta bazı göstergeler bir yıl önceki düzeyi bile bulamamıştır. Ortaya çıkan toplumsal gerginlikler ise ekonomik zararları da birlikte getirmiştir: Sanayi ve inşaat sektörlerinde nedensiz olarak kaybedilen çalışma saatleri % 30 artarak

2 Aganbegyan (1989: 85-101).

3 Makarov (1988: 457-460).

4 "Osnovnye polozheniia korennoi perestroiki upravleniia ekonomikai" *Pravda*, 27 Haziran 1987.

5 Gorbaçov (1988).

6 "Zakon Soiuza Sovetskikh Sotsialisticheskikh Respublik. O gosudarstvennom predpriatii (ob 'edineii)", *Pravda*, 1 Temmuz 1987.

40 milyon işgününü bulmuştur; grevlerden kaynaklanan işgünü kaybı da 7 milyon işgününü aşmıştır. Ülkenin birçok bölgesinde bazı tüketim malları karneye bağlanmış, konut, okul, hastane vb inşaatlar konusunda planlara uyulamamıştır. Reform programı işsizliği artırmış, nüfusun % 15'i yoksulluk düzeyinin altında yaşamaya başlamış, dış borçlar ise 1989 sonunda 40 milyar rubleyi bulmuştur.

Bir zamanlar dünyanın ikinci büyük ekonomik gücü olan [bir ülke] Batı'da depresyon denilecek olan durumda bulunmaktadır. Ancak Sovyetler Birliği'ndeki durumun özelliği, sadece ekonomik çöküşün dünyanın başka yerlerindeki kadar derin olması değil, kapitalist dünyada görmeye alıştığımızdan farklı bir nitelikte de olmasıdır.

Batı'daki klasik Keynesgil resesyonda yeterince müşteri olmaz, giderek artan sayıda şirket para ödeyemez duruma gelir ve çöker. Oysa Sovyetler Birliği'ndeki sorun bu değildir. Fiyatı ister ruble, ister dolar olsun, her türlü mala karşı inanılmaz bir talep vardır. Ekonominin çöküşü arzdan kaynaklanmaktadır; birçok nedenden ötürü, hammaddeler ve bitmiş ürünler arz kanallarından çekilmişlerdir. Bu da, söz konusu hammaddeleri kullanan fabrikaların üretim dışı kalmalarına ve sorunun büyüyerek tüketicilere yansımaya yol açmaktadır..."

(Goldman, 1991: 72-73; aynı yazarın, 1989'da yaptığı bir değerlendirme için bkz. Goldman, 1989: 329-332)

Öte yandan, 1986'da oluşturulan konut programı, 2000 yılına kadar her Sovyet ailesinin kendi dairesine ya da bağımsız evine sahip olmasını öngörmüştür. Birçok kentte kişi başına 5-5,5 m², üç kişilik aileye 15-20 m² yaşam alanı düşen bir konuta sahip olabilmek için bile uzun süre beklemek gerektiği bir yana, bu konutların nitelik açısından da yeterli olmadığı, Aralık 1988'de, Ermenistan'da, 500.000 ailenin evsiz kalmasına yol açan yer sarsıntısında beş katlı binaların bile çökmesiyle iyice açığa çıkmıştır. Devletin elindeki konutların satılması ve bireylerin kendi konutlarını yapmaya özendirilmesi ile konut sorununun çözülmesi öngörülmüştür. Ancak konut yapımı için gerekli inşaat malzemelerinin çoğunun yeterli nicelik ve nitelikte üretilmemesi ya da SSCB'de çok ihmal edilen mesleklerden birinin mimarlık olması, başka sorunları gündeme getirmiştir.⁷

7 Bknz. Gumbel (1989a: 39); Ziborov (1991: 36).

Bu çerçevede, turizm, hem yeni istihdam olanakları, hem de Sovyet ekonomisinin çok ihtiyacı olan "döviz"i sağlamak açısından önemli yatırım alanlarından biri olarak ortaya çıkmıştır. Dünya turizminde gözlemlenen gelişmeler *glasnost* politikası ile birleştiğinde, Sovyetler Birliği'ne yönelik turizm talebinde ciddi bir potansiyel olduğu görülmüş, birçok ülkeden doğrudan uçak seferleri başlamıştır. Turizm için gerekli ulaşım altyapısına sahip olan Sovyetler Birliği'nde nicelik ve nitelik açısından eksik olanın konaklama tesisleri ile yeme-içme olanakları olması,⁸ gerek kooperatiflerin, gerek ortak girişimlerin ilgisini bu alana çekmiştir.

B/ "Müteahhitler Moskova'ya!": Türk müteahhit firmaları Sovyetler Birliği'nde...

SSCB'de ekonomik, toplumsal ve siyasal çalkantının sürmekte olduğu bu dönemde, 18 Eylül 1984'te imzalanan ve 1987'den başlayarak 25 yıllık bir süreyi kapsayan Doğalgaz Anlaşması'nın⁹ sağladığı olanaklardan Türk müteahhitler de yararlanmaya başlamışlardır. Söz konusu anlaşmada Türkiye'nin her yıl belirlenen miktarda doğalgaz ithal etmesi, buna karşılık Sovyetler Birliği'nin de, doğalgaz ihracatından elde ettiği döviz gelirinin % 65-70'ini –ki, bu oran anlaşmanın ilk üç yılı için saptanmıştır, sonraki yıllarda artırılması kabul edilmiştir– Türkiye'den mal ve hizmet alımında kullanması öngörülmüştür.¹⁰

1986 yılında yapılan Hükümetlerarası Türk-Sovyet Ekonomik İşbirliği Karma Komisyonu Dokuzuncu Toplantısı'nda, söz konusu % 70'in içinde hangi malların yer alacağı belirlenirken, müteahhitlik hizmetlerinin de kapsama alınmasına karar verilmiş¹¹ ve müteahhitlik hizmetlerine ayrılacak miktar, % 70'lik gaz bedelinin % 35'i olarak belirlenmiştir;¹² böylece müteahhitlik hizmetlerine ayrılan pay toplamın % 24,5 olmaktadır ki, 1989 ve 1990'da yılda 40 ila 60 milyon ABD Doları tutacaktır.¹³

8 Vallen (1989: 73-79).

9 "SSCB'den Türkiye Cumhuriyeti'ne Doğal Gaz Sevkiyatına Dair Anlaşma," *Resmî Gazete*, 7 Aralık 1984, sayı 18598.

10 Bknz. *Dış Ticarete Durum*, Kasım-Aralık 1987, s. 23; Anlaşma çerçevesinde yapımına 26 Ekim 1986'da başlanan doğalgaz boru hattı, 23 Haziran 1987'de ilk durağı olan Kırklareli'ndeki Hamitabat Köyü'ne ulaşmış, Ağustos 1988'de ise Rus doğalgazı Ankara'ya getirilmiş ve evlere, sanayi tesislerine doğalgaz verilmeye başlanmıştır.

11 Neşiş (1989: 50-54); Bakanlar Kurulu Kararı 86/11292, *Resmî Gazete*, 17 Ocak 1987, sayı 19344.

12 Litvinov [SSCB Ticaret Ataşesi] (1989: 6-8); ancak buradaki ifade biçimi yanıltıcıdır, % 70'in % 35'i olarak değil, yarısı anlamında kullanılmıştır.

13 Gökyiğit (1989: 12-15).

"Temmuz 1986'da, Başbakan Turgut Özal'ın buraya yaptığı ziyarette Nikolay Rizkov ile yaptığı görüşmede, Türk firmalarının SSCB'deki inşaat projelerine katılması konusunda bir ilke anlaşmasına varılmıştır.

Türk inşaat firmalarının teknolojik know-how, yüksek nitelikteki inşaatları, hareketlilikleri ve önde gelen Batılı müteahhitlerle eskiye dayanan işbirlikleri ve Türkiye'nin SSCB'ye yakın olması, Sovyet tarafının Türkiye ile işbirliği yapmasını çekici kılmıştır.

Dış ticaret örgütlerimiz, kısa süre içinde, karşılıklı Türkiye'ye satacağımız doğalgazdan elde edeceğimiz gelirle ödenebilecek oteller, sanatoryumlar, hastaneler ve benzeri projeler yapmak üzere çok sayıda müteahhit firma öneride bulunmuştur. İş alabilmek için birbirleriyle yarışan ve çoğu zaman önerileri Batılı firmalardan çok daha çekici olan Türk müteahhitler arasından en rekabetçi olanları seçebilmemize olanak sağlamıştır..." (Nemik Yakubov [Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığı, Asya Ülkeleri İle Ekonomik İlişkiler Dairesi Başkanı], "Enka builds in Moscow," Moscow News, April 9, 1989; Moscow News editörünün konuyla ilgili -değinmeden geçilemeyecek olan- notu da şöyledir: "Seksen yıl önce Moskova'da Petrovski Pasajı gibi olağanüstü bir yapıyı yabancı müteahhitlerin yardımı olmadan yapıp da, bugün kendi başımıza renove edemiyor olmamızın gerisinde yatan nedir?")

Öte yandan, "Sovyetler Birliği 12. beş yıllık plan (1986-1990) dönemi içinde, sabit sermaye yatırımlarının ulusal gelir içinde % 18-21 arasında bir gelişim göstereceği tasarlanmış ve bu oran içerisinde, yapı üretim ünitelerinin yenilenmesi, 565-570 milyon metre kare alanı kapsayan yeni apartman dairelerinin inşası ve bunların yanı sıra çocuk bakım evleri kompleksleri, okul inşaatları ve poliklinikler gibi diğer bazı ünitelerin yapımının yer almasına karar verilmiştir."¹⁴

Doğalgaz Anlaşması ile SSCB'deki *glasnost* ve *perestroika* politikaları, hem SSCB'yi, hem de Türkiye'yi harekete geçirmekte gecikmemiştir. Bu bağlamda SSCB Dış Ekonomik İlişkiler Devlet Komitesi Başkan Yardımcısı Aleg Davidov, 1987 başlarında Türkiye'ye geldiğinde, Türk müteahhit firmalarının da bu süreçte yer almalarını istemiştir. Bu amaçla, ALARKO-DOĞUŞ ve YÜKSEL İnşaat, GAMA-ENTES-KISKA-KUTLUTAŞ ve PET, BAYTUR-KORAY-SOYUT aralarında "konsorsiyumlar" oluşturmaya, GARANTİ İnşaat, ESKA,

ENKA, NUROL, MNG, TEKFEN, STFA, SOYAK vb müteahhit firmalar da SSCB pazarına girmek üzere hazırlanmaya başlamışlardır:

"1987 yılının Ocak ayında, Sovyetler Birliği Dış İlişkiler Bakan Yardımcısı Davidof başkanlığında bir heyet Türkiye Müteahhitler Birliği'nin davetlisi olarak yurdumuza geliyor ve öncelikle yapılacak projeler konusunda bilgi veriyordu. Aynı zamanda Türk Hükümeti'nin tavsiyelerini dikkate alan Sovyetler Birliği heyeti, bu doğrultuda proje verecekleri ve yeterli gördükleri firmaları seçiyorlardı. Böylece devletlerarası yapılan anlaşmadan Türk inşaat firmalarının Sovyetler Birliği pazarına girmesi mümkün oldu."¹⁵

Türkiye Müteahhitler Birliği Başkan Yardımcısı olan GÜRİŞ'ten Cemil Cudi Eke, Türkiye'ye gelen heyetin SSCB'de yapılacak inşaatların ilgililerinden oluştuğunu, SSCB'deki diğer müteahhit firmaların verecekleri tekliflerin altında teklif verilmesi durumunda, söz konusu işlerin Türk müteahhitlere verileceğini, böylece Türk müteahhitlerin yabancı ülkelerde başarılı olabileceklerini gösterebileceklerini belirtmiştir.¹⁶

"Ocak 1987'de bir Sovyet heyeti elinde Sovyetler'in çeşitli kentlerinde yapılacak olan altı projenin teklifi ile geliyor. Kendilerinin Türkiye'de yapmış oldukları inceleme sonucunda belirledikleri şirketlerden bu projeler için teklif vermeleri isteniyor. Bu şirketler şunlar: ENKA İnşaat ve Taahhüt İşleri A.Ş., Koray-Baytur ortaklığı, Kutlutaş-Gama-Entes-Gürüş-Kiska-Pet şirketlerinden oluşan Mir Grubu, Garanti İnşaat, STFA, Doğuş-Alarko ve Yüksel İnşaat'tan oluşan DAY, Tekser İnşaat ve Soyak firmaları... Bu firmalardan bazılarında tüm projeler için teklif vermeleri, bazı firmalardan ise bazı projeler için teklif vermeleri isteniyor. ENKA, STFA, Garanti İnşaat ve Mir Grubu'ndan tüm projeleri, Soyak İnşaat'tan ise yalnız Moskova'daki projeler için teklif istenmiş. Daha sonra açılan sanatoryum projeleri için de Koray-Baytur firması seçilmiş. Öte yandan Tekser İnşaat ve [?] yalnız Yalta'daki otel projeleri için açılan ihalelere katılmış.

(Dünya İnşaat, 1988e: 6-9)

İlk olarak BAYTUR, KORAY ile birlikte, Karadeniz kıyısındaki Pitsunda'da (Gürcistan Sovyet Sosyalist Cumhuriyeti,

14 Dünya İnşaat (1987b: 20-21).

15 Neğiş, 1989: 50-54.

16 Europe News, February 1987, s. 21.

Abhazy), mimarları Türk olan,¹⁷ 750 kişiye hizmet verecek Pitsunda Oteli ve Sağlık Kompleksi, Mahaçkale’de de (Rusya Sovyet Federatif Sosyalist Cumhuriyeti, Dağıstan), 250 kişiye hizmet verecek Mahaçkale Oteli ve Sağlık Kompleksi’nin anahtar teslim inşaat işini üstlenerek Sovyetler Birliği’ne giren ilk Türk müteahhit firmaları olmuşlardır. İki otelin yapımına Ağustos 1988’de başlanmış,¹⁸ Ağustos 1990’da tamamlanmıştır.

“... Doğal gazın bir bölümünün inşaat işleri ile ödenecek olması, Sovyetlerin cebinden para çıkmamasını sağlıyor. Bunun için Türk inşaat firmalarını rahatlıkla, daha önceden kendilerini ispat etmemelerine rağmen, davet edebiliyorlar. Bu nedenle Türk inşaat firmalarının orada kendilerini ispat etmeleri lazım... nereye kadar doğal gaz karşılığı alınacak? Şimdi biz burada ilk deneyimlerimizi geçiriyoruz. Eğer Türk şirketleri başarılı olurlarsa, buradaki işler devam eder. O zaman ödeme şekli mal veya para karşılığına da dönüşebilir. Ama şu anda Türk müteahhitlerinin yaptıkları işlem doğal gaz karşılığı. Bu nedenle Ruslar da rahat”

(Cem Sürmeli [BAYTUR İnşaat ve Taahhüt İşleri A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı], Dünya İnşaat, 1988e: 6-7)

“... 1987 yılı sonunda Sovyetler Birliği’ne giden, ilk iki işi alan Türk firmasıyız. Hiç bilinmeyen bir Sovyetler Birliği’ne gittik. Buradan işçi nasıl götürülecek, ne yapılacak... O sıralarda, Sovyetler Birliği ile bu doğalgaz alımı sırasında, doğalgaz alınırken karşılanan taahhüt hizmetleri gibi olaylar konuşuluyordu ‘Sovyetler Birliği’ diyorum, dikkat ederseniz hep 1987’den bahsediyorum. Projeyi siz geliştiriyorsunuz, geliştirdiğiniz projeyi beğeniyorlarsa, fiyatı da uygun geliyorsa, konuşarak ederek işi başlıyorlar. Yaklaşık 80 milyon ABD Doları civarında iki iş almıştık. Bunları da zamanından önce tamamladık. Bunlar bizden sonraki Türk firmalarının da şansını açtı. Çünkü giden ilk sizseniz ve iyi iz bırakmışsanız arkanızdaki gelen insanlar daha kolay geliyorlar. Orada BAYTUR değilsiniz, Türk firmasıdır. Adı Türk. Yani ne olursanız olun, hangi isim altında olursanız olun, Türk firması; hepsi bir geneldir yani. Dolayısıyla ilk gidenler iyiyse [sonrakilerin de önü açılabilir].”

(Oktay Yavuz [BAYTUR], sözlü tarih görüşmesi, 12 Haziran 2009)

ENKA da Sovyetler Birliği’ne 1989 yılının başlarında iki sözleşmeyle girmiştir: Moskova’da 1000 yataklı anahtar teslim hastane ve Petrovski Pasajı’nın restorasyonu. Önce, 22 Şubat 1989’da, Moskova’da, Babuşinski semtinde 16 katlı bir hastane ile destek binalarının temelini atmıştır. Projenin süresi, V/O Sojuzvneşstroimport ile imzalanan sözleşmede 33 ay olarak belirlenmiş,¹⁹ ancak ENKA’nın İkinci Dünya Savaşı’nın gazileri için yapılan hastaneyi tamamlaması –o tarihte SSCB için bir rekor oluşturarak– 700 günden biraz çok zaman almıştır. Uzmanlar, hastanenin 18 milyon ABD Doları değerindeki sağlık donanımının Moskova’nın en iyisi olduğunu söylemişlerdir. Hastanede, yılda 100.000 hastaya hizmet verecek bir danışma ve tanı bölümü yapılmıştır.²⁰

“Sovyetler Birliği’nden bir heyet geçen yılın Ocak ayı sonunda Türkiye’ye geldi. 6 projelik bir paket getiren heyet burada seçtiği firmaların daha önce yapmış olduğu işleri gördü ve daha sonra 1987 Nisan’ında ilk görüşmeler ve saha yerlerinin gezilmesi için Sovyetler Birliği’ne davet ettiler. Bizim imzaladığımız iki projenin tutarı 107,5 milyon dolar civarında. Kontrat süreleri ise 3 yıl. Biz potansiyeli ele alarak burada gerekli organizasyonu kurduk. Projede Sovyetler Birliği’nin getirdiği tek kısıtlama Sovyet standart ve normlarına uyması. Sovyetler Birliği’nden... bize teklif edilen ufak tefek işler de var. Ayakkabı fabrikası, tıbbi cihaz fabrikası gibi.”

(Naili Köksal [ENKA İnşaat ve Taahhüt İşleri A.Ş., Sovyetler Birliği Proje Koordinatörü], Dünya İnşaat, 1988e: 7)

Ekim Devrimi öncesinde Rus sanatçılar tarafından yapılan, Moskova’nın merkezindeki, Petrovski Pasajı, ENKA tarafından restore edilinceye kadar yıkılmaya yüz tutmuştu. ENKA, Mart 1989’da başladığı restorasyon işini Aralık 1990’da, öngörülenden yedi ay önce –ki sözleşmede öngörülen süre 27 aydı– bitirip de Pasaj’ı açtığında, “müteahhit” olarak da SSCB’de tanınır olmuştur; yalnız ENKA değil, “Türk müteahhitliği” de...

17 Ersen Gürsel ve Yalçın Kayıtmaz, bkz. *Yapı*, Haziran 1988, sayı 79, s. 14.

18 *Dünya İnşaat* (1988d: 6); “The way to progress lies through cooperation,” *New Times* (1990); Hasol (1990: 33-36).

19 “Enka builds in Moscow,” *Moscow News*, April 9, 1989.

20 *Business in the USSR*, September 1991, No. 15, s. 40.



Petrovski Pasajı, 1989, SSCB.

“Benim için ilk sürpriz, Türklerin Petrovski Pasajı'nı onarımından sonra gerçekleşti. Moskova'nın merkezinde, çok kötü durumda, terk edilmiş, tarihi bir binaydı burası. Benim başkanlığım döneminde konuyla ilgilenmeye başladık, sonra Türk inşaatçılar bu pasajı onardılar. Pasajın yeni halini gören Moskovalılar çok şaşırdılar. Türklerin inşaatçılıkta büyük usta olduklarını gördüler. Türkiye üstüne daha önce birtakım şeyler anlatılmış olabilir; ama

şimdi, Moskovalıların gözleri önünde Türklerin elinden çıkan somut bir eser yükseliyor. Bunun ardından yine Türk inşaatçıları, inşaat ihalelerinde çok büyük başarı elde etmeye başladılar. Bugün, Türkler için önemli olan bir inşaat potansiyeli var Rusya'da. Bu tür basit noktalardan başlar ilişkiler. Bir bina, bir inşaat...”

(27 Nisan 1995, Ankara'da, Bilkent Üniversitesi'ndeki konuşması, age, s. 116-117)

“SSCB’de çok büyük ün yaptı, Türklerin inşaatçılığı. Bunun en büyük örneği, Moskova’daki, Moskovalıların en çok sevdiği tarihi yerlerden birisi olan Petrovski Pasajı’nda yapılan onarım çalışmasıdır... Mağaza, onarımdan sonra Moskovalıların karşısına parlak bir yüzle açıldı. Moskovalılar bunu hayranlıkla izlediler. Türkler böylece ustalıklarını kanıtladılar, işlerini bu kadar güzel yapabildiklerini gösterdiler...”

(24 Nisan 1995, İstanbul’da, Yapı Kredi Plaza’daki konuşması, Gorbaçov Türkiye’de. İstanbul ve Ankara Konferansları, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, Haziran 1997, s. 10)

“SSCB’de yaptığımız işlerin mali sonuçlarını çok tatminkâr buluyorum. Sovyet tarafı, Türkiye’ye doğal gaz satışından elde ettiği dövizle ödeme karşılığı anlaşmaktadır. Böylece, rubleyi dövize çevirmekten ya da mal ihraç etmekten kurtulmuş oluyoruz.”

(Haluk Gerçek [ENKA’nın SSCB’deki temsilcisi], Business in the USSR, April 1991, No 11, s. 45)

“Doğalgaz Paketi”nde yer alan diğer projeler çerçevesinde, birkaç müteahhit firmanın birleşerek oluşturdukları MİR Grubu da, Doğalgaz Anlaşması dışında, 1989’da Krasnodar’da, 300 yatak kapasiteli bir kardiyoloji merke-

“Biz Rusya’ya [SSCB’ye] erken gittik. Bir konsorsiyum halindeydik orada beş firmaydık. Üç dört iş yapıldı, doğrusu şimdi tam toparlayamayacağım ama 150–200 milyon ABD Doları iş yapıldı. MİR’di ismimiz. MİR sulh demek.

Rusya [SSCB] için ne söyleyebiliriz? Şimdi Allah koluyor, dediğim şu. MİR’de tasanüt bozuldu. Öyle pek uyşamamaya başladık falan filan. İşte ‘Allah büyük’ dediğim, ondan sonra Rusya [SSCB] battı, başına gelmeyen bela kalmadı. Bayağı büyük problemler, büyük tatsızlıklar oldu. Biz neyse ki dönmüştük, işte o sıra...

[Beş yıl kalmışlardır, çıkışları SSCB’nin dağılmasına denk gelmiştir ama] ... biz o işlerle pek uğraşmayız. Biz adam çimento fabrikası mı yaptırıyor, şeker fabrikası mı yaptırıyor, bizi hiç ilgilendirmez. Biz, betonlar ince mi kalın mı, yüksekte daha çok beton var mı, kalıplar nasıl yapılır? Bu gibi meselelerle uğraşırız. Onun için orada harp çıkmış, darp çıkmış, bunların çoğu zaman farkında olmayız.”

(Oğuz Gürsel [KİSKA], sözlü tarih görüşmesi, 21 Mayıs 2009)

zinin yapımını üstlenmiştir. Yüzde 46’sını MİR’in, gerisini Avusturya firmasının üstlendiği işe 11 Eylül 1989’da başlanmıştır.²¹

Ancak “alışılmamış” olan “seçme” sürecinin yarattığı rahatsızlıkların da eksik olmadığı anlaşılmaktadır: “... Sovyetler Birliği’nde inşaat yapacak Türk firmaları yetkili Sovyet Heyetince titiz araştırmalar sonucu seçilmiş ve bu firmalar, tesbit edilen işlere teklif vermek üzere davet edilmişlerdir. SSCB’de teklif veren, iş alan müteahhitleri yakından ilgilendiren teknik sorunlar ile pazar kapma ve genişletme konularında karşılaşılan genel sorunlar gerek Konsey [DEİK Türk-Sovyet İş Konseyi] ve gerekse sendika ve müteahhitler birliğinin toplantılarında defaatle dile getirilmiş, aramızda tartışılmış ve öneriler yetkili makamlara arz edilmiştir. Tüm umudumuz olumlu sonuçların bir an evvel alınmasıdır. Halihazır durum pek ümit verici olmayıp, nihai müteahhit seçim kararı beynelmilel ihale gelenek ve usullerine uymadığından bazı müteahhitlerimizin, bu tür ihale yapan Sovyet kuruluşlarının ihalelerine girmeme kararı aldıklarını üzümlere bildiriyorum...”²²

1989’da Sovyetler Birliği’ne giren bir başka firma ALARKO olmuştur:

“...Sovyet Rusya’da dört senelik tecrübeye sahip bir şirketiz ve bu tecrübemiz bize ilerisi için büyük umutlar veriyor. Başlangıcımız çok zor oldu. İlk iki seneyi sadece teklif vermekle geçirdik. Fakat oranın şartlarını öğrenme fırsatımız oldu. Son iki sene içinde de bazı projeleri gerçekleştirmeye başladık... orada bir inşaatı bitiriyoruz. Bu inşaat bir Sovyet-Fin ortaklığıdır. İsmi Elkat’tır [Elkat Bakır Çubuk Tesisi, Moskova]. Burada bakır kablolar imal edilecek. Finansmanı Finlandiyalılar yapıyor. Bizim işimiz Finlandiyalılar tarafından DM olarak ödeniyor. Böylece bir ruble konvertibilitesi problemi de yok. İkinci işimiz Leningrad’daki bir kâğıt fabrikasında atık su ve ham su tasfiye tesisi yapıyoruz [Goznak Kağıt Fabrikası Su

21 Hasol (1990). Ayrıca bkzn. Nemik Yakubov, “Enka builds in Moscow,” *Moscow News*, April 9, 1989: “... Önceki gün, Türk MİR konsorsiyumu ve Avusturya’dan Voest Alpine ile Krasnodar’da bir kardiyoloji merkezi inşaatının sözleşmesini imzaladık. Türk ve Avusturya taraflarına ödemeler, Krasnodar bölgesinde üretilen ve plan hedeflerini aşan ürünlerle ödenecek.”

22 Yavuz Kılıç’ın [MİR Grubu], 9-14 Haziran 1989’da İstanbul’da düzenlenen “Türk-Sovyet Turizm İşbirliği Toplantısı”nda yaptığı konuşma; Yavuz Kılıç, benzer görüşleri iki yıl sonra da söylemek durumunda kalacaktır; bkzn. “SSCB’de iş yapan müteahhitlerin çözüm bekleyen sorunları,” *İntes İşveren*, 1991/7, s. 9-10.

“... MİR'de de KUTLUTAŞ var, GAMA var, KİSKA var, GÜRİŞ var, bir de biz vardık, beş kişi. Sermaye de koyduk. Yani 1980'li senelerin şartlarında iki milyar lira sermaye koyduk, dört beş şirket ve Sovyetler Birliği zamanında iş kovalamaya başladık. Bazı firmalarımız, biz, ENKA kovalıyorduk zaten. Listeye de girmiştik fakat sonra bir araya geldik...

Prensibini söyleyeyim. Bakın Batılılar da buna örnek. Yurtdışı müteahhitlik hizmeti, hatta yurtiçi bile öyle, yaparsanız ki, bir kere birbirinizi yememeyi öğreneceksiniz. Çünkü aynı kaynaktan, aynı kaynakları kullanarak, aynı mantaliteyle gidiyorsunuz; orada bir Koreliyle, o zaman Çinli minli yoktu ortalıkta ama Sovyetler Birliği'ni esas alırsak, başımızın derdi Yugoslav, Hint, Polonya firmalarıydı. Yani o zamanki Doğu Bloku ülkeleri ve asıl oranın parsasını toplayan Fin firmaları ile Avusturya firmalarıydı, nötr görünüp, hem Batı'ya hem buraya gülücük dağıtıp, Sovyetler Birliği'nin kaymağını, ticaretle, birtakım paravan organizatör taahhüt şirketleriyle yiyen bunlardı. Biz onlarla rekabet edecekken kalkıp birbirimizle ediyorduk. Ben bir fuar söyleyeyim size, Rusya'da en başlarda, Sovyetler Birliği değil yani, Rusya zamanında bir fuar açılıyor, mercimek satıyorsunuz diyelim, geliyor on tane firma, onu da aynı mercimeği satıyor. Hepsi 'ben satayım' diyor, mercimeğin fiyatını kırıyorlar, nerdeyse zararına mal satar hale geliyorlar. Yani müteahhitlik de aynen öyle. Birincisi, yani özellikle Türk firmalarının hele o günlerde bünyesi, yapısı, kapitali, organizasyonu bu kadar büyük pazarlarda, hele finansmanını da temin edebilecek güçte, yapıda değil, birinci neden bu, onun için bir güç birliği lazım. İkincisi, bankalardan teminat mektubu temininde böyle bir güç, daha çok bankaları rahatlatacak, sizin teminat mektubu maliyetlerinizi, kredi maliyetlerinizi düşürecek bir olay. Üçüncüsü de, tabii bilmediğiniz pazarlar. Sovyetler Birliği pazarına giriyorsunuz, riski çok büyük, bilmediğiniz bir pazar. Ne yaparsınız riski dağıtmak için? Bunu kaldıracabilecek kafa dengi firmalarla bir araya gelirsiniz.

Bu model esasen Batıda, ya birinin diğerini satın alması, ya doğrudan doğruya yeni isim altında birleşmeleri ya da iş başına joint venture dediğimiz düzenlemelerle ikili, çoklu ortaklıklar şeklinde oluyor. Hatta bunların içine, Japon modelini esas alırsanız, orada liderliği üstlenen dört firma filandı, şimdi de sayıları herhalde değişmemiştir. İşte Marubeni filan gibi ticari firmalar vardı. Bu denendi Özal döneminde bizde de denendi ama yürümedi. Bunların finansman ve pazarlama organizasyonunda bir Marubeni yanına demir çelikçiyi de alıyor, inşaatçıyı da alıyor, montajcıyı da alıyor, kim gerektiye diyelim o projede, onları da alıyor, derhal bir Japon grubu oluşuyor. Orada kimse 'ben tek başıma bunu yapayım' demiyor, Kore de böyle: Bir genel toplantıda, TMB olarak biz bir tarafta oturuyoruz,

Kore Müteahhitler Birliği de karşı tarafta oturuyor. Bir sürü şamata gürültü, iyi niyet, şudur budur malum şeyler. Sonunda ben şöyle bir soru sordum; bakan orada, Sefa Giray vardı, Bayındırlık Bakanı. Şu soruyu sordum: 'Tamam, Kore başarılı ama özellikle Suudi Arabistan ve o tür güney ülkelerinde büyük rekabet var aramızda. Siz daha çok iş alıyorsunuz ve bir ordu disipliniyle iş yönetiyorsunuz', hatta askerliği taahhüt firmalarında yaptırıyorlardı; hepsi kasklı, üniformalı; kapıdaki bekçisine kadar, o disiplinle yetişmiş bir düzende idi, böyle destekledi Kore müteahhit firmalarını ve siz bununla rekabete çalışıyorsunuz. Ben şöyle bir soru sordum orada, Japonya'da da aynı soruyu sordum: 'Birçok ihalede birkaç Japon veya birkaç Koreli karşımıza çıkıyor, ama biliyoruz ki bunların içinden biri bunu alacak, öbürleri figüran, bunu nasıl planlıyorsunuz?' Bu böyleyse, kalkıp da teke tek bir firmayla, diyelim ENKA'nın bir başka firmayla ortaklık yapmasının hiç bir anlamı yok. Ne işe yarayacak bu? Dolayısıyla biliyoruz ki birisi kaybedecek ve nitekim diyelim ki Boğaz geçişi, şu tünel, biz de başında vardık o işin, orada da Japon kredisi hazır, belli ki bir Japon firması alacak çünkü o şartlarda krediyi dünyada kimse sağlamıyor ama bir rekabet de gerekiyor. Tabii fiyatları çok abartmıyorlar, yanlış anlamayın, istismar etmiyorlar ama birçok Japon firması orada figüran rolünü oynuyor. Devlet onların masraflarını veriyor ama biri alıyor işi. Zaten finansman Japon hükümetinden. Biz bu dengeyi maalesef kuramadık.

Onun için MİR yurtdışında benim teşvik ettiğim, sürüklediğim ilk harekettir; ciddi firmaların, büyük firmaların [bir araya geldikleri]. 'En büyük benim, başka büyük yok!' Türkiye'de geçerli de, enternasyonal boyutta geçerli değil, dolayısıyla 'gelin, bunları paylaşalım.' İyi niyetle bir araya geldik ama şunu da gördüm ki, iyi niyetle başta dostça birbirine yaklaşan patronlar, işleri büyüdüğü, çoğaldığından ya da sağlık nedeniyle vb biraz yönetimden, yani yönetim kurulundan uzaklaşıp da işi delege ettikleri zaman, ne bileyim, yönetim kurulundan bir başka kişiye yine çok üst kademe kişiler, o zaman o eski ilgisini kaybediyor şirket. Bizde maalesef bütün şirketler, ne kadar 'anonim' denilirse denilsin, patronun iki dudağının arasından çıkan lafa bağlıdır. O bakımdan, bu zihniyet giderek tavsiyor, yönetime yeni gelenler 'benim firmam' demeye başlıyorlar. Hâlbuki artık ortaklar girdikten sonra, senin firman, benim firmam lafı yok, bütün firmaların oradaki yazılı kriterler çerçevesinde ortaklığa katkıda bulunmaları, aldıklarını da, zararı da paylaşmaları lazım. Ama maalesef Türk insanının tabiatında var bu, sadece taahhüt için değil, her branşta var. Bu ortaklıkları devam ettirmek bazı istisnalar haricinde çok zor görünüyor." (Yavuz Kılıç [ENTES], sözlü tarih görüşmesi, 26 Mayıs 2009)

*Arıtma Tesisij. Bunu da İsveç teknolojisiyle yapıyoruz. Bunun tediyesi de bize serbest dövizle yapılıyor...”*²³

ALARKO ALSİM'in üstlendiği ve Doğalgaz Anlaşması'nın dışında olan bu işin süresi 25 ay olarak belirlenmiş, işe 1 Temmuz 1989'da başlanmıştır.²⁴ ALARKO, bir süre sonra da, aynı tesisin ısıtma, havalandırma, boru ve elektrik işlerini üstlenmiştir.

“Sovyetler Birliği'nde Türk müteahhit firmalara tanınan bir diğer imkan da yeni tesislerin yapımında batılı şirketlerle birlikte tali müteahhit gibi iş yapabilmektir. Buna örnek olarak Krasnodar şehrinde 300 yataklı kardiyoloji merkezinin yapımı (Avusturya firması “WAMED”-Türk firması “MİR”) ve Moskova'da kablo firmasının rekonstrüksiyonunu (Finlandiya firması “NOKIYA”-Türk firması “ALARKO”) gösterebiliriz.”
(Litvinov, 1989: 7)

Sovyetler Birliği'nin parçalanması, daha doğrusu Rusya'nın, Türki Cumhuriyetlerin ayrılmasıyla birlikte yeni bir pazar doğdu. O cumhuriyetlerde, gaz ve petrolün zengin tabii kaynaklar olarak ciddi gelirler yaratması, Türk müteahhitlik sektörünü Ortadoğu'nun yanında oraya da yönlendirdi. Türkmenistan, Özbekistan, Kazakistan, Rusya pazarı Türk müteahhitliği için büyük bir açılım alanı oldu.

Rusya'da bir bakır tel fabrikası yaparken, orada özellikle kalifiye işçi gerekiyordu. Türkiye'den işçi götürmekte ciddi sıkıntılarımız oldu. Bir uzlaşmaya vardık. Mühendislerin, formenlerin önemli bir kısmını buradan göndermek suretiyle Rus işçisiyle yapmak zorunda kaldık. Bayağı da zorlandık onlarla...”

(Ayhan Yavrucu [ALARKO], sözlü tarih görüşmesi, 14 Mayıs 2009)

“Rusya ve Türki Cumhuriyetler'e baktığınızda, Körfez ülkelerine nazaran kültür yönünden hakikaten çok ileri noktadalar Rusya'daki insan yapısı olarak, okuma yazma oranının çok yüksek olduğunu görebiliyorsunuz. Şunu açıkça söyleyeyim: İlk yıllarda gittiğimizde, bizlerle beraber çalışan kişiler veya şoförlerimiz diyeyim, bir toplantıya gittiğimizde, bir iki saat uzun süre de olsa, toplantıdan döndüğümde, şoförü elinde bir kağıt parçasıyla, bir kitapçık veya bir gazeteden koparılmış bir parçayı hep okurken gördüm ama bunu bir Suudi Arabistan'da, Libya'da öyle zaten bir kişiyi iki saat tutamazsınız; ya bir gölge bulur, arabanın altına yatar uyur yahut bir köşede gider kaybolur, ararsınız. Yani bu çok açık örneği...”

Özal'ın SSCB dağılım sürecinde yapmış olduğu hamleler hiçbir zaman unutulmaz. Türki Cumhuriyetler'e açılan yüz küsur milyar dolarlık krediler, oralara giderek, bilfiil müteahhitleri yanına alıp, müteşebbislerini o ülkenin başkanlarına tanıtması, ön ayak olması çok büyük artılar getirmiştir. Sayın Demirel'in de buna benzer çok büyük hamleleri vardır. Çeşitli müteahhitlerimiz, bilirsiniz, zaman geldikçe, yurtdışı müteahhitliğinde, Sayın Cumhurbaşkanımız veya Başbakanımız, kimler bu işlerde duayen olmuşsa, o ülkelerdeki taraflarına belirli projeler için desteklerini talep etmişlerdir. Onlar da hiçbir zaman esirgememişlerdir; bu talepler yerine getirilmiştir. Hakikaten de onların sayesinde belirli hedeflere ulaşılmıştır. Bu dönemde de bunu hep yaşıyoruz. 25 milyar ABD Dolarlık noktaya gelinmesi, siyasi otoritenin bilfiil o ülkelere yapmış olduğu iyi niyet ziyareti, müteşebbisleri ile beraber gittiği ziyaretlerden dolayı iş hacmi her zaman artmaktadır çünkü sorunlar ancak öyle çözülüyor...”

(Bülent Erdoğan [NUROL], sözlü tarih görüşmesi, 21 Nisan 2009)

“... Sanıyorum SSCB'ye giden ilk grup bizdik. Hatta bir ara bazı işler almaya o kadar yaklaşmıştık ki, Altunizade'deki ofisimizde bir köşkümüz vardı bahçemizde, Rusya'dan gelen votkalarla Rus şarkıları eşliğinde bir kutlama törenimiz de olmuştu. ‘Komünistler Moskova'ya!’ denen dönemlerde SSCB'de iş takip ediyorduk ve Sovyet pazarına da ilk giren firma olma durumundaydık. Ama orada ENKA

bizim almayı düşündüğümüz bir işi çok başarılı bir şekilde üstlendi, yaptı, onlar devam etti. Bizim önceliklerimiz, aynı dönem içerisinde başka bölgelere kaydığı için biz bu yarışın dışında kaldık. Yoksa bugün muhtemelen biz de oralardaydık...”

(Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009)

23 İshak Alaton'un “Türkiye-SSCB Ekonomik İşbirliği Modelleri” panelindeki sözleri; bkz. İstanbul Sanayi Odası (ty.: 175-176).

24 Hasol (1990).

“... Finli müteahhitler için dış pazar genelde çok daralmış. Ortadoğu pazarı hemen hemen tümüyle kapanmış, büyük müşteri Sovyetler Birliği de başka ülkelere yönelmiş...”

Ünlü ve gerçekten büyük boyutlu olan bu Fin müteahhitlik kuruluşları yıllardan beri kendi ellerinin altında bulunan Sovyetler Birliği pazarını öteki ülkelere kaptırmış olmayı bir türlü içlerine sindiremiyorlar... Bir firma yetkilisi, ‘Siz Sovyet pazarını tanımazsınız. İleride kabul aşamalarında güçlüklerle karşılaşacaksınız; o zaman yardımınıza koşarız’ demeye getiriyor. Bir başkası, Türklerin hizmet alanlarının Karadeniz-Moskova arasındaki bölgeyi geçemeyeceği varsayımıyla pazarı bir coğrafi çerçeve içinde bölüşmeyi öneriyor ama Türk müteahhitlerinin Sibiryada iş almış olduklarını öğrenince bu tez de havada kalıyor...”

(Hasol, 1990: 33-36)

PET Holding'e bağlı olan PETKONTUR'un SSCB'ye girişi ise biraz uzakça bir “coğrafya”dan, Sibiryadan olmuştur. Zapsib, Batı Sibiry Çelik İşletmeleri ile VVO/Technoexport'un işin sahibi oldukları inşaatın yeri Novokuznetsk, iş ise 500 yataklı cerrahi hastane inşasıdır. PETKONTUR, 36 ayda tamamlanması öngörülen işi alabilmek için Finli, Yugoslav ve Çinli müteahhit firmalarla yarışmak durumunda kalmıştır.²⁵ PETKONTUR Novokuznetsk'i ya da Novokuznetsk PETKONTUR'u sevmiş olmalı ki, aynı yıl içinde çeşitli fabrika, poliklinik ve binanın beton ve ince işleri ile ekmek fabrikası yapımını da PETKONTUR üstlenmiştir.²⁶

Ağustos 1989'da, Moskova İş Merkezi ve yabancılar için konut olarak kullanılabilecek 327 [kimi yerde 333] konuttan oluşan bir konut kompleksinin inşaatını ise MİR üstlenmiştir.²⁷ Doğalgaz Anlaşması dışında olan bu projenin süresi de 36 ay olarak belirlenmiştir.²⁸

1989'da SSCB'ye giren müteahhit firmalardan bir başkası da TEKSER olmuştur. Doğalgaz Anlaşması çerçevesinde, Yalta'da, inşaat alanı 55.000 m² olan, 300 yataklı turistik otel, kültür merkezi, spor tesisleri ve fizyoterapi merkezi yapımını üstlenmiştir (Temmuz 1989-Ocak 1993). Aslında söz konusu olan, 1975'te yapılmış olan 16 katlı, 2600 yatak

kapasiteli Yalta Oteli ile ilgili “genişleme yatırımı”dır: “Tekser tarafından yapılan genişleme yatırımı sonucu de luxe 300 ek yatak kapasitesinin yanı sıra, yeni spor, kültür ve sağlık olanakları da iki yıl sonra devreye girecek, kısmen de Yalta Oteli'nin mevcut tesislerinden yararlanılacaktır... [Restore edilecek olan] Tavrida Oteli ise Tekser'in işçileri için yatakhane olarak kullanılmaktadır.”²⁹ Doğalgaz Anlaşması çerçevesinde olan bu projenin süresi 30 aydır; işe 16 Eylül 1989'da başlanmıştır.³⁰

TEKSER İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin 1989'da üstlendiği bir başka proje de, Irkutsk'ta 200 yataklı sağlık merkezi yapımı olmuştur. 1995'te 100. yılını kutlayan Belçika firması Tractabel S.A. ile birlikte üstlenilen bu projede TEKSER'in payı 17 milyon Alman Markı'dır (DM). 1 Aralık 1989'da başlanan ve Doğalgaz Anlaşması'nın dışında olan işin süresi 12 aydır.

Doğalgaz Projesi dışında kalan bir başka proje de, SOYAK Uluslararası İnşaat A.Ş.'nin üstlendiği, Batum'da, Acaristan'da, 700 yataklı Batum Oteli'nin yapımı olmuştur.³¹

Böylece 1988 ve 1989'da, Sovyetler Birliği'nin bunalımlı yıllarında bu ülkeye girilmiştir; ancak Türk müteahhitler başlıca iki soruya yanıt aramaktadırlar: Sovyetler Birliği'ne yönelik müteahhitlik hizmetleri Doğalgaz Anlaşması çerçevesi ile sınırlı mı kalacaktır? Türk müteahhit firmalarına sosyal-kültürel tesislerin ötesine geçmek, sanayi tesisleri inşa etmek olanağı sağlanacak mıdır?

“... Örneğin bu yıl [1988] 150 milyon dolarlık gaz alınması planlanıyor. Demek ki 100 milyon dolarlık bir fon oluştu. Bunun da yarısı anlaşma gereği müteahhitlik hizmetleri ile ödenecek. Yapılacak kaba bir hesaplama 5 yıl içinde müteahhitlik hizmetleri için 600 milyon dolarlık bir fon oluşuyor. Ancak şimdiden bu fonun 200 milyon doları dolmuş durumda, yeni açılacak projeler için Sovyetlerin ne düşündüğünü bilemiyoruz. Bu tamamı ile Türk müteahhitlerin orada verecekleri sınavda kendilerini ispatlarına bağlı.”

(Cem Sürmeli [BAYTUR İnşaat ve Taahhüt İşleri A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı], Dünya İnşaat, 1988e: 7)

25 Dünya İnşaat (1990, 18-19).

26 İntes İşveren, 1991/7, s. 11.

27 Özügergin (1989: 9-11); Esbank Economic Bulletin, No: 4, June 1990, s. 4.

28 Hasol (1990).

29 DEİK Türk-Sovyet İş Konseyi (1990: 36-37). Bu çalışma, biri de bu kitabın yazarı olan uzmanların, 30 Temmuz-16 Ağustos 1990 tarihleri arasında Moskova, Yalta, Soçi, Bakü ve Taşkent'e yaptıkları gezi sonucunda hazırlanan rapordur.

30 Hasol (1990).

31 Bknz. Hasol (1990) ve Yapı, Aralık 1990, sayı 109, s. 98.



Bakulev Kardiyoloji Enstitüsü, 1996, Rusya Federasyonu.

Aslında hesap basittir... Sovyetler Birliği'nden 1988-1992 arasındaki beş yılda ithal edilmesi öngörülen doğalgaz miktarı ve bedeli ile müteahhit firmalara ayrılacak miktar şöyledir:

	milyar m ³	milyon ABD Doları	% 70'i	müteahhitlik hizmetlerine
1988	1,5	150	100	50
1989	2,3	230	160	80
1990	3	300	240	120
1991	4	400	320	160
1992	5	500	400	200
Toplam				610

Kaynak: *Dünya İnşaat* (1988e: 9)

Yukarıda, Nemik Yakubov'un değindiği Krasnodar'daki kardiyoloji merkezinin bedelinin yerel üretim fazlasıyla ödenmesi çözümünün yanı sıra Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.'nin, 150 milyon ABD Doları tutarındaki birinci dilime ilişkin sözleşmesi Nisan 1989'da, ikinci dilimle ilgili sözleşmesi de, Maliye Bakanı Ekrem Pakdemirli'nin Moskova'ya gittiği Temmuz 1989'da imzalanılan 300 milyon ABD Doları tutarında bir kredi açılmıştır.³² Ayrıca, Türk müteahhitlere yaptırılacak tesisler için, geri ödemesi doğalgaz ve/ya diğer ürünlerle yapılmak

üzere 350 milyon ABD Doları kredi sağlanması olanağın-
dan söz edilmekle birlikte,³³ "finansman son derece önem-
lidir..." diyen Nihat Gökyiğit, "...Türkiye'nin bu firmalara
finansman sağlaması lazımdır. Çünkü gaz anlaşması dar
geldiğinden finansman yönünden sıkıntı başlamıştır. Mü-
teahhit hizmetleri süratle gelişiyor ama endüstri tesisleri
için kredinin de bu arada yetişmesi lazım. Yatırım kredisi
olan 350 milyon dolar süratle neticelendirilmelidir... Kredi
anlaşmalarındaki zorluk şuradan geliyor. Geri ödemesi
off-set'e tabi olmayan gaz anlaşmasının % 30'u ile ya-
pıldığı için ve bu da artık çok ileri tarihlere kadar doldu-
đu için kredi pahalı olmaya başlıyor. Sovyetler Birliği de
Türkiye'den tüketim mallarında pahalı kredi almak iste-
miyor. Bizim Eximbank da, 'Ben bunu taşıyamam, bunu bir
yere yüklemem lazım' diyor ve ödemeyi uzatmak istiyor.
Yani bu gelişme bu şekilde tıkanmış vaziyette" demiştir.³⁴

GARANTİ İnşaat Genel Müdürü Erdemir Karakaş, SSCB ile
Türkiye arasında bozulmadan süregelen ticaret dengesi-
nin Doğalgaz Anlaşması'ndan ötürü Türkiye aleyhine bo-
zulacağını, bu nedenle de ticaretle karşılanamayan açığın
müteahhitlik hizmetleri ile kapatılması gerekeceği görü-
şünde olduğunu belirtmiştir.³⁵

33 Litvinov (1989: 7); Eximbank Genel Müdürü Turgay Özkan, SSCB ile 350 milyon ABD Doları tutarında bir kredi anlaşması imzalanacağını, bu krediyle SSCB'de iş yapacak Türk müteahhitlerin alacakları işlerin finanse edileceğini açıklamıştır. *Eurobusiness*, June 1990, s. 65.

34 Bknz. "Açık Oturum: Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliği'ndeki gelişmeler ve bunun yansımaları", *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, Nisan 1990, s. 27; açık oturumun yapıldığı tarih 30 Mart 1990'dır.

35 *Dünya İnşaat* (1988e: 8).

32 *Eurobusiness*, September 1989.

“... Anlaşma çerçevesi içerisinde 1987 senesinde 8 adet sosyo-kültürel tesisin anahtar teslim yapımında Türk firmaları davet edilmiş ve bunlardan sadece 200 milyon ABD Dolarlık dört ihale mukaveleye bağlanabilmiştir... 1989 yılı için Türkiye'nin alacağı gaz bedeli takriben 200 milyon ABD Doları civarında olacağına göre bunun % 24,5'i ortalama bir rakamla 50 milyon ABD Doları eder. Demek oluyor ki, müteahhitlik hizmetlerine ancak bu kadar bir meblağ tahsis edilebilecektir. Kaldı ki bu meblağ hâlihazır taahhütlere bile kâfi gelmeyecektir.

Diyelim ki, tüm doğalgaz tesisleri ve şebekeleri tamamlandı, bu takdirde dahi, Türkiye'nin ithal edeceği doğalgaz bedeli takriben yılda 450-500 milyon ABD Doları olacak bu da % 24,5 üzerinden yılda 110-120 milyon ABD Dolarlık sınırlı bir kapasite yaratacaktır.

Türk müteahhitlerin yılda ortalama 3-4 milyar ABD Dolarlık iş kapasiteleri karşısında bu rakamın ne kadar az olduğu açıktır...

... Çare olarak düşünülebilecek önerilerimi kısaca sıralamak istiyorum.

1-Başta, iki hükümet arası müzakereler ile % 70 oranının artırılması,

2-Gaz dışında özellikle sosyo-kültürel taahhüt hizmetleri için ek finansman kaynağı yaratılması,

3-Doğalgaz kullanımının yaygınlaştırılması ve böylece mevcut doğalgaz hattına ilave olarak ikinci doğalgaz boruhattı inşasının planlanması,

Sovyetlerin tecrübe sahibi olduğu, gaz dağıtım şebekeleri, petrokimya, demiryolu, enerji, çöp değerlendirilmesi ve metro gibi projelerin Sovyetlere yaptırılması,

Sovyetler Birliği'nin Türkiye'de kurduğu tesislerin tevsi ve modernizasyonunun da Sovyetlere yaptırılması, Serbest dövizle ithal ettiğimiz demir çelik, kereste, gübre, petrol, kömür gibi malların SSCB'den ithali,

Ve bunların karşılığında sanayi ve sosyo-kültürel ve altyapı projeleri müteahhitlik hizmetlerinin Türklere verilmesi, 4-Üçüncü ülkelere pazarlayacağımız Sovyet ürünlerinin karşılığında müteahhitlik hizmetlerinin verilmesi.

5-SSCB'de Türk firmalarına ihale edilecek işlerin programı her sene Sovyet mali yılı için geçerli olmak üzere önceden yapılmalı ve ilgili taraflarca önceden bilinmelidir.

6-Ihale yöntemleri geliştirilmelidir. Genellikle en ucuz teklife iş vermek şeklinde yürümekle beraber, teklifler alındıktan sonra açık pazarlığa benzer bir durum yaratılmakta ve firmalar yıpratıcı bir rekabete itilmektedir. Bu durum müşterinin en tabii hakkı ve menfaatine uygun gibi görünüyorsa da aşırı şekilde aşağıya çekilmeye çalışılan fiyatlar nedeniyle, iş almak fevkalade riskli bir hal almakta ve müteahhit firmalar taahhüt hizmetlerinden doğabilecek zararlarını, diğer aktiviteleriyle (örneğin ticaret, bankacılık) telafi etmeyi düşünmektedirler. Bu çok tehlikeli bir mali denge hesabıdır.

Sovyetler Birliği'ndeki yetkililerin hangi kriterlere göre ihale değerlendireceği ve karar vereceğinin de açıklanması çok büyük ihale hazırlık masraflarına katlanan müteahhitlerimizin ihalelere katılıp katılmama konusundaki nihai kararları açısından gereklidir...”

(Yavuz Kılıç'ın [MİR Grubu], 9-14 Haziran 1989'da İstanbul'da düzenlenen “Türk-Sovyet Turizm İşbirliği Toplantısı”nda yaptığı konuşma; yazım düzeltmeleri tarafımızdan yapılmıştır)

İkinci sorun olan sanayi tesisleri inşası konusunda da Nihat Gökyiğit'in yukarıda değinilen “açık oturum”da yaptığı açıklama şöyle olmuştur:

“... Yalnız sosyal tesisler olarak değil, sanayi tesisleri olarak da, inşaat alanının kapsamı genişletilerek teklif verilmeye başlandı. Bu çok önemli bir gelişmedir. Türkiye, tüketim malları sanayi tesisleri kurmak için Sovyetler Birliği'nden teklif almıştır. Otuz kadar tesis için Türkiye'den teklif verildi... Komple, anahtar teslimi olarak inşaat. Sovyetler Birliği ile müteahhitlik hizmetlerimiz ile ilgili ilişkilerimizde çok önemli gelişmeler vardır.”³⁶

Öte yandan, ALARKO'nun Moskova'da Finliler, Leningrad'da da İsveçlilerle yaptığı işbirliği dikkate alındığında, gerek finansman –ve rublenin konvertibilite– sorununu aşmanın, gerek sanayi tesisleri inşaatlarına girişmenin bir yolu olarak, SSCB Ticaret Ataşesi Litvinov'un değindiği “tali müteahhit” olma seçeneğinin de işlerlik kazandığı görülmektedir.

ENKA'nın yukarıda değinilen iki işini üç yeni sözleşme izlemiştir: Yasnevo'da 212 yataklı jinekoloji kliniği ile doğumevi (Bitiş tarihi: Kasım 1993) ve Moskova'da Bakulev Kardiyoloji Enstitüsü; sözleşmeler çerçevesinde renovasyon, yeni inşaat ve sağlık donanımının sağlanması ve yerleştirilmesi yer almıştır.

Bu arada, Türkiye'nin uluslararası arenada söz sahibi müteahhitlerinin yanı sıra, eski Bakırköy Belediye Başkanı Naci

36 “Açık Oturum: Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliği'ndeki gelişmeler ve bunun yansımaları,” *Banka ve Ekonomik Yorumlar*, Nisan 1990, s. 23-24; ayrıca bkz. Gökyiğit (1989: 12-15); Hürbaşı (1989: 17-20).

Ekşi'nin sahibi olduğu ERNA Yapı Sanayi ve Ticaret A.Ş. de, Gazprom ve Gama ile birlikte, Karadeniz kıyısındaki Soçi'de 600 yataklı bir otelin inşaatını üstlenmiştir. Soçi'deki otelleri işleten şirketin Genel Müdürü Valeri Yakovleviç'in "...bizim otel zinciri olarak Türkiye'de yaptığımız ilk anlaşma" dediği iş,³⁷ ERNA'nın web sitesinde "Radisson Hotel Lazurnaya, 600 yataklı, beş yıldızlı otel ve 15 villa" diye yer almıştır.³⁸

"... Sovyetler Birliği'nde şimdi alınan projeler doğalgaz veya kredi anlaşmaları dolayısı ile alınan turistik, sosyal veya konut projelerine inhisar etmektedir. Sovyetlerde esas pazar teknik yapılardır. Sovyetler Birliği'nin yatırım malları üreten sanayi teknolojik yenilenme ihtiyacı içindedir. Benzer şekilde tüketim malları sanayi kurulmalı ve genişletilmelidir. Bu iki alanda da Türk firmalarının sunacakları hizmetler vardır ve Türk firmaları Batılı veya Uzak Doğulu firmalardan daha şanslılardır. Türkiye geçmişte tüketim malları sanayi kurduğu için bu tecrübesi Sovyetler Birliği için çok değerlidir. Keza Türkiye'nin teknoloji alan bir ülke olarak Sovyet firmaları ile işbirliği içinde geliştireceği projeler önemlidir.

Sovyetler ve Doğu Bloku'nda ortak girişimlere izin verilmesi önemli bir imkândır. Bu imkândan Türk firmaları gecikmeden yararlanırlarsa her iki ülkenin de yararına olan önemli projeler gerçekleştirilebilir." (Ayhan Çilingiroğlu [Kutlutaş], Dünya İnşaat, s. 18)

"Sovyetlerle son yıllarda değişen çok yakın ilişkiler içine girmiş bulunuyoruz. Boyutları, diğer ülkelerle şimdiye kadar yaptıklarımızı aşan bir seviyeye ulaşması işten bile değildir. Aynı şeyleri Doğu Avrupa için söylemek mümkün olmaz kanaatindeyim. Çünkü Doğu Avrupa, Batı Avrupa'ya bizden daha yakındır. Pazarda bir payımızın olması beklense bile Batı'nınkinin yanında önemsenecek bir miktara ulaşamaz.

İşin teknolojisi bizi ortak yatırımlara yönelmeye sevk ediyorsa, bundan kaçınmamak lazım. Hatta daha ileri giderek ifade etmek istiyorum ki çoğu kez 'Joint Venture' tipi bir ortaklığı tercih ederek iş almaya kendimizi zorlamalıyız. Bu suretle Batı'yı daha yakından takip edeceğiz, gelecekte ileri bir teknoloji ile rekabet imkânlarına kavuşmuş olacağız..."

(Şahap Özer [ENTES Endüstri Tesisleri İmalat ve Montaj Taahhüt A.Ş., Yönetim Kurulu üyesi], Dünya İnşaat (?), s. 20)

"SSCB'deki tecrübemize ve müşahedelerimize göre SSCB kuruluşları götürü anahtar teslim ve en son teknolojiyi almayı hedefleyen projelere yönelmektedirler. Bu durumda inşaat ve montaj müteahhitliği yönü kuvvetli ve rekabet edebilir seviyede olan Türk müteahhit firmalarının teknoloji getirebilecek genellikle Avrupa ülkeleri olan 3. ülke firmaları ile JV veya konsorsiyumlar kurmaları kaçınılmaz hale gelmektedir..."

(Tankut Akalın [STFA İnşaat A.Ş., Genel Müdür], Dünya İnşaat (?), s. 20)

1990 yılında, Almanya ile SSCB arasında varılan anlaşma uyarınca Almanya, eski Doğu Almanya'daki Sovyet askerlerinin 1994 yılı sonuna kadar çekilmelerini kolaylaştırmak üzere, 12 milyar DM "bağış"ta bulunmayı kabul etmiştir. Bu çerçevede, Sovyetler Birliği'ne dönecek yaklaşık 225.000 asker -aileleriyle birlikte yaklaşık 400.000 kişi- için 1994 sonuna gerek duyulan 72.000 konutun yarısının finansmanını sağlamak üzere 7,8 milyar DM ayrılması -ki, "rekabet" sonucu 36.000 yerine 45.000'e yakın konut yapılmıştır.³⁹ Türk müteahhitler için yeni bir pazar oluşturmuştur. Bu bağlamda, DEİK Türk-Sovyet İş Konseyi'nin yaptığı "ön duyuru" şöyledir: "Müteahhitlik firmalarımız dört yıldır SSCB'de yapılan çeşitli inşaat işlerini üstlenmiş ve bunlar arasında beş firma ilk taahhütlerini tamamlayarak ikinci işlerini almışlardır. Bu firmalarla SSCB pazarına ilgi göstermiş olan öteki firmalarımızın Alman finansmanı ile yapılacak konutların ihalesinde önemli şansa sahip oldukları sanılmaktadır."⁴⁰

Kuşkusuz, Almanya'yı "bağış"ta bulunmaya iten neden, Doğu Almanya'daki Sovyet askerlerinin bir an önce çekilmeleri sağlamak, böylece "birleşme"yi hızlandırmak olmuştur. "Müteahhitlik hizmetleri" açısından önemli olan ise, Alman yurttaşlarından toplanan vergilerle yapılacak "bağış" sonucunda 34 noktada yap(tır)ılması öngörülen konutların -doğal olarak- Alman firmaları tarafından yapılması konusundaki ısrarlılıkları olmuştur -ki, ilk dört ihaleden sadece birini Alman firması kazanınca, Almanya'nın

37 Günaydın, 16 Ağustos 1980.

38 <http://www.erna.com.tr>; erişim tarihi: 1 Ağustos 2009; ancak Gama'nın web sitesindeki bilgilere göre, GAMA'nın da katıldığı projeye ilgili sözleşme 1992'de imzalanmış, Mart 1992-Eylül 1993 arasında yapılmıştır.

39 Ancak Newnham (2002: 274), Alman bakanlık kayıtlarına dayanarak, SSCB'nin Doğu Almanya'dan askerlerini öngörülenden dört ay önce, Ağustos 2004'te çekeceğini, Doğu Almanya'daki askeri araziye de karşılık istemeden boşaltacağını açıklaması üzerine Almanya'nın konut yapımı için 500.000 DM daha bağışta bulunduğunu, böylece toplam bağışın 8,35 milyar DM, yapılacak konut sayısının da 44.000 olduğunu belirtmiştir.

40 Yapı, sayı 111, 1991, s. 6.

bağıştan vazgeçme kartı açılmıştır.⁴¹ Ancak Türk müteahhitler de ısrarlı olmuşlar ve sonunda 15.000 dolayında konutun yapımını, “ana” ya da “tali” müteahhit olarak, ortak girişim oluşturarak üstlenmeyi bilmişlerdir. Gorbacov’un, Türkiye’ye geldiğinde, 26 Nisan 1995’te, İstanbul’da Çırağan Otelinde yaptığı konuşmada, “... Türk inşaatçılar Petrovski Pasajı’nın onarım işini gerçekleştirdiler. Bu özenli işi görenler ve işi Türklerin yaptığını duyanlar çok şaşırıyorlar. Ama daha da çok şaşırıyorları bir şey var ... Almanların girdiği askeri konutlarla ilgili ihaleleri Türklerin kazanmasıydı bu...”⁴² dediğini anımsa(t)mak gerekir.

Açılan ilk ihalede yapılacak konut sayısı 4522 idi; 11’i Almanya, geri kalanı da Fransa, İtalya, İsveç, Avusturya ve Türkiye kökenli 24 firmanın katıldığı ihale sonucunda, iki Alman (Philipp Holzmann ve altı Doğu Alman firmasının bu amaçla oluşturduğu Arge DSW Arbeitsgemeinschaft Deutsch-Sowjetischer Wohnungsbau), bir Avusturya (Hofman&Maculan) firmasının yanında iki de Türk müteahhit firma yer almıştır: ENKA ve TEKSER. Bu sonuç, Alman inşaat sanayinde “skandal” olarak nitelenmiş, “rekabet”in erdemlerine çok şey söylenemese de, “kullanılan bizim paramız” söylemi eksik olmamıştır...

İçlerinden konutları ilk tamamlayan, işi tek başına üstlenen ENKA olmuştur; Belarus’ta, Borisov’daki 725 konutun yapımını 173 günde bitirmiştir. Baranoviç’de 600 konut yapımını üstlenen Tekser de yanına % 25 payla WTB’yi almıştır. Vladikafkas’ta (Vladikavkaz)1156 konut yapımını üstlenen Philipp Holzmann ise, konutların yapılacağı alanın yarattığı sorundan ötürü işin gecikmesini önleyebilmek için GAMA’ya ihtiyaç duymuştur.⁴³

Bundan sonrası “çorap söküğü” gibi gelmiş, ENKA gene tek başına Slonim’de, yanına aldığı Alman firmayla birlikte Perm’de, Krasnodar’da projeler üstlenirken, BAYTUR, MESA, TEKFEN⁴⁴ vb müteahhit firmalar da bu pazardan paylarına düşeni almışlardır. DEİK’in verdiği bilgiye göre, “Türk firmalarının üstlendikleri proje tutarı 2,5 milyar Alman Markı olarak gerçekleşmiştir.”⁴⁵

41 Bknz. ENR, January 7, 1991 ve February 24, 1992.

42 26 Nisan 1995, İstanbul’da, Çırağan Otelindeki konuşması: *Gorbacov Türkiye’de. İstanbul ve Ankara Konferansları*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, Haziran 1997, s. 73.

43 *Der Spiegel*, 13/1992: <http://wissen.spiegel.de/wissen/dokument/dokument.html?id=13682341&top=SPIEGEL>; erişim tarihi: 2 Ağustos 2009.

44 Çernoçe Askeri Konut Projesi için bknz. Altun, 2006: 228-231.

45 DEİK (2009: 43).

Rus inşaat sanayisi böyle bir şey görmedi: bir Türk firması, ENKA, beş katlı, 725 dairesi on iki apartman, kapalı yüzme havuzu olan bir ana okul ve alışveriş merkezinden oluşan yeni bir yerleşmeyi 173 günde bitirdi.

Ocak ayında bir gündü; Belarus’un başkenti Minsk’ten 80 km uzaktaki Borisov’daki boyanması yeni bitirilmiş mahalle pırıl pırıl parlıyordu. Bu yeni yerleşmeye iki açıdan bakılıyordu: Bir yanda, Türk inşaat işçilerinin becerilerine duyulan hayranlık ve şaşkınlık, öbür yanda, üzüntü ve kıskançlık; “Ruslar, Belaruslar, Ukraynalılar bu standartta inşaat yapmayı nasıl oldu da unuttular? Sıcak paraya yazık değil mi?”

Borisov’daki yerleşme, Alman Hükümeti’nin, Almanya’dan çekilecek Sovyet birliklerine konut yapılması için verdiği 7,8 milyar DM ile yapılmıştı. Eski-SSCB’nin bu konutların tamamını çekilme takvimine uygun olarak yapamayacağı söylenmişti. Ama bu projelere Rus “katılımı” konusunda da hiçbir şey söylenmemişti. Bağımsız Devletler Topluluğu’ndaki bu konutları, Alman, Avusturya ve Türk inşaat şirketleri yapıyorlardı. Proje bedeli 119,4 milyon DM olan Borisov ihalesini, Moskova’da Petrovski Pasajı’nın restorasyonu ile tanınan ENKA almıştı. İnşaat alanında Rusya’nın alışık olmadığı birçok şey vardı: Alanın güvenliğini sağlayan özel güvenlik güçleri, çalışanların her türlü gereksinmesini karşılayacak yapılar, mühendisler ve yöneticiler için radyo telefonlar, ana yapıda bilgisayarlar, Borisov ile İstanbul arasında tıkr tıkr işleyen otobüs seferleri, hatta gerçek Türk çayı ve kahvesi bulunan, Ankara’dan yayın yapan televizyon kanalının da izlenebildiği dinlenme odası...

Beşi Belarus’ta olmak üzere sekiz yerleşme daha yapılacak; ENKA Slonim’de yapılacak olanın da ihalesini kazandı. Belarus Başbakanı Vyaçeslav Kebiç, ENKA’nın yaptığı işleri anlatırken, “inşaatçılarımız için iyi bir örnek oluşturuyor” dedi. Ironik olan, 10-15 yıl önce Sovyet basınında “gelişmekte olan” bir ülke olarak yer alan Türkiye’nin bize pazar ekonomisi dersi veriyor olması... (Kapustin, 1992: 54-55’ten özetlenerek çevrilmiştir)

Ancak bu arada SSCB’nin dağıldığını, konutların yapılacağı 34 noktadan 8’i Rus Federasyonu sınırları içinde kalırken, 8’inin Belarus, 18’inin de Ukrayna sınırları içine girdiğini de göz ardı etmemek gerekmektedir.

Türk müteahhitlerin Rusya, Belarus ve Ukrayna’daki “kırılma noktaları”ndan birini “eski Doğu Almanya’dan dönen askerlere konut yapımı” oluşturmuştur; doğrudan ya da



Slonim Askeri Konut Projesi, 1994, Belarus.



Borisov Konutları, 1991-1992, Belarus.



“Alman hükümeti eski Doğu Almanya’da konuşlanmış Rus askerlerinin geri çekilmesini istiyordu. Bunun için bedelini karşılayarak kışlalar ve askeri lojmanlar yapılmasını kabul etmiş, Ruslarla anlaşmıştı. İlk ihalelerin tümü Türk müteahhitler tarafından kazanılınca Almanlar sorun çıkarmış ve kendi firmalarının da iş alabilmesi için ihaleleri yenilemişti. Türk girişimciler yanlarına göstermelik Alman şirketlerini alarak sorunu çözmüşlerdi.

Müteahhitlerimizin açılış töreni görkemli hazırlanmıştı. Türk hükümeti adına benim katılmamı istemişlerdi. Özel bir uçakla Moskova’dan Belarusya’nın (Belarus) Kursk kentine geçildi.

Kursk’ta Türk müteahhitler gerçekten yine çok başarılı olmuş, ulaşılmaz bir hızla büyük bir lojmanlar kompleksini sosyal tesisleri ve okullarıyla bitirmişlerdi. Özellikle yeni yapılan ilkokul çok dikkat çekiciydi. Çocukların öğle uykusu için yatakhaneler yapılmış, müzik dersi için kapalı spor salonu dışında içinde piyano bulunan başka bir salon ayrılmıştı. Okul da ayrıca kapalı yüzme havuzu vardı. Ama en ilginç bodrum katındaki atış poligonuydu! Müteahhitlerimiz tüm bunların Rusların isteklerine göre yapıldığını, çocuklar için hiçbir masraftan kaçınılmadığını anlattılar.”

(Onur Kumbaracıbaşı [49. Hükümet, DYP-SHP, 20 Kasım 1991-25 Haziran 1993, Bayındırlık ve İskan Bakanı; 50. Hükümet, DYP-SHP, 25 Haziran 1993-27 Temmuz 1994, Devlet Bakanı], 2007: 376)

yabancı müteahhidin yanında “tali” firma olarak iş alanların yanı sıra ABKA İnşaat Taahhüt ve Ticaret Ltd. Şti., Ay-Tek İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. gibi Türk müteahhitlerin

de Rusya Federasyonu ve diğer ülkelerde iş yapabilmesinin kapısını aralamıştır.⁴⁶

⁴⁶ Örneğin bkz. http://www.aytek.com/projeler_rusya.htm; erişim tarihi: 2 Ağustos 2009.



Çaykovski Askeri Konutları, 1995, Rusya Federasyonu.

Eski Doğu Almanya'dan dönen Rus askerleri için Türk müteahhitler tarafından gerçekleştirilen konut projeleri			
Müteahhit Firma(lar)	Yer	Konut sayısı	Başlama-Bitiş Tarihi
PEM Mesa – Puolimatka (Finlandiya) - Emlak Konut AŞ	Şaykovka, Rusya Federasyonu	1.056	Mayıs 1991 – Ekim 1992
ENKA	Slonim, Belarus	1.452	...
ENKA	Borisov, Belarus	725	Ocak 1991
ENKA – Gabeg Anlagenbau-Engineering GmbH&Co, KG	Çaykovski Askeri Konutları, Perm, Rusya Federasyonu	1.385	Ocak 1995
ENKA – Gabeg Anlagenbau-Engineering	Krasnodar, Rusya Federasyonu	2.004	Ocak 1994
ENKA – Gabeg Anlagenbau-Engineering	Egorlikskaya, Rostov, Rusya Federasyonu	450	Ocak 1995
GAMA – Philipp Holzmann AG	Vladikafkas (Vladikavkaz), Rusya Federasyonu	1.156	Temmuz 1991-Aralık 1992
TEKSER – Arge Walter	Baranoviçi, Belarus	600	Nisan-Aralık 1992
TEKSER – Arge Walter	Volgograd (eski Stalingrad), Rusya	1.278	Nisan-Aralık 1993
TEKSER – Arge Walter	Morosovsk, Rusya	755	Ekim 1993-Temmuz 1994
TEKSER	Strugi Krasnye, St Petersburg, Rusya	602	Kasım 1994-Haziran 1995
TEKSER – Philipp Holzmann	Nakhabino, Moskova, Rusya	1.037	Eylül 1995-Ağustos 1996
TEKSER – Arge Walter	Kiev, Ukrayna	1.696	Mayıs-Ekim 1994
BAYTUR (+ Finlandiya-Rusya-Baltık)	Durnevo, Kursk, Belarus	1.326	Ağustos 1992-Aralık 1993
BAYTUR	Budjonnovsk, Rusya Federasyonu	1.003	Mayıs 1993-Haziran 1994
TEKFEN	Çernoçe Askeri Konut Projesi, Samara, Rusya Federasyonu	1.910	Şubat 1993-Haziran 1994
	TOPLAM	18.435	



Krasnodar Askeri Konut Projesi, 1994, Rusya Federasyonu.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin yol açtığı iş olanaklarına bir örnek

“Berlin Duvarı'nın yıkılması bizim için dönüm noktası oldu. Duvar yıkıldı, Almanya birleşti. Doğu Almanya'daki Rus askerlerinin dönüşü ve bunların konut ve diğer ihaleleri oldu. Bu ihaleleri Enka, Tekfen, Hazinedaroğlu gibi şirketler aldı. Enka'ya, 'Biz Rusya'ya da, Sibiry'a da gideriz' dedik. Nitekim gittik de. Artı 50 derece sıcaklıkta çalışan bir firma idik, eksi 50 derece olan yerlere gittik. Bu arada Ruslar da Türkiye'ye gelmeye başladı. Biz işçileri Türkiye'den

Rusya'ya taşımaya başladıktan sonra, yine kalıcı olmak istedik ve tarifeli seferlere başladık. Haftada bir gün İstanbul-Moskova seferleri başladı. Sonra ilgi arttı ve günlük servise döndük... Ve Rusya'da çok uzak köşelere gittik, sadece Moskova'ya değil. Sibiry'a'ya gittik, Kazakistan'a da gittik. Buz üzerinde 6-7 bin kilometre yol gittik. Tabii yine bir gün bu işlerin biteceğini ve nasıl kalıcı olabileceğimizi düşündük. Orada şehirlerarası çalışmaya başladık...”

(Latif Karaali [Hatay Has Turizm, Yönetim Kurulu üyesi ve Genel Koordinatör]; Yeşiloğlu, 2001)

“Berlin duvarı yıkıldıktan sonra Alman hükümetinin gündemindeki en öncelikli madde, Doğu Almanya'daki Rus askerlerinin bir an önce ülkelerine dönmeleriydi. Tahliyeyi çabuklaştırmak üzere Rus subayları için kendi ülkelerinde konut yaptırılmasına karar verildi ve Almanlar bu projeye 8,5 milyar marklık bir fon ayırdı.

Bonn, açılacak ihalelere Türkiye'nin alınmasını istemedi. Zor koşullarda, çabuk ve ucuzca iş yapmakla ünlü Türk müteahhitlerin Almanları silip süpürmelerinden korkuluyordu. Ama Moskova Almanya'ya kulak asmadı. Açılan ihalelere Türk firmaları da katıldı ve -tam Almanlar'ın korktuğu gibi- aslan payını kaptılar. Enka, 1,5 milyar mark ile en büyük parçayı aldı.

“Ben, kolay ihale kazanmak için zor ülkelere gitmek zorundayım.’ Enka şirketinin kurucusu ve sahibi Şarık Tara, Rusya işinden bahsederken böyle konuşuyordu.

Dünya Devletleri arasında

‘Nerede alelacele yapılması gereken zor bir şey varsa, o iş bana düşüyor. Bana (Paris'in merkezindeki) Champs Elysees'de kimsenin ihale vereceği yok tabii. Benim sırtımda Made in Germany (Alman Malı) damgası yok. Made in Turkey (Türk Malı) damgası var.’

Enka Belarus'un Borisov kentinde 725 ünite konut ihalesini kazandığında Tara mühendislerine ‘Rakiplerimiz şantiyelerini kurmadan işi bitirmenizi istiyorum,’ talimatını verdi.

İstanbul, Minsk, Wiesbaden, Stockholm ve Londra'daki Enka ofisleri başdöndürücü bir süratle Belarus'a 1.519 kamyon, 1.747 vagon dolusu malzeme ve 3.300 işçi ve mühendis yolladı. İş 173 günde bitirildi -arsa tesliminden anahtar teslimine kadar geçen süre idi bu...”

(Münir, 2001)

“Türk Firması Beyaz Rusyalı İşçileri İşten Çıkardı

Türk girişimcileri son zamanlarda Beyaz Rusya’lı çok sayıda iş bağlantısı kurmuşlardır. 17 Haziran’da Beyaz Rusya Endüstri ve Ticaret Odası, Beyaz Rusya-Türk Mesleki İşbirliği Komitesinin kurulması konusunda Türk tarafıyla bir anlaşma imzalamıştır. İki ülke arasındaki ticaret gelişmektedir ve birkaç ortak inşaat projesi imzalanmıştır. Ancak geçen Haziran’da bir Türk inşaat şirketi, kişisel iş sözleşmelerine uymadıkları gerekçesiyle bütün Beyaz Rusya’lı işçileri işten çıkarınca bu projelerden biri hedefine ulaşamadı.

Mantıksız istemler mi?

Türk firması “ENKA”, Almanya’dan dönen bakım-onarım personeli için Beyaz Rusya’da konut inşa etmek üzere bir sözleşme imzalamıştı. Ancak yerel işçiler kısa sürede kötü çalışma koşullarından –haftada 70 saat çalışma, ayda yalnızca iki gün tatil– ve Türk çalışanların aldığı 10-15’te biri olduğu söylenen ücretlerinden yakınmaya başladılar. Sonunda Beyaz Rusyalı işçiler eşit işe eşit ücret istemiyle greve gittiler. Fakat 1 Haziran’da Enka, iş sözleşmelerine uymadıklarını söyleyerek 375 grevciyi de işten çıkardı.

Sendikaların yaklaşımı.

Beyaz Rusya Sendika Federasyonu Konseyi Hükümete, anlaşmazlığı araştırmak üzere kamu denetim elemanlarının

gönderilmesini isteyen bir mektup yazdı. Ayrıca, yabancı yasal kuruluşlarla gelecekte benzer iş sözleşmeleri yapacak Beyaz Rusyalıların haklarını korumak için birtakım denetim mekanizmalarının kurulmasını da önerdi.

Gidişin bedeli.

Ancak böyle anlaşmazlıklar yinelenebilir; çünkü yabancı firmalar, kendi ülkelerinden olan işçilerle yerel işçiler arasında ücret eşitliğini sağlamaya yönelik girişimlere çok sıcak bakmamaktadırlar. Bu, özellikle Beyaz Rusya’nın –diğer eski Sovyet Cumhuriyetleri gibi– özellikle yerel iş alanı yaratacaksa, umutsuzca yabancı yatırımları ve ortaklık girişimlerini özendirmeye çalıştığını bildikleri için geçerlidir. Örneğin geçenlerde komşu Rusya Federasyonu’nda, Amerikan Telefon ve Telgraf Şirketi (AT-T), Sovyet Bilim Akademisi’nden fiberoptik konusunda uzman 100 tane bilim adamı ve teknisyenini, pazarlıkla belirlenen, bilim adamı başına ayda 60 ABD Doları aylıkla tutmuştur. Geçen Martta Kaliforniya’daki Sun Microsystems, eski Sovyet savunma araştırmacılarından oluşan 50 kişilik bir ekibi, süper bilgisayar uygulamalarında çalıştırmak üzere bundan da daha düşük bir ücretle işe almıştır. Böyle örnekler çoktur. Bu ülkelerin yabancı iş adamlarına sunduğu çekici olanakların başında, en azından şu anda, ileri düzeydeki becerilerin düşük ücretle elde edilebilmesi gelmektedir.”

(ILO, 1992)

SSCB sonrasında oluşan “yeni” ve “bağımsız” devletlerdeki gelişmelere de ışık tutması bakımından, Türk müteahhitlerin “rekabet gücü”ne de –çok kısa da olsa– değinmek gerekli görülmüştür. Genellikle “ucuz işgücü”, “zamanında –hatta çoğu zaman öngörülen süreden de önce– bitirilen ve kaliteli iş”, “Türkiye’nin mevcut ve potansiyel pazarlara ulaşılabilirlik açısından konumu”, “tarihsel ve kültürel bağlar” vb avantajlardan söz edilmektedir. Söz gelimi, ALARKO’dan Alper Kaptanoğlu, “düşük fiyat” ve “iş yapmak”tan söz ederken,⁴⁷ gene ALARKO’dan İshak Alaton’un “düşük fiyat”ın ne anlama geldiğine ilişkin söylediklerini görmek ilginç olacaktır:

“... Moskova’daki fabrika işini alırken, Elkat inşaatını alırken, bizim teklifimiz benzer İsveç, Finlandiya teklifinin % 52’siydi. Yani İsveç 100 fiyat verdiğinde biz 52 fiyat vererek işi aldık. Teklifler açıldığı zaman şaşırıldılar. Nasıl

oluyor da bir Türk şirketi bu kadar ucuz fiyat verebiliyor diye ve korktular. Acaba işi yarıda mı bırakır diye. Fakat gereken garantileri verdik ve işi yükledik. Halen iş bitti. Teslim ediyoruz ve neticeyi aldık. % 52 fiyat vermiş olmamıza rağmen gene de hatırı sayılır bir kâr elde ediyoruz. Leningrad’daki bir başka işte rakiplerin % 77 fiyatını verdik. Yani % 25 kadar bir ucuzluğumuz var. Bütün bunlardan nereye varmak istiyorum. Biz bugün Türk şirketleri olarak Sovyet Rusya’da fevkalade önemli bir rekabet imkânına sahibiz. Yani Avrupa şirketlerine göre çok daha elverişli, çok daha ucuz fiyatlar verebiliyoruz ve buna rağmen para kazanabiliyoruz...”⁴⁸

47 ENR, February 24, 1992.

48 İshak Alaton’un “Türkiye-SSCB Ekonomik İşbirliği Modelleri” panelindeki sözleri, bkzn. İstanbul Sanayi Odası (ty.: 177).



Çernoğe Askeri Konut Projesi, 1993-1994, Rusya Federasyonu.

C/ SSCB sonrası...

8 Aralık 1991'de, Rusya, Belarus ve Ukrayna, SSCB'nin dağılmasını, yerine Bağımsız Devletler Topluluğu'nun (BDT) kurulmasını öngören anlaşmayı imzalamışlar ve bu anlaşmanın eski SSCB cumhuriyetlerine de açık olduğunu açıklamışlardır. BDT'yi kuran anlaşma, üyelerin her birinin "egemen" olduğunu tanımış, böylece SSCB de tarih kitaplarındaki yerini almıştır.

21 Aralık 1991'de, eski SSCB cumhuriyetlerinden sekizi, Ermenistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Türkmenistan, Tacikistan ve Özbekistan da BDT'ye katılmışlar, böylece SSCB'deki 15 cumhuriyetten 11'i yeni oluşuma üye olmuşlardır. Gürcistan iki yıl geçtikten sonra, Aralık 1993'te katılmış, üç Baltık ülkesi, Estonya, Letonya ve Litvanya ise BDT üyesi olmaktansa Avrupa Birliği'nin kendilerini üyeliğe kabul etmesini beklemeyi yeğlemişlerdir.

8 Aralık 1991'de imzalanan anlaşma, Ocak 1993'e kadar BDT'nin "kuruluş belgesi" olma niteliğini korumuş, o tarihte ise BDT Anayasası kabul edilmiştir. Kabul edilen anayasa, söz konusu belgenin ilgili ülke tarafından onaylanmasını zorunlu kılmıştır. Türkmenistan, Birleşmiş Milletler'in kabul ettiği "tarafsızlık" konumunu sürdürebilmek için onaylamamıştır; Ukrayna da, BDT kurucusu olduğu halde anlaşmayı onaylamamış bu nedenle de BDT üyesi olamamıştır.

Veriler, gelişmişlik düzeyi açısından cumhuriyetler arasındaki farklılaşmayı açıkça göstermektedir. Örneğin, eski SSCB'nin GSYİH'sinin % 90 kadarı beş cumhuriyette (Rusya, Ukrayna, Belarus, Kazakistan, Özbekistan) üretilmektedir; ilk üç cumhuriyetin (Rusya, Ukrayna, Belarus) GSYİH içindeki payları, sanayide % 86,7, ulaştırma ve iletişimde % 81,6, ticaret ve turizmde % 79,8, inşaat da % 77'dir; Tacikistan'ın kişi başına tüketim rakamı Estonya'ninkinin üçte ikisinden azdır vb.

Rusya Bilimler Akademisi, Dünya Ekonomisi ve Uluslararası İlişkiler Enstitüsü'nden Stanislav Zhukov, 1993'te yayınlanan bir makalesinde, eski SSCB'nin beş büyük cumhuriyetini, SSCB sonrasının "yeni bağımsız devletleri"ni karşılaştırmış ve geleceğe ilişkin kimi öngörülerde bulunmuştur.⁴⁹

Kısa dönemde hepsi ciddi ekonomik kriz yaşamış olmakla birlikte, 1990'lı yılların ortalarında iyileşme beklenmektedir.

Geleceği en ümitvar olanlardan biri Kazakistan'dır: Ekonominin yapısı, Rusya ve Ukrayna kadar karmaşık değildir, ağırlık tarım sektöründedir; ekonomi merkezden yönetilmektedir; ülkenin zengin doğal kaynakları vardır, buna Batı'nın petrol ve doğalgaz şirketlerinden gelecek yabancı sermaye yatırımları da eklendiğinde, krizden en önce Kazakistan'ın çıkabileceği öngörülmektedir.

Belarus ise, ekonomik açıdan Rusya'ya aşırı ölçüde bağımlı olduğundan, özellikle de ihtiyacı olan enerjinin tamamını ve hammaddeleri Rusya'dan aldığından uzun dönemde bile bağımsız ekonomi politikaları uygulayabilmesi zordur. Ancak, siyasal istikrarın olduğu, etnik huzursuzlukların bulunmadığı Belarus'un koşulları yabancı sermayeye daha çekici gelebilir; Belarus'un krizden nasıl ve ne zaman çıkabileceği de yabancı sermaye girişi ile yakından ilgili olacaktır.

Ukrayna'da sanayi üretimi dibe vurmuştur; 1993 ve 1994'te, tarımın ekonomideki ağırlığının sanayiye geçmesi beklenmektedir. Böylece Ukrayna, 1960'ların başlarındaki durumuna gelecektir. Dünya standartlarının çok gerisinde bulunan ve kârlı olmayan kömür üretimi bütçeye yük getirmektedir. Eğer Ukrayna'nın Rusya ile ticaret ve ekonomi ilişkileri iyileşirse, 1990'ların ortasından sonra krizden çıkılabilecektir.

Ekonomik sıkıntılarla boğuşmakta olan Rusya'da üretim 1992'de en alt düzeye inmiştir; en olumlu koşullarda bile 1995'ten önce bir düzelme beklenmemektedir. Ülkenin zengin doğal kaynakları, en başta da petrol ve doğalgaz ekonomideki iyileşmenin temelini oluşturabilecektir. Geniş ve yetişkin insan kaynakları da, "piyasa ekonomisinin parlak geleceği"ne yönlendirilmesinin önü kesilmezse, krizden çıkışa önemli bir katkıda bulunabilecektir.

Maden ve pamuk ihracatına dayanmak durumunda olan Özbekistan, eski SSCB'deki altının dörtte birini sınırları

içinde bulundurmaktadır. Yeni bulunan petrol ve doğal gaz kaynakları da iyileşmeyi hızlandıracaktır. Rekabet edebilir nitelikteki tarımsal politikalar da dikkate alındığında, Özbekistan'da iyileşmenin çok zaman almayacağı beklenebilir.

Üretim düşmüş olmakla birlikte, üç Baltık ülkesinde iyileşmenin 1994 ila 1996 arasında, eski SSCB cumhuriyetlerinin hepsinden önce gerçekleşebilecek olması şaşırtıcı olmayacaktır. Baltık ülkeleri ekonomilerini hızla dışa açmışlar, büyük ölçekli özelleştirmeler yapmışlar ve önemli büyüklükte yabancı sermayeyi çekmeyi başarmışlardır. Piyasa ekonomisine geçiş konusunda gerekli reformları en önce yapmış olan Estonya krizden ilk çıkan Baltık ülkesi olacaktır. Sanayileşmenin görece yeni başladığı Litvanya'da ise gelişme görece yavaş olacaktır.

Çelişkili gibi gözükse de, su, gübre, tarım ilaçları vb tarımsal girdilere çok daha bağımlı olan tarımın ağırlıkta olduğu Orta Asya ülkeleri, sanayileşmiş komşularına göre krizle daha kolay baş edebilecektir. İçlerinde en iyi durumda olan, yılda 6 milyar ABD Doları gelir sağlayan doğalgaz kaynaklarına sahip Türkmenistan'dır. İç savaş ülkenin üretim kapasitesinin büyük bölümünü işlemez duruma getirdiğinden, en kötü durumda olan ülke Tacikistan'dır.

Azerbaycan, Ermenistan ve Gürcistan'ın geleceğine ilişkin öngöründe bulunmak ise zordur; sürekli çatışmaların sözü konusu olması, görülebilir bir gelecekte ekonomik iyileşmenin önünü kesmektedir. Bölgedeki çatışmalar durur ve istikrar sağlanabilirse, zengin petrol kaynakları olan Azerbaycan krizden en önce çıkabilecek ülke konumunda olacaktır.

Tarımda uzmanlaşmış, kurumsal ve yapısal reformları sancısız gerçekleştirebilmiş olması, Moldova'nın da krizden görece çabuk kurtulabileceğini göstermektedir. Ancak etnik çatışmaların bu olumlu gidişi bozabileceği de göz ardı edilemez.

Stanislav Zhukov'un 1990'ların başlarında, "kriz" ortamında yaptığı değerlendirmeler, Eylül 1994'te yayımlanan ve BDT üyesi beş ülkeyi, Rusya, Ukrayna, Belarus, Kazakistan ve Özbekistan'ı karşılaştırdığı bir başka makalesinde⁵⁰ yer alan değerlendirmelerle birlikte ele alındığında, 1990'ların başında bu ülkelerde iş yapmaya başlayan Türk müteahhitlerin karşı karşıya oldukları ortam daha iyi anlaşılabilir.

49 Bknz. Zhukov (1993b: 36-37).

50 Bknz. Zhukov (1994: 42-44).

Rusya ve Ukrayna'da, sanayi üretiminde görülen düşme diğer sektörlerle yansımadağı halde, Kazakistan ile Belarus'ta sanayinin yanı sıra inşaat sektöründe de hızlı bir düşme olmuş, Özbekistan'da ise çöküşün büyük bir bölümü inşaat sektöründen kaynaklanmıştır.

Bu farklılaşmanın gerisinde yatan, SSCB'de cumhuriyetler arasında oluşturulan "işbölümü" olmuştur; cumhuriyetlerin hepsinde, maddi ve mali kaynaklar Rusya'dan yeniden dağıtılmışlardır. Piyasa ekonomisine geçiş sürecinde Rusya'nın diğer cumhuriyetlere yaptığı yardımların giderek azalması sonucu inşaat programlarında önemli kesintiler yapılmıştır. Bu tür yardımlara bağımlı olma düzeyine bağlı olarak inşaat sektöründe yaşanan çöküşler de farklı düzeylerde olmuştur.

Burada akla gelebilecek bir soru, petrol, doğalgaz, maden ve diğer hammadde kaynakları açısından diğer cumhuriyetlerle karşılaştırılamayacak kaynakları bulunan Rusya'da sanayinin çöküşünün neden diğerlerinden daha kötü olduğudur. Yanıtı, Rusya'da savunma sanayisine yönelik talebin dibe vurmasıdır. Dünya fiyatlarıyla hesaplandığında, tank, füze, uçak, gemi, uzay araçları vb her türlü askeri harcamaların Rusya'nın sanayi çıktısının % 70'ini oluşturmaktaydı; % 50'nin üstünde bir talep azalması, işletmelerin birbiri peşi sıra çökmesine yol açmıştır.⁵¹ Gene de 1990-1992 arasında Rusya, eski SSCB cumhuriyetlerine dünya fiyatlarının altında enerji ve hammadde vermeyi sürdürmüş, bu da BDT üyesi ülkelerin, özellikle de Ukrayna, Kazakistan ve Belarus'un krizle tanışmalarını geciktirmiştir.

Öte yandan, BDT'de iki tür ekonomik politika izlendiği görülmüştür. Birincisi, karşılaşılan sorunların üstesinden gelebilmek için verilen ilk tepki "ekonominin merkezileştirilmesi" olmuştur; değişik nedenlerle olsa da, Rusya, Ukrayna, Kazakistan ve Kırgızistan bu tepkiyi vermişlerdir. İkincisi ise, ekonomik gelişmenin daha denetlenebilir amaçlara yönelik politikalarla sürdürülmeye çalışılmasıdır; Türkmenistan, Özbekistan, bir ölçüde de Belarus bu yolu izlemişlerdir. Kuşkusuz, iki seçenekte de yüksek enflasyon, yaşam düzeyinde gerileme, artan işsizlik söz konusu olmuştur; ama dış ticaretin serbestleştirilmesi, oluşmakta olan özel sektörün desteklenmesi, yabancı sermayenin çekilmeye çalışılması, bankacılık ve finans kesiminin yeniden örgütlenmesi gibi uygulamalar karşı-

laşılan olumsuzlukların üstesinden gelinebilmesini kolaylaştırmıştır.⁵²

Değinen iki seçenekte birinin seçilmesinde mutlak bir "serbestlik" olmadığı, toplumdaki eğilimlerin, geleceğe ilişkin beklentilerin, geçmişte duyulan bağlılığın vb birçok toplumsal tepkinin de belirleyici olduğu göz ardı edilmemelidir. Nitekim Özbekistan ile Türkmenistan'da büyük karşı çıkışlar olmamış, reformlara karşı direnç oluşturulamamış ve piyasa ekonomisine yönelme görece kolay olmuştur. Oysa Kazakistan ile Kırgızistan'da, değişik nedenlerden ötürü, yumuşak bir geçiş mümkün olamamıştır. Rusya'da ise, 1980'lerin ortasında başlayan karşı çıkışlar giderek duyguları da harekete geçirebilmiştir.

Sonuç olarak, kaynaklar, özellikle de petrol ve doğalgaz açısından Rusya'ya bağımlı olan Ukrayna, Kazakistan ve Belarus'un bağımsız ekonomi politikaları uygulaması söz konusu olamamıştır ve bu üç ülke, Rusya ile birlikte hızlı bir çöküş yaşamak durumunda kalmışlardır. Ancak göstergeler Rusya'daki çöküşün sonuna gelindiğini, 1995'ten başlayarak ekonominin iyileşmeye başlayacağını, bu iyileşmenin Türkmenistan ile Özbekistan'da daha erken görüleceğini, Ukrayna, Belarus ve Kazakistan'da ise daha geriden geleceğini göstermekteydi.

Bu gelişmeler ve beklentiler, Türkiye'nin özellikle "Orta Asya'ya ulaşma" açısından stratejik konumunu gündeme getirmekte gecikmemiştir. Çeşitli ülkelerin –ve Türkiye'nin– yaklaşımlarını özet olarak sergileyebilmek açısından, DEİK Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu bünyesinde oluşturulan yeni "iş konseyleri"ne ve "iş konseyi toplantıları"na göz atmanın yeterli olacağı düşünülmüştür.

Türk-BDT İş Konseyleri (1988) bünyesinde faaliyet gösteren iş konseyleri –ki, kuruluş tarihlerinin Türk iş dünyasının ilgisini gösterdiğini varsaymak yanlış olmayacaktır:

- Türk-Azeri İş Konseyi (1991)
- Türk-Kazak İş Konseyi (1991)
- Türk-Kırgız İş Konseyi (1991)
- Türk-Rus İş Konseyi (1991)
- Türk-Türkmen İş Konseyi (1991)
- Türk-Ukrayna İş konseyi (1991)
- Türk-Belarus İş Konseyi (1992)
- Türk-Gürcü İş Konseyi (1992)
- Türk-Litvanya İş Konseyi (1993)
- Türk-Moldova İş Konseyi (1993)
- Türk-Özbek İş Konseyi (1993)

51 Ayrıntılar için bkz. "The Russian economy in 1992," *Delovye Lyudi (Business in the Ex-USSR)*, May 1992, s. 48-49; Nigmatulin (1992: 24-25); Glukhikh (1993: 12-13).

52 Bu konuda ayrıca bkz. Zhukov (1993a: 20-22).

Daha da önemlisi, önceki yıllarda kurulmuş iş konseylerinin 1993'teki toplantılarında konuşulanlar olmuştur:⁵³

"İlk gün yapılan oturumda Körfez Krizi ve SSCB'nin dağılmasının ardından Türkiye'nin bölgedeki rolü tartışıldı. Bölgenin Türk ve Amerikan işadamları için sunduğu fırsatlar değerlendirilerek yörede iş yapan firmaların risk faktörü konusunda ihtiyatlı davranmaları gerektiği belirtildi... Amerikan firmaları Orta Asya'ya yönelik operasyonları için giderek Türkiye ofislerini merkez olarak kullanma eğiliminde olduklarını belirttiler... Orta Asya ve Doğu Avrupa'da ortak yatırımlar için ihtiyaç duyulan finansman mekanizmalarının ele alındığı oturumda sanayi, inşaat ve finans sektörlerinde işbirliği yapılabileceği vurgulandı..." (Türk-Amerikan İş Konseyi).

"Belçika Dış Ticaret Ofisi (OBCE) Genel Müdürü M. Servotte... sadece Orta Asya Cumhuriyetleri'nde değil Ortadoğu ülkelerinde de önemli işbirliği potansiyeli bulunduğunu vurguladı" (Türk-Belçika İş Konseyi).

"... Türk ve Fransız firmalarının Türkiye'nin yanı sıra özellikle Eski Sovyet Cumhuriyetleri'nde işbirliği yapmaları gereği üzerinde durdular..." (Türk-Fransız İş Konseyi).

"... Zengin kaynaklara ve yüksek eğitim seviyesine sahip Orta Asya ülkelerinde yabancı firmaların uzun vadeli planlar yaparak risk almaktan kaçınmaları gerektiği, Türk firmaları ile gerçekleştirilecek ortaklıkların yabancılara ucuz işgücü ve bu ülkelerle iyi ilişkilerden yararlanma fırsatı sağlayacağı... Ayrıca, söz konusu ülkelere ulaşımın Türkiye üzerinden sağlanmasının Batı şirketlerinin bu pazara girmesine yardımcı olacağı... [Hollanda Başbakanı Lubbers ile yapılan toplantıda] Başbakan Lubbers ve Hollanda İşadamları Federasyonu Başkanı tarafından yapılan konuşmalarda... iki ülkenin gerek Türkiye'de gerek Orta Asya Cumhuriyetleri'nde işbirliği yapabilecekleri dile getirildi..." (Türk-Hollanda İş Konseyi).

"İş Konseyi İngiliz kanadı Başkanı ... İngiliz firmalarının özellikle Orta Asya Cumhuriyetleri'nde ulaştırma ile ilgili altyapı projeleri ve doğal kaynakların çıkartılması-işlenmesi gibi konularla ilgilendiklerini anlattı..." (Türk-İngiliz İş Konseyi).

"Orta Asya'da Türk-Japon işbirliğinin, ilk etapta küçük ve orta ölçekli projelerde mümkün olabileceği belirlendi. Bu çerçevede, Türkiye'nin bu ülkelerde fiilen edindiği deneyimlerin Japonya'nın ileri teknolojisi ve finans gücü ile proje bazında birleştirilmesi öngörüldü... İşbirliği alanları arasında, Türk şirketlerin özellikle başarı gösterdikleri altyapı/taahhüt sektöründe finansal ve teknik işbirliği

ilk planda yer aldı... Japon şirketleri tarafından, Orta Asya'da Türk-Japon işbirliğinin Japon resmi kalkınma yardımıyla yararlanması önerildi ve Japon Eximbank'ın Türkiye'ye, Orta Asya'ya yönelik krediler açabileceği ifade edildi..." (Türk-Japon İş Konseyi).

"... Kore tarafının yaptığı konuşmada, 1965-1993 yılları arasında yurtdışında 100 milyar dolar tutarında taahhüt gerçekleştirildiği, bu rakama ulaşmada en büyük etkenin Ortadoğu pazarı olduğu ve 1990'lı yıllarda bu pazarın kapanması ile sektörün ciddi bir krize girdiği belirtildi... Kore Hükümeti'nin yeni oluşan pazarlarda Kore taahhüt sektörüne iş imkânı yaratmak için finansman desteği sağlama kararı ise olumlu bir gelişme olarak vasıflandırıldı..." (Türk-Kore İş Konseyi).

"... Türk firmalarının, BDT ülkelerinde denememiş finansman modelleri uygulayarak fabrika kurdukları, altyapı inşaatı üstlendikleri belirtildikten sonra, Macar firmalarına COMECON çerçevesinde elde edilen deneyim ve ilişkilerini Türk firmalarının girişimciliği ile birleştirmeleri çağrısında bulunuldu..." (Türk-Macar İş Konseyi).

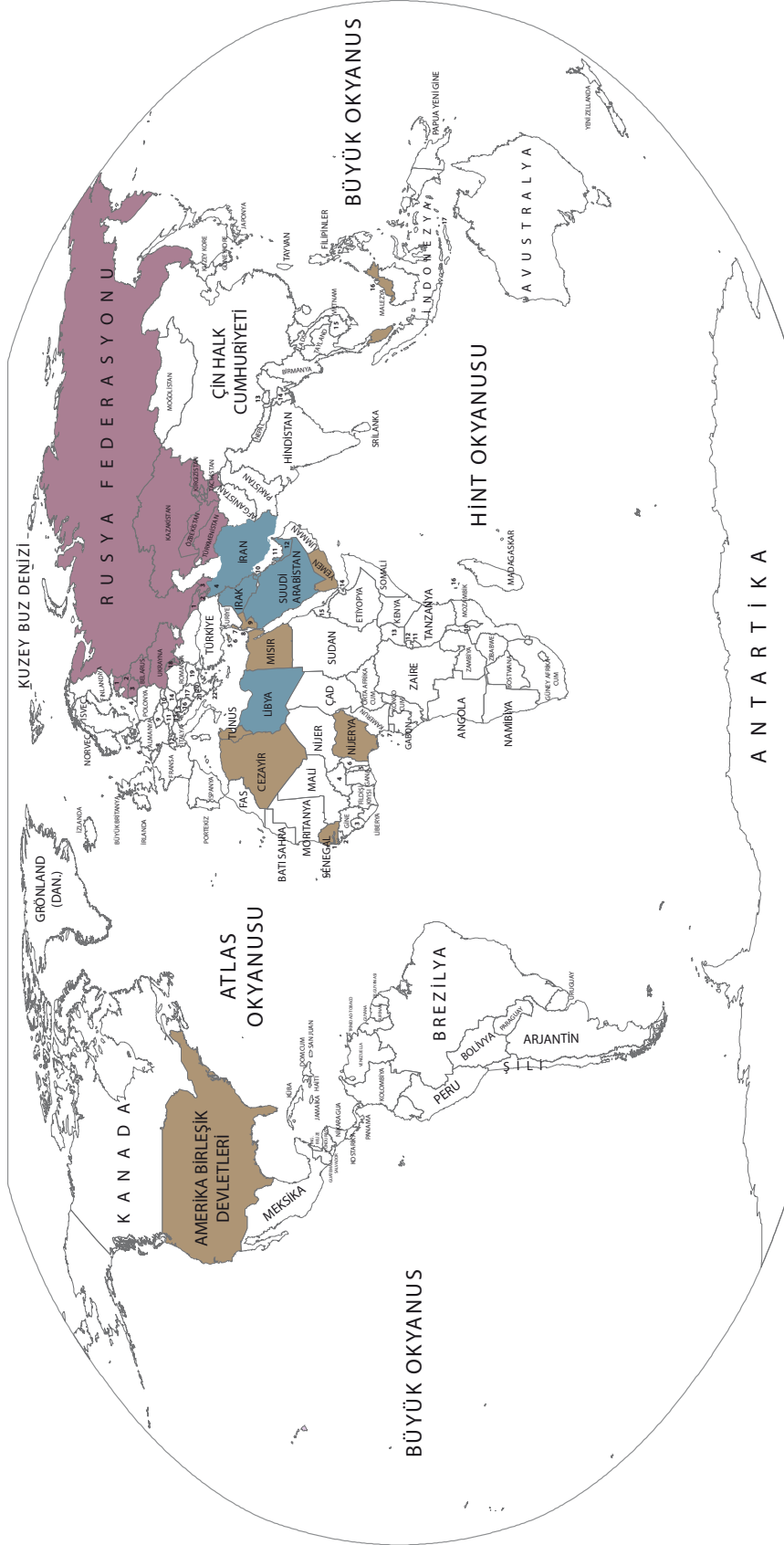
Neredeyse her şey göz açıp kapayıncaya kadar olmuş, ekonomik ve siyasal istikrarsızlıklar sürse de, eski-SSCB, yeni 15 ülke artık "dışa açılma"ya hazır duruma gelmişlerdi; gerek Batılı şirketler, gerek Türk müteahhitler de bu "dışa açılma"dan paylarına düşeni almaya çoktan hazırlardı...

"... Sovyetler Birliği parçalandı. SSCB parçalanınca, orada Özal'ın çok önemli atakları vardır. İki tane temel atığı vardır: Bir, Türk uçaklarını koydu oraya. O kadar önemli ki, İstanbul'dan Kazakistan'a, Türkmenistan'a uçmaya başladınız. İkincisi, Eximbank kanalını açtı. Eximbank, bazı şirketlere oralarda iş yapmak için kredi imkânı tanıdı. Krediyi aslında karşı tarafa veriyor. Bunlar başta işte 100-150-250-500 milyon ABD Doları. Bazılarını devletler ödedi, ödemedi, uzun süreye yaydı. Sanki kayıplarmış gibi göründü ama bugünkü milyarlarca dolarlık iş hacminin kökünde yatan şeyler budur. Nitekim bunun aynısını zaten diğer devletler, gelişmiş devletler de yapıyorlar, işte kredileriyle, şunlarıyla bunlarıyla geliyorlar. Yani Özal bu süreci çok iyi değerlendirdi. Ve Türkiye'nin bu ülkelere kaymasını sağladı."

(Ali Kantur [TMB Yüksek Danışma Kurulu Başkanı], sözlü tarih görüşmesi, 16 Temmuz 2009)

53 Bknz. DEİK (1994).

Dünya Coğrafyasında Türk Müteahhitlik Hizmetleri (3)



AVRUPA

- 1 - ESTONYA
- 2 - LETONYA
- 3 - LİTVANYA
- 4 - RUSYA FED.
- 5 - DANİMARKA
- 6 - HOLLANDA
- 7 - BELÇİKA
- 8 - LÜKSEMBURG
- 9 - ÇEK CUM.
- 10 - SLOVAKYA
- 11 - AVUSTURYA
- 12 - İSVİÇRE
- 13 - SLOVENYA
- 14 - MACARİSTAN
- 15 - HİRVATİSTAN
- 16 - BOSNIA HERSEK
- 17 - SİRBİSTAN ve KARADAĞ
- 18 - MOLDOVA
- 19 - BULGARİSTAN
- 20 - MAKEDONYA
- 21 - ARNAVUTLUK
- 22 - YUNANİSTAN

ASYA VE OKYANUSYA

- 1 - GÜRCİSTAN
- 2 - ERMENİSTAN
- 3 - AZERBAYCAN
- 4 - NAHÇIVAN ÖZERK CUM. (AZERBAYCAN)
- 5 - KKTG
- 6 - GKRY
- 7 - LÜBNAN
- 8 - İSRAİL
- 9 - ÜRDÜN
- 10 - KUVEYT
- 11 - KATAR
- 12 - BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ
- 13 - BHÜTAN
- 14 - BANGLADES
- 15 - KAMBODÇA
- 16 - BRUNEİ
- 17 - DOĞU TİMOR

AFRIKA

- 1 - GAMBİYA
- 2 - GİNE BISSAU
- 3 - SIERRE LEONE
- 4 - BURKİNA FASO
- 5 - TOGO
- 6 - BENİN
- 7 - EKVATOR GİNESİ
- 8 - LESOTHO
- 9 - SVAZİLAND
- 10 - MALAVI
- 11 - BURUNDI
- 12 - RUANDA
- 13 - UGANDA
- 14 - CİBUTİ
- 15 - ERİTRE
- 16 - KOMOR ADALARI

Haritadaki yeri adı yazılamayacak kadar küçük olan ülkeler numaralarla gösterilmiştir.



BÖLÜM

4

**TRABLUS LİMANI'NDAN
YİRMİ YIL SONRA
“İNŞAATÇILARIN
COĞRAFYASI”NA BAKIŞ**

Trablus Limanı'ndan Yirmi Yıl Sonra “İnşaatçıların Coğrafyası'na Bakış

Giriş

Önceki yılların gelişmeleri 1990'lı yılları olumlu ya da olumsuz ama muhakkak etkilemiştir. Öncelikle, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin başlangıç noktası olan Libya, Lockerbie Olayı sonrasında Birleşmiş Milletler çerçevesinde yürütülen ambargonun etkilerini olanca ağırlığıyla duyumsarken, Libya'nın yaşadığı ekonomik ve siyasal sorunlar Türk müteahhitleri de hem “Libya'dan alacaklar”, hem de “Libya'daki yeni proje olanakları” anlamında yakından ilgilendirmiştir.

Ancak Türk müteahhitlerin Libya'da karşılaştıkları durumun olumsuzluklarını eski Sovyetler Birliği coğrafyasındaki gelişmeler gidermekte gecikmemiştir. Rusya Federasyonu'ndan Orta Asya'daki Türki Cumhuriyetler'e kadar uzanan geniş –ve bakir– bir alanda sayısız proje gerçekleştirme olanağı doğmuştur. Özellikle petrol ve doğalgaz gibi doğal kaynaklar açısından zengin olan ülkeler, 1970'li yıllarda Libya ve Ortadoğu'nun diğer petrol üreticisi/ihracatçısı ülkelerinin yaşadıkları sürece benzer bir süreci yaşamaya başlamışlardır: Konut yapımı, fiziksel altyapının yapılması ve/ya yenilenmesi, konaklama tesislerinin, ticari yapıların, şirket binalarının yapılması... Türk müteahhitler her ülkede ve her projede giderek daha çok görülür olmuştur.

Öte yandan, Türkiye'nin Eylül 1963'te –o zamanki adıyla– Avrupa Ekonomik Topluluğu ile imzaladığı Ankara Anlaşması'nda öngörülen “gümrük birliği”, 30 yılı aşkın bir süre geçtikten, 1963'ün “Altılar”ı “On Beşler”e çıktıktan sonra 1995'te gerçekleştirilebilmiştir. Bu gelişme, ister istemez müteahhitlerin de Avrupa Birliği'ne bakışlarını etkilemiştir. İki Almanya'nın birleşmesi sonrasında ülkelere dönecek Sovyet askerlerine yapılacak konut ihalelerinin önemli bölümünü Türk müteahhitlerin kazanmaları, AB üyesi ülkelerde, özellikle de Almanya'da tanınırlıklarını

artırdığı gibi yeni ilişkiler kurulmasının, ortaklıklar oluşturulmasının yolunu da açmıştır. Bu yeni ilişkiler, Türkiye'nin 1980'lerde gerçekleştirdiği fiziksel altyapı yatırımlarını üstlenen müteahhitlerin kurdukları ortaklıkları da zenginleştirmiştir. Üstelik Türkiye'nin “jeopolitik” konumu ve özellikle Orta Asya'daki ülkelerle “kültürel” bağları da bu süreçte hiç de küçümsenmeyecek bir işlev görmüştür.

Türk müteahhitlerin 1980'li yıllarda Türkiye'de yapılan birçok turistik tesise imza atmanın ötesinde “işletmecilik” de yapmış olmalarının kazandırdığı deneyim, Orta Asya ülkelerinde de benzer projeler gerçekleştirmelerinin, işletmelerinin önünü açmıştır. 1970'lerin Kuzey Afrika ve Ortadoğu'sundan farklı olarak, 1990'ların Rusya Federasyonu ve Orta Asya'daki Türki Cumhuriyetler, Türk müteahhitlerin “müteahhitlik”ten öteye geçmelerine, taşınmazlara, hatta imalat sanayisine yatırım yapmalarına da tanık olmuştur. Kuşkusuz, Türkiye Cumhuriyeti'nin yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine yeterli “finansman desteği” sağlamaması da bu süreçte etkili olmuştur.

STFA'nın 1972'de doğrudan üstlendiği Trablus Limanı İnşaatı ile Türk müteahhitlerin “yurtdışına çıkması” için kapısını aralayan “coğrafya”nın geride kalan yirmi yılda nereye geldiğini derli toplu görebilmek için başvurulacak kaynaklardan birinde, Devlet Planlama Teşkilatı ile Türkiye Müteahhitler Birliği'nin “ortak görüşü” olarak şu satırlar yer almıştır:

“... 1973-74 ve daha sonra 1979-1983 dönemlerinde yaşanan petrol krizleri sonucu petrol üreten ülke gelirlerindeki artış ve bu gelir artışının imar işlerinde kullanılması sonucu oluşan pazara paralel olarak yurtdışında iş yapan Türk müteahhitlerinin sayısında ve aldıkları ihalelerde büyük artış kaydedilmiştir.

Özellikle 1980-1990 döneminde Kuzey Afrika, Ortadoğu, İran ve SSCB'de önemli işler yüklenilmiş ve pek çoğu bitirilmiştir...

"Biz bu söylediğim fabrikaları, enerji santrallerini yaparken tabii ki yabancı firmalarla çok iç içe olduk. Birbirimizi tanıdık, işleri aldık, beraber bitirdik. Hiç problemlerimiz olmadı. Bunlardan biri de Siemens'ti. Siemens buradaki enerji santrallerinin bir iki tanesini KUTLUTAŞ'la yaptı. Beni Siemens'in enerji kısmının genel müdürü Almanya'ya çağırdı. Sene 1975 sonuna geliyoruz. Dedi ki, 'Mr. Koçak Irak'ta 160 MW bir enerji santrali kuracağız. Bunu KUTLUTAŞ'ın yapmasını istiyoruz.' Ben de 'en iyisi biz gidip bir tetkik edelim orayı' dedim. Bana bir hafta verdi çünkü 'çok hızlı karar vereceğiz' dedi. Biz ... Irak'ta yapacağımız işin şartlarını çok hızlı bir şekilde öğrendik ve oraya gittiğimizde dedik ki, 'sizinle oraya gidip o işi yapmak isteriz.' Biz inşaatını yapacağız, montaj yapacağız, oradaki su alma ağızlarını yapacağız, çok çeşitli şeyleri var, hepsini de yapabilecek kapasitedeyiz. 'Yalnız' dedik, 'Türkiye'de daha dışarıya teminat mektubu verilmiyor. Ayrıca bizim bankalarımızın teminat mektupları da geçerli değil. Geçmiyor şu anda, bunların hükümetler arasında konuşulması icap ediyor. İki, alacağımız tüm makineleri getiremiyoruz

Türkiye'ye.' Türkiye daha bu konuda karar vermemiş. Bana o genel müdür, bir teminat mektubu örneği verdi bize, 'bunu antetli kağıdınıza yazın. Sen, Nurettin Koçak olarak da altına imzayı bas, teminatını da, avansını da alacaksın, ben talimatı veriyorum. Artı fiyatlarını verirken de o makineleri iş bittikten sonra orada bırakacağını düşün ama bana iki üç gün içerisinde teklifini ver' dedi. Biz de verdik ve çok güzel bir iş yaptık orada. Onlara ben bir tavsiyede bulundum. Dedim ki: 'Bakınız yurtdışında iş yapıyoruz ... ama biz buranın şartlarını da pek bilmiyoruz. Birbirimizle yazışarak, kavga ederek bu işi süratli bitiremeyiz. Sadece yazalım birbirimize isteklerimizi ama işe devam edelim, iş bittiğinde masaya oturalım, ben şunu fazla yaptım, şunu eksik yaptım, sen şunu az yaptın, şöyle ettin, sonunda anlaşırız. Bilemedin bir gün iki günde ama işimizi gününde bitiririz' dedik ve çok güzel bir iş oldu. Irak'ta ondan sonra altı tane iş daha yaptık."

(Nurettin Koçak [KUTLUTAŞ], sözlü tarih görüşmesi, 8 Mart 2010)

Bu 10 yıllık dönemde Türk müteahhitlerinin aldığı işlerin toplam hacmi 20 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır. Söz konusu hizmetler ile ülkeye kazandırılan döviz miktarı ise 10 milyar ABD Doları civarındadır. Bu dövizin bir kısmı müteahhit firmaların doğrudan yurda getirdiği miktar ile işçilerimizin yurda transfer ettikleri gelirlerinden oluşmaktadır. Diğer kısmı ise Türkiye'den inşaatlarda kullanılmak üzere ihraç edilen makine-teçhizat, yapı malzemesi, yedek parça, gıda ve benzeri ihtiyaç malzemeleri ve diğerleri olmak üzere çeşitli kalemlerden sağlanmaktadır.

1990 yılı sonu itibarıyla ulaşılan 20 milyar ABD Doları iş hacmine rağmen Türk dış [yurtdışı] müteahhitlik hizmetlerindeki gelişme 1982 yılından itibaren eski hızını yitirmişti..."¹

Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin eski hızını yitirmesinde, dış dinamiklerin olumsuz etkisinin yanı sıra iç dinamiklerin, 1980'li yıllarda iç pazarda gelişen olanakların, örneğin Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve çevre yolları, otoyollar, toplu konutlar, elektrik santralleri vb olumlu etkisinin de payı olduğu göz ardı edilmemelidir. Ayrıca 1980'ler, daha ileri teknoloji kullanılarak sonraki on yılda yapılacak "patlama"nın da altyapısını hazırlayan yıllar olmuştur. Bu süreçte, ileride yurtdışındaki projelerde yapı-

lacak birtakım işbirliklerinin de ya temelleri atılmış ya da ilişkiler pekiştirilmiştir. Ayrıca, 1980'lere kadar genellikle konut, altyapı vb inşaatlarda "rekabetçi" olan Türk müteahhitler, 1980'li yıllarda Türkiye'de yapılan yatırımlarda edindikleri deneyimleri, kazandıkları teknolojik birikimi 1990'larda yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine de yansıtmaya başlamışlardır.

TMB Yönetim Kurulu Başkanı M. Erdal Eren, Nurettin Koçak'ın 35 yıl öncesine ilişkin değerlendirmesini bugünlere taşımaktadır: "Turgut Özal döneminde otoyollar başladı. O dönemde Türkiye'de henüz hiç kimse otoyol yapmamıştı çünkü yapılmamıştı; o standartları henüz Türkiye bilmiyordu. Mecburen, yapılan otoyol ihalelerinde bir de uluslararası kredi ihtiyacı olduğu için, her ihalenin bir ortağı yabancıydı. Ama şu anda devam eden, 1990'lı yıllarda ihaleye girmiş ikinci dönem otoyolların hiçbirinin yabancı ortak ihtiyacı yoktu. Çünkü Türk firmaları oralardan öğrendikleriyle otoyolları yapmaktalar; dünyadan finansmanı da kendimiz bulup getirebiliyoruz. Daha çarpıcı... Dünyanın neredeyse en büyük otoyol ihalelerinden biri 2009 yılı içinde Türkiye'de yapıldı; yap-işlet-devret olarak 6,5 milyar ABD Doları tutarında Gebze-İzmir, yani İstanbul'u İzmir'e, İzmit Körfez geçişi dahil, bağlayacak otoyol projesi... İki konsorsiyum ihaleye teklif verdi, ikisi de Türk firmaları; konsorsiyumun birinde ASTALDI var. O da artık yıllardır

1 DPT-Özel Sektör Ortak Çalışma Komitesi Raporu-Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri, Ankara, Temmuz 1991. s. 3.

Türkiye’de, onu da Türk firması gibi anlatıyorum. Şu anlamda, gerçekten dünyanın hiçbir yerinde herhangi bir işin Türk firmaları tarafından yapılamayacağını iddia etmek artık mümkün değil. Bunu her yerde gururla söylüyoruz.”²

Türkçede bir atasözü vardır: “Allah bir kapıyı kaparsa, ötekini açar.” Bu atasözü sanki yurtdışı müteahhitlik hizmetleri için söylenmiş gibidir. 1970’lerin ortasından 1980’lerin ortasına kadar başlıca pazar olan Libya ve Ortadoğu’da ortaya çıkan gelişmeler pazarı daraltırken, 1980’lerin sonunda SSCB’ye girmekle açılan bir başka pazar, SSCB’nin geçirdiği değişim ve oluşan yeni devletler nedeniyle başka bir boyut kazanmış ve 1990’lı yıllarda birçok Türk müteahhit firmasına sayısız iş olanağı sağlamıştır.

“... Sovyetler ile olan gaz anlaşmamızın vereceği olanaklar içinde SSCB’de yapılacak tesislerde Türk müteahhitlerine mutlaka iş çıkacaktır. Bunun dışında Sovyetler’in finansal olanaklarının darlığı nedeniyle fazla bir iş imkânı göremiyorum...”

(Üzeyir Garih [Alarko Şirketler Topluluğu, Yönetim Kurulu Başkan Vekili], Kapital, Mayıs 1991, İnşaat Sektörü Eki)

“... Sovyetler Birliği’ne bağlı cumhuriyetler ve Doğu Avrupa ülkeleri çok önemli sosyal, ekonomik ve hukuki değişiklikler içinde olup, durum henüz netleşmemiş olmakla beraber, ülkeler arasında ikili ilişkiler çerçevesi içinde iş imkânlarının doğabileceği aşikârdır...”

(Gönül Talu [Doğuş İnşaat, Genel Müdür], Kapital, Mayıs 1991, İnşaat Sektörü Eki)

“... Sovyetler Birliği pazarına doğal gaz anlaşması ile sağlanan imkânlarla ek olarak çeşitli sektörlerde kullanılmak üzere açılmış Eximbank kredileri ile hızlı bir şekilde girilmiştir. Bu desteklerin devam etmesi ve inşaat firmalarımızın değişik finansman metodlarını zorlayarak kaynak bulmaları, finansman sıkıntısı çeken bu pazardaki payımızın artmasını sağlayacaktır...”

(Murat Gigin [Tekfen, Genel Müdür], Kapital, Mayıs 1991, İnşaat Sektörü Eki)

Ancak, 1990’lı yıllarda “inşaatçıların coğrafyası” sadece “klasik” Kuzey Afrika ve Ortadoğu, “gelişen” Rusya Federasyonu ve Orta Asya’daki Türki Cumhuriyetler ile de sınırlı kalmamıştır. Proje türlerindeki çeşitlenmenin yanı sıra Türk müteahhitlerin çalıştıkları ülkeler de sınır komşuları Suriye ve Bulgaristan’dan Pakistan’a, Şili’ye kadar uzanan bir zenginlik kazanmıştır. Bölüm Dört, 2000’li yıllarda gelinen noktanın gerisinde yatan bu zenginleşmeyi ayrıntılı olarak ele almakta ve Türk müteahhitlerin Trablus Limanı’ndan 20 yıl sonra, yeni binyıla on kala gösterdikleri gelişmeler, üstlendikleri projeler ve karşılaştıkları sorunlar üzerinde yoğunlaşmaktadır.

A/ “İnşaatçıların coğrafyası”na yeni katılan ülkeler: BDT...

SSCB’nin yerini 15 yeni devletin (Rusya Federasyonu, Belarus, Ukrayna, Ermenistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Türkmenistan, Tacikistan, Özbekistan, Gürcistan, Estonya, Letonya, Litvanya) alması, “inşaatçıların coğrafyası”nda da nicel ve nitel olarak yansımaları bulmakta gecikmemiştir; bu süreçte, söz gelimi SSCB’de başlanan bir projenin Rusya Federasyonu’nda tamamlanması ya da temeli SSCB’de atılan projenin açılış töreninin Belarus’ta, Ukrayna’da, Gürcistan’da yapılması vb söz konusu olabilmıştır.

1/ Rusya Federasyonu

“... 1991 Aralık ayının son haftası Moskova’daydık. Türk-Sovyet İş Konseyi toplantısı için. Toplantı saatinde Türk tarafında, DEİK’i temsilen Sayın Nihat Gökyiğit, o zamanki Maliye Bakanı Sayın Sümer Oral, Bayındırlık ve İskân Bakanı Sayın Onur Kumbaracıbaşı, Türkiye’nin o zamanki Moskova Büyükelçisi Sayın Volkan Vural ve Yavuz Canevi, Sovyet tarafında ise Sovyetler Birliği’nin Ankara Büyükelçisi Sayın Albert S. Tchernichev, yani herkes Ankara’dan gelmiş, Moskova’nın meşhur Mejdunarodnaya International Otelinde toplanıyorlar...”

Biz de Yönetim Kurullarımız Başkanı Sayın Kadir Sever, TMB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sayın Oğuz Çarmıklı ve TMB Yönetim Kurulu üyesi Sayın Güven Sazak’la birlikte orada bulunuyoruz. Bir saat bekledik. Sovyetlerden gelen olmadı. Toplantıyı bilgi alabilmek için öğleden sonraya ertelediler ve odalarımıza çıktık. TV’de CNN’den öğrendik ki artık SSCB yok olmuş. Dolayısıyla Türk-Sovyet İş Konseyi de yok...”

(Yılmaz Güler [Türkiye Müteahhitler Birliği / Uluslararası Müteahhitler Birliği, Genel Sekreter], İnşaat Sanayii, 1993/20, ss. 10-12)

2 M. Erdal Eren [TMB Yönetim Kurulu Başkanı], sözlü tarih görüşmesi, 5 Mart 2010.

1980'li yılların sonunda SSCB'de, Moskova'da ya da Sibiry'a'da projeler üstlenen Türk müteahhitler, söz konusu projelerini Rusya Federasyonu'nda sürdürmüş ya da tamamlamışlardır.

Yeri gelmişken bir araç açmak ve 1980'lerin sonunda oluşturulan –ve Bölüm Üç'te değinilen– MİR Grubu'nda yer alan KUTLUTAŞ, GAMA, ENTES, GÜRİŞ, KİSKA ve PET'in hem kendi başlarına, hem de MİR olarak projeler üstlendiklerini ve –genellikle– MİR “şemsiyesi” altında üstlenilen projelerin de basılı ve görsel malzemelerinde yer aldığını belirtmek gerekir (örnek: UpDK Konut Kompleksi [1989-1991],

“... Rusya'ya ilk girişimiz, MİR AŞ ile başladı. Bu bir ortaklıktı. Başlangıçta, Entes, GAMA, Güriş, Kutlutaş, Kiska vardı. Sonra Kutlutaş ayrıldı, ardından da Kiska ile Gama ayrıldı... Sonra 3 sene biz beraberdik Güriş'le. Sonunda, biz de hisselerimizi Güriş'e sattık. Kendimiz devam ediyoruz. Fakat biz zaten Rusya'da Entes olarak vardık. Aslında son üç yılda MİR'in tamamıyla yönetimi Entes'teydi. Entes elemanları yürütüyordu. Yönetim kurulu başkanı, ortağımız Yavuz Kılıç'tı...”

(Ahmet Özköseoğlu [Özköseoğlu Şirketler Grubu, Yönetim Kurulu Başkanı], Kapital, Şubat 1996, ss. 30-36)

“... 1989 yılında çalıştığım Güriş'in de içinde bulunduğu Entes, Kutlutaş, Gama, Pet Holding Rusya'da iş yapmak için birlikte bir konsorsiyum kurmuştu. Güriş, MİR adındaki bu konsorsiyumun Güney Rusya gurubuna beni muhasebe müdürü olarak atayınca kabul ettim ve Krasnodar şehrine gittim. İlk geldiğim gün tam da doğum günüme denk gelmişti. 1994 yılına kadar Krasnodar da çalıştım. Konsorsiyum ikinci yıldan sonra çatlaklar vermeye başlamış her firma ayrı ayrı kendi başına işler almaya başlamıştı. Krasnodar da, MİR olarak işlerde duraklama yaşanınca bu sefer Moskova merkez ofisine geldim. 1996 yılına kadar MİR'in Moskova ofisinde muhasebe müdürü olarak çalıştım fakat konsorsiyum başlangıçta çizilen çizgiden uzaklaşınca dağılmak zorunda kaldı. Ben de oradan ayrılıp başka bir Türk firmasında bir yıl kadar çalıştım sonrasında meşhur 1998 krizini yaşadık ve inşaat sektörü de tüm sektörler gibi duraklama dönemine girdi...”

(Davut Gündüz [Systems Consulting], www.gazetem.ru/tur/hypertext/uspeh?id=17; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009)

“... 1989'da hisseleri şimdi tamamen bizim olan bir şirketimiz Rusya'da çalıştı. Rusya'da,... çoğu Moskova civarında olmak üzere 10-12 tane proje yaptık. Gerçi Moskova dışında da, yani Rusya içinde de yaptık birkaç proje. Halen de devam ediyor...”

(İdris Yamantürk [GÜRİŞ], sözlü tarih görüşmesi, 21 Aralık 2004)

Krasnodar Kardiyoloji Hastanesi vb). Belirtilmesi gereken bir başka olgu, zamanla MİR'in tüm hisselerinin GÜRİŞ Holding'e geçmiş olduğudur.³

ALARKO (Moskova ve Leningrad), BAYTUR (Moskova), PETKONTUR (Novokuznetsk/Sibiry'a), ENKA (Moskova), 1980'lerin sonunda üstlendikleri projelerle 1990'lı yıllara girmişlerdir.

PETKONTUR, 1989'da tamamlamış olduğu 500 yataklı hastanenin yanı sıra, 1991-1993 arasında, 1100 hasta kapasiteli poliklinik, lojman binası, kafeterya, betonarme projeleri üstlenmiştir.

Bölüm Üç'te ayrıntılı olarak değinilen Almanya'dan dönen askerlere yapılan yerleşmeler de ENKA, MESA, GAMA vb müteahhitlerin 1990'lı yılların ilk yarısında üstlendikleri projeler olmuştur.

1992-1995 arası, GÜRİŞ'in Moskova'da üstlendiği projelere tanıklık etmiştir: Mostbank İş Merkezi ve Yönetim Binası, üç ayrı tipte 23 birimden oluşan Mostbank villaları, Park Place İş Merkezi ve Yönetim Binası, 200 araç kapasiteli, dört katlı otopark, IMM Ofis ve Konukevi, Puşkinskaya Tiyatrosu ve Ofis Binası...

“... Projesi Yüksel Erdemir tarafından yapılan, üyemiz MİR Müteahhitlik firmasınınca gerçekleştirilen meşhur Park Place kompleksinin, Moskova'nın imajına önemli bir katkıda bulunması nedeniyle, Rusya Federasyonu Başkanı Yeltsin tarafından, Yüksel Erdemir'e Rusya Devlet Ödülü veriliyor...”

... Başkan Yeltsin, Rusya Devlet Sanat Ödüllerini dağıtıyor.

Sıra Mimarlık ödülüne geliyor. Bu ödüller SSCB döneminden bu yana sürdürülüyor. İlk kez ödül bir yabancıya veriliyor. Y. Mimar Yüksel Erdemir...”

(Gürer, 1995)

3 Gürer (1995).



Mostbank İş Merkezi ve Yönetim Binası, 1992-1995, Rusya Federasyonu.

2000’li yıllarda iflas eden Mostbank’ın Yeltsin’in ikinci kez seçilmesinde etkili olan Yahudi banker Vladimir Gusinski’nin malvarlığının bir parçası olduğunu, kendisinin Rusya’daki ilk bağımsız televizyon kanalı NTV’yi kurduğunu, günlük ve süreli yayınları da içeren Media-Most holdinginin başında bulunduğunu, Rusya’da “Büyük Yediler” diye anılan ve Rusya ekonomisinin % 50’sini denetledikleri söylenen en zengin ve başarılı (!) işadamları, “oligarklar”dan biri olduğunu “dipnot” olarak belirtmek “genel kültür” açısından, 1980’lerin sonunda, 1990’ların ilk yarısında yoğun olarak uygulanan “özelleştirme”nin Rusça karşılığının *privatizatsiya* olduğunu, ama Rusların

sözcük oyunu yaparak *prikhvatizatsiya* (gasp, el koyma) olarak söylediklerinin de bir “anekdot” olarak “inşaatçıların coğrafyası”nda yer alması yararlı görülmüştür.⁴

Genellikle Moskova’da önemli projelere imza atan müteahhit firmalardan biri de, GAMA’nın kurucu ortaklarından Yüksel Erimtan’ın kurduğu EMT Erimmtan Müşavirlik Taahhüt Ticaret A.Ş. olmuştur.

⁴ Bknz. <http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/feb98/bigseven.htm>; erişim tarihi: 3 Ağustos 2009; http://www.ihr.org/jhr/v16/v16n3p21_Michaels.html; erişim tarihi: 3 Ağustos 2009.

"... Derken efendim MİR çıktı, Rusya çıktı. Rusya'da da çok enteresan oldu. Turgut Bey zamanında, biz Soma Santrali'ni yaparken, ilk ihale kısmında, extension da bunlar yoktu, fakat birincisinde toz atma ünitesinin bir kısmında Finlandiyalılar kredilerini vererek teslimatını yapıyorlardı, onlarla konuşurken anladım ki bunlar Rusya'da çok çalışıyorlar ama o kadar çok çalışıyorlar ki hep bahsediyorlar; Rusya'da şunu yapıyoruz, şurada bunu yapıyoruz, kâğıt fabrikası yapıyoruz, bilmem ne yapıyoruz, binaları yapıyoruz... Dedim ki: 'Bizi de alsanız yanınıza, beraber gitsek, beraber bir şeyler yapsak...'. 'Olur olur...', hep beni atlattılar... Helsinki'de bunların 'top' adamlarından biriyle konuşuyorum, ben ısrar edince, 'yahu' dedi, 'niye ısrar ediyorsun?' -ama çok da içti adamcağız, biraz da sarhoş oldu, onlar da çok içki içiyorlar zaten; güneş batmaz, devamlı aydınlık olan günlerin biriydi, adamcağıza yazık, gündüz diye boyuna içiyor falan, çok sarhoş olmuştu-ben böyle söyleyince, ısrarla 'ya niye birlikte gitmiyoruz? Rekabetimizi arttırırız' falan diye, adam birdenbire, 'yahu Erimtan,' dedi, 'ben kendime rakip mi çıkartacağım?' 'Bizim' dedi, '[kişi başına] milli gelirimiz 4500-5000'lerden 10 küsur bin ABD Dolarlara oradaki işlerden çıktı.' Nokia televizyonları var ya; 'bu Nokia televizyonu nasıl kuruldu biliyor musun?' dedi. Ben ne bileyim, adam anlattı. Demişler ki: 'Bütün yaptığımız işlerin elektrik otomatik kontrollerini -galiba Siemens- sizden alacağız.' Şart koşmuşlar, 'Finlandiya'da dediğim işte fabrikayı kuracaksınız ve know-how'ı da şu kadar sene hep bize

transfer edeceksiniz...' Adamlarda pazar büyük; dediğim gibi her şeyi yapıyorlar, kâğıt fabrikaları, binalar, yollar falan, her şeyi yapıyorlar. 'Bu Nokia'yı' dedi, 'biz o sayede kurduk.' Ben bunu Turgut Bey'e, Turgut Özal'a bir ara karşılaştığımda anlattım, o da dedi ki: ... 'Gaz alıştı yapacağız, inşaat işleri isteyelim onlardan.' dedi. Çok değerli, cin gibi bir zattı -Allah rahmet eylesin- ve hakikaten de bir süre sonra bana, 'seni' dedi, 'Maliye Bakanı arayacak.' O zaman Maliye Bakanı da Kurtcebe Alptemoçin... O da beni çağırttı, ben anlattım ona, fakat bütün anlatmalarına rağmen, yani siyasi nedenlerle, parti nedenleriyle Finlandiya'nın yaptığı Finstroy gibi bir Türkstroy kuramadık ve rezil ettik pazarı, çünkü ilk aldığımız vakit inşaatların metrekaresini o kadar yüksek ABD Doları'ndan alıyorduk ki... Ben bunu görünce, baktım olmuyor, 'hemen bir konsorsiyum kuralım' dedim; o zaman kalburüstü firmalarla temas ettim ve KUTLUTAŞ, GAMA, KİSKA, ENTES, birisi daha vardı, neyse... PET vardı; GÜRİŞ PET'i soktu. Onlarla kurduk ve çok güzel, hakikaten öyle bir iş aldık ki Moskova'da. İlk Türk mukavelesini Rusya'yla ben imzaladım, MİR adına -MİR diye bir şirket kurduk- MİR adına ve çok da iyi şartlarla alınmış bir işti. O işten sonra zaten ben o işin hani yarısında falan iken GAMA'dan ayrıldım, GAMA'dan ayrılınca da o iş devam etti bitirildi... Birincilik aldı mimari olarak ve Moskova'nın en güzel binası diye ki, mimarisi de bizim Türklerindir, yani o kadar güzel bir işti..."

(Yüksel Erimtan [EMT], sözlü tarih görüşmesi, 5 Mart 2009)

MİR'deki hissesinin % 25 olduğu anlaşılan KİSKA'nın Rusya Federasyonu'nda yaptığı tek proje olarak da UpDK Konut Kompleksi, yani Park Place gözükmetedir..

MİR ile Rusya Federasyonu'na giren müteahhit firmalardan biri de ENTES olmuştur.

"... Ondan sonra, Rusya'da... insanların birbirlerini tanımış olmaları çok büyük bir faktör... Adamlar beni tanıdıkları için o idarenin başında... Yaptığımız iş de diplomatlara tahsis edilecek bir binaydı, o MİR'in adıyla yaptığımız, yani Dışişleri Bakanlığı'nın diplomatlara servis veren kuruluşu. İçinde tenis kortu var, yüzme havuzu var, kocaman, büyük bir bina. Daha bitir bitmez ecnebiler kiralandılar ofisleri... O zaman çok kıtlık da vardı. Efendim, biz orada mütemediyen, bugün dahi işimiz var, devamlı çalışıyoruz. Ve Rusya'daki işlerde... Bakın Marriott Grand Hotel diye mükemmel bir otel, ondan sonra Tverskaya Hotel, Marriott'un yine. Aurora Hotel tam Bolşoy'un yanında, Sokolniki Hotel. Bunun dışında da bir sürü binalar var, yani residential, ofis, iş hani kompleksi falan, yani karışık... Bunlar EMT'nin yaptığı işler..."

(Yüksel Erimtan [EMT], sözlü tarih görüşmesi, 5 Mart 2009)

"Bağımsız Devletler Topluluğu özellikle Türk inşaat firmaları için çok büyük fırsat. Biz bu sebeplerden dolayı Rusya'da birkaç işi birden yürütüyoruz... [Türki Cumhuriyetler'e] çok fazla dağılmak istemiyoruz. Ayrıca Rusya'da şu anda çok büyük bir potansiyel var. Piyasaya girmiş durumdayız. Öncelikle buradaki işleri tamamlamayı hedefliyoruz."

(Erol Üçer [GAMA], Dünya, 7 Eylül 2009)



Park Place İş Merkezi ve Yönetim Binası, 1992-1995, Rusya Federasyonu.

Moskova'da, Park Place'in açılışının 15. yılı şerefine bir gece...

14 Aralık 2007'de, GlavUpDK'nın Kültür Merkezi'nde, ofis ve konut kompleksi Park Place'in açılışının 15. yılı şerefine bir gece düzenlenmiştir*.

Gecenin açılışını yapan GlavUpDK yöneticisi Ivan I. Sergeyev, Park Place'in eşsiz bir kompleks, Moskova'nın ilk "akıllı binası" olduğunu, kiracılarına sakın bir ofis ve konut ortamı ve değişik hizmetler sunduğunu, Moskova'daki yabancılar arasında çok popüler olduğunu vurgulamıştır.

Ivan I. Sergeyev, 1992'de, UpDK ile Heins arasında oluşturulan ortak girişimin kompleksin işletilmesini üstlendiklerini, bunun GlavUpDK ile Amerikan şirketi Heins arasında karşılıklı yarar sağlayan bir işbirliğinin de başlangıcını oluşturduğunu hatırlatmıştır.

UpDK-Heins arasında kurulan şirketin Yönetim Kurulu üyesi Staman Ogilvie geceye Houston'dan video konferansla katılmış ve Park Place'den ötürü, Moskova'daki taşınmaz piyasasının kalite, güvenilirlik ve güvenlik standardının yükseldiğine dikkati çekmiştir.

Geceye katılanlar arasında, 15 yıl önce Park Place Moscow'un inşaatını üstlenmiş olan EMT Erimtan'ın Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Erimtan da yer almıştır.

(<http://eng.updk.ru/news/detail.php?ID=29>; erişim tarihi: 5 Ağustos 2009)

*Çar "Korkunç" Ivan'dan bu yana, yabancı diplomatlara ülkelerinde buldukları sürece en iyi koşulları sağlamak Rusya'nın dış politikasının önemli bir parçasını oluşturmuştur. Bu amaçla 1549'da özel bir birim kurulmuştur. 1556'da, Çar "Korkunç" Ivan, günümüzün Varvarka Caddesi'nde bir binayı İngiliz siyaset ve ticaret temsilcilerine tahsis ederek bu birimin faaliyetlerini belirlemiştir. 1921'de, Sovyet Dışişleri Bakanlığı bünyesinde bir hizmet birimi olan Burobin kurulmuş, 1947'de de, Diplomatik Heyetlere Yönelik Hizmetlerin Yönetimi'ne (UpDK) dönüşmüştür.



Beyaz Ev, 1993, Rusya Federasyonu.

“... Sonra, daha sonra, 1980’li yılların sonu ve 1990’lı yıllarda da ağırlıklı olarak Rusya’ya geldik. Birçok müteahhidin ilgilendiği gibi, orda da hep başarılı işlerimiz oldu... Hep, prestijli güzel işler yaptık, Sibiry’a da işler yaptık. Yani filmlik olaylardır, çünkü Sibiry’a da, hani bir yerden bir yere gitmek dahi sorun olduğu zaman, siz orada götürüyorsunuz, işler yapıyorsunuz.; bunlar hep teknoloji isteyen, feragat isteyen, bilgi isteyen işler. Hep onları çok güzel şekilde tamamladık. ... Haritada bayraklarımızın dalgalandığı yerler oldu, Rusya’nın çeşitli işleri. Tabii en önemli işlerimiz Rusya’da, dünyada da ses getiren, bir ‘Beyaz Ev’ hikâyesi var. O Beyaz Ev de Yeltsin döneminin getirdiği bir işti, parlamentoya olan anlaşmazlığını silah gücüyle çözmeye çalıştı Yeltsin. Herhalde bir yere kadar götürdü ama ondan sonra dünyanın gözünde çok kötü notlar aldı. Onu bir an evvel kapatmak için, oranın derhal onarılmasını arzu etti.

Türk firmaları da o dönemde Rusya’da işler yapıyordu. Biz de başarılı işler yapıyorduk, nitekim Gazprom kuruluşunun –dünyanın en büyük gaz kuruluşudur– onun genel merkez binasını, Moskova’da yapıyorduk. Dolayısıyla orada teşkilatımız, işçilerimiz her şeyimiz vardı. Davet ettiler; kendileriyle görüşerek işe başladık. Kış şartlarında üç ay içerisinde o iş tamamlandı. Tabii çok koşturarak, zor şartlarda ama gayretimiz, hevesimiz, heyecanımız, bu başarıların elde edilmesinde büyük faktör oldu. ... Rusya’da çok işler yaptık; halen de Rusya’nın doğu tarafında, Sahalin adaları denen, Japonya’nın da ilerisinde, bir işi yürütmeye çalışıyoruz. Bunlar kolay işler değil, hep zor, hep sorunlu işler ama firmanın gücü kuvveti, on üç bine yakın çalışanı, personeli, altı yüzün üstünde mühendisiyle, firmanın faaliyetleri devam ediyor, gidiyor...”

(Erol Üçer [GAMA], sözlü tarih görüşmesi, 27 Aralık 2004)



Beş Yıldızlı Lazurnaya Resort Hotel , 1993, Soçi, Rusya Federasyonu.



360 yataklı Kardiyoloji ve 100 yataklı Doğum Evi, 1996, Sıktıvkar, Rusya Federasyonu.

1992’de, Soçi’de Lazurnaya Oteli –ki, aynı zamanda, GAMA’nın Rusya Federasyonu’ndaki ilk yatırımdır–, Sıktıvkar’da da Kardiyoloji Merkezi ve Doğum Hastanesi sözleşmelerini imzalayarak Rusya Federasyonu’na giren GAMA’nın 1990’lı yıllarda Rusya’da gerçekleştirdiği projelere bakıldığında, bina yapımının ağırlık kazandığı, bu tür projeleri GAMA’nın “ana müteahhit” olarak üstlendiği

görölmektedir; 1990’ların ikinci yarısında üstlendiği Toms-kneft Luginetski Gaz Kompresör İstasyonu’nun ana müteahhidi ise Bateman International B.V. olmuştur.⁵

“Doğu Sibiry’da Bratsk bölgesinde bir kâğıt fabrikası-nın kazan montaj işini üstlendik. Çalışmayı bir Ame-rikan grubuyla birlikte götüreceğiz. Bu çalışmada Gama’nın payı 30 milyon dolar civarında olacak. Pro-jenin tamamı ise 100 milyon dolara gerçekleştirilecek.”
(Erol Üçer [GAMA], Dünya, 7 Eylül 1992)

Ancak söz konusu projelerden ikisi özellikle ön plana çıkmıştır: Beyaz Ev ve Gazprom Genel Merkezi.

Öncelikle “Beyaz Ev”in belki de Rusya Federasyonu’nun tarihinde bir “dönüm noktası”nı simgelediğini söylemek gerekir. Nisan 1993’te yapılan referandumdan güç alan

5 http://www.bateman-litwin.com/page.asp?topic_id=10&topic2_id=18; erişim tarihi: 5 Ağustos 2009.



Gazprom Genel Merkez Kompleksi, 1995, Moskova, Rusya Federasyonu.

Rusya Devlet Başkanı Yeltsin'in, o tarihte yürürlükte olan anayasaya göre yetkisi olmadığı halde, Halk Temsilcileri Kongresi ile Yüksek Sovyet'i dağıttığını açıklaması, Yeltsin ile Parlamento arasındaki "bunalım"ın açığa çıkmasına yol açmıştır. Yeltsin'in "hamle"sine Parlamento'nun yanıtı Yeltsin'i Devlet Başkanlığı'ndan azletmek ve yerine Başkan Yardımcısı Aleksandr Rutskoy'u getirmek olmuştur. Parlamento'nun çevresine barikatların kurulduğu, Parlamento yanlıları ile Yeltsin yanlıları arasında, Ekim Devrimi'nden sonra görülen en şiddetli sokak çatışmalarının olduğu uzlaşmazlık on gün sürmüştü, sonunda "yansız" kalmaktan vazgeçen ordu 4 Ekim günü Parlamento'yu kuşatmış ve sorun "askeri güç"le çözülmüştür.

Ancak Parlamento binasının gördüğü zararın "Rus imgesi"ne zarar verdiği düşünülerek kısa sürede renove edilmesi gündeme gelmiştir. Sonunda iş GAMA'ya düşmüş ve Ekim-Aralık 1993 arasında, 1500 işçi çalıştırılarak iki ay içinde restorasyon ve onarım çalışmaları tamamlanmıştır.

"... 1990'lı yılların başı, o esnada Rusya'da Yeltsin ile Parlamento arasında bir takım çekişmeler oldu, sorunlar çıktı. Milletvekilleri Parlamento'ya sığındılar, Yeltsin de bombaladı Parlamento binasını. Tabii sonra milletvekilleri oradan dışarı çıktılar ama bu dünya çapında bir skandal oldu. Bu skandalın bir an evvel bitmesi, o Beyaz Ev'in görüntüsünün düzeltilmesi için Yeltsin emir verdi. Ancak Rusya'da bunu yapacak Rus firması yok; Türk firmaları da henüz orada yerleşmiş değil. Kısa sürede bitmesini istiyorlar. 'İki buçuk-üç ayda bu işi bitirin' dediler. Zannediyorum Ekim ya da Kasım ve yıl sonundan evvel böyle bir işin yapılmasını istiyorlar. Bizim de Gazprom'daki faaliyetlerimizi gördükleri için bizden böyle bir hizmeti istediler. Don Kişotluk, kış aylarında böyle bir şeyi yapabilmek hakikaten büyük cesaret ister. Soğuk bir yerd. eksi 20'ler, 30'lar, 40'lar, ne dersiniz. Öyle bir şeye girdik ve yılsonundan evvel bitirdik işi. Parlamento'da bize bir takdirname verildi. Bir kısmını da ENKA yaptı, biz başladık, ENKA da katıldı. İki elin birliğiyle bu iş bitti. Çok memnunuz. Tabii Time dergisinde de bununla ilgili bir yazı çıktı. Zaman zaman bir yerlerde konuşurken, GAMA... 'Beyaz Ev' dediğimiz zaman yabancılar hemen alert oluyor. 'Aaa siz mi yaptınız Beyaz Ev'i?' diyorlardı. Hatta 'sizden istifade etmek için biz de parlamento binalarımızı bombalayalım', diye şakalar da yapıyordu..."

(Erol Üçer [GAMA], sözlü tarih görüşmesi, 28 Temmuz 2009)

"... Rusya'nın en büyük kuruluşlarından olan Gazprom şirketinin birtakım işlerini alma imkânını bulduk [örneğin, Moskova'da, mevcut bir hastanenin yıkım işleri için 31 Ocak 1996'da RAO Gazprom ile kontrat imzalanmış ve yaklaşık 38.000 m² alana sahip, yarı tamamlanmış betonarme binanın yıkımının altı ayda tamamlanması öngörülmüştür]. Onlar da bize kendi işlerini vermeye başladılar. En büyük olarak şu anda Gazprom'un merkez binalarını yapıyoruz. Bir de Parlamento binasını yaptık..."

(Erol Üçer [GAMA], Kapital, Ocak 1995, s. 77)

"36 katlı ve 145 m yükseklikte olan, Moskova'nın en yüksek binası"nda dokuz ayrı binaya yayılmış banka eğitim merkezi, sinema ve konser salonlarının yanı sıra 350 hasta kapasiteli bir klinik, 72 yataklı sağlık merkezi, 160 odalı, 4* bir otel vb her türlü olanak düşünülmüştür."⁶

“Bu bina, Rusya’daki en teknolojik bina. Çünkü o komplekste sadece idari bina yok; bankası var, oteli var, sosyal tesisleri var. 65 asansör, 20 bin otomasyon sistemi var binada. Türkiye’de Sabancı Holding’in binasında zannediyorum 12 bin otomasyon sistemi var. Rusya’daki bütün gaz hatlarının hareketi bu binadaki ekranlarda görülür. Biz, proje dahil bu binayı iki yılda tamamladık...”
(Erol Üçer [GAMA], bkz. Şener, 1999)

Gazprom için yapılan bina, Gazprom ile GAMA ilişkilerini etkilemiş, “işveren-müteahhit” ilişkisi “ortaklık” ilişkisine dönüşmüştür: Türkiye’ye ek gaz verilmesi gündeme geldiğinde, Gazprom “ortak” olarak GAMA’yı seçmiştir. Üstelik sadece Türkiye’ye gaz satmayı değil, Türkiye’deki gaz sanayisine, oradan da enerji ile ilişkili alanlara girmeye dönük bir ortaklık kurulmuştur: Turusgas; Botaş % 35, GAMA % 20, Gazprom da % 45... Bu konuda Erol Üçer şunları söylemiştir:

“Hiçbir zaman bir işte bütün şansları elde etmeniz, bulmanız mümkün değildir. Yaptığınız her hareket size gelecekte daha iyi şeyler getirebilir. Onun için Gama işlerini en iyi şekilde yapma alışkanlığı, prensibi içindedir. Bu yaklaşımın sonucu olarak Gazprom gibi bir kuruluşla ortaklık kurup bu pazara girme fırsatını elde ettik. Bu Gama için büyük bir şanstır.”

“... Şimdi Moskova deyince herkes bizim ‘Beyaz Ev’i bilir. Beyaz Ev nihayet 23 milyon dolarlık bir iştir. Parlamento Binası 88 milyon dolardır...”
(Şarık Tara [ENKA], Spot, 1 Haziran 1996, ss. 13-19)

ENKA’nın elinden geçenlerden biri de Beyaz Ev olmuştur. Aslında, Moskova’da –neredeyse– ENKA’nın elinin değmediği bina kalmamış gibidir; ENKA, 1990’lı yıllarda Moskova’ya yerleşmiştir. “Sözde değil, özde” olmuştur bu yerleşme... 1991 yılında, Moskova’da ofis alanı için artan talebi karşılamak üzere, Moskova Belediyesi’nin girişimiyle Glavmosstroybank’ın da ortak olduğu Mosenka’yı kurmuş, toplam inşaat alanı 42.500 m²’yi bulan altı ofis binası tamamlanmış ve ofisler kiralanmıştır –ki, 2000 yılında Glavmosstroybank’ın hisselerini alan ENKA’nın Mosenka’daki payı % 55 olacaktır.⁸ 1990’ların başlarında,

Moskova Kent Yönetimi ile “Tiyatro Mimarları Ortaklığı”, Moskova’da, 21. yüzyıla damga vuracak bir Rus Kültür Merkezi kurmak üzere anlaştıklarında, binanın yapımı için başvurdukları yer ENKA olmuştur. 1995’te de, MKH Moskva Krasnye Holmy’nin % 52 ortak olduğu bir başka yatırım şirketi kurulmuş, Kremlin Adası’nın doğu ucunda, 49 yıllığına kiralananan yedi hektarlık bir alanda Riverside Towers projesine başlanılmıştır. Böylece, özellikle Rusya’da faaliyet gösteren çokuluslu şirketlerin gereksinmelerini karşılamaya yönelik iş merkezi, Riverside Towers için düğmeye basılmıştır. Riverside Towers, toplam 53.000 m² kiralanabilir ofis alanı ve Swissôtel Krasnye Holmy adı altında işletilen 235 odalı 5-yıldızlı bir otelden oluşmuş ve 1998 sonunda müşterilerine kapılarını açmıştır. Dünyadaki en büyük konser salonlarından biri olan Moscow International Music House da 2003’ten bu yana burada yer almaktadır.⁹

ENKA’nın Moskova’da “taşınmaz” işine girmesi –belki de– onu diğer Türk müteahhitlik firmalarından ayıran bir özellik olmuştur. Nitekim Koç Holding, Migros aracılığıyla Moskova’da “büyük mağazacılık” yatırımı yapmaya karar verdiğinde ENKA ile ortaklık kurmuş (RamEnka Ltd. Şti, % 50-50) ve ilk Ramstore Kasım 1997’de açılmış, kısa sürede de Moskova içinde yaygınlaşmıştır (bu konuda 2000’li yıllarda yaşanan gelişmelere Bölüm Beş’te yer verilmiştir).

“... Maalesef dışarıda yatırım yapamadım, maalesef diyorum, çünkü başlangıçta benim beraber olduğum şimdi firmada olmayan arkadaşlarım, ‘ağabey gel biz burada yapsatçılık yapalım,’ falan dediler. Ben hemen ikna oldum, doğruydu fakat kendi içimizdeki diğer bazı arkadaşlar, ‘yok ya Rusya’da iş yapılır mı? Amerika bunların boynunu altına alır, biz kârımızı marımızı da buraya gömeriz’ falan gibilerden negatif oldular. Bende de bir garip, garip değil de, belki de prensip, ... herkes ‘okey’ dediği zaman beraber yapmanın daha doğru olduğuna bir inancım var ve o yüzden de yapmadık. Hâlbuki mesela ENKA yaptı onu, mükemmel yaptı, yani o kadar enteresan ki halen dahi benim fiyatımla yapmış olduğum binanın maliyetini adam iki yılda kirayla çıkartıyor. Yani olacak şey değil, onun için çok kâr ettiler, ama bu arada çok güzel binalar yaptılar onlar, çok iyi iş hanları yaptılar, güzel yatırımlar oldu. Benim böyle bir yatırımım yok...”

(Yüksel Erimtan [EMT], sözlü tarih görüşmesi, 5 Mart 2009)

7 Bknz. Şener (1999). Ancak 2000’li yıllarda, hisselerinin % 15’ini Botaş’a, % 5’ini de Gazprom’a devreden GAMA ortaklıktan çekilecektir: bkz. Sabah, 30 Mart 2004, <http://arsiv.sabah.com.tr/2004/03/30/eko102.html>.

8 Dünya, 10 Şubat 2000.

9 Bknz. <http://www.mkh.ru/en/about/>; erişim tarihi: 7 Ağustos 2009.

"... Bu arada çalıştığımız Rusya'da çok muvaffak olduk. Orada artık yalnız inşaat işi yapmıyoruz. Büyük miktarda ofis binasına sahip olduk, Koç'la beraber RamEnka'yı kurduk. Süpermarket, hipermarket zinciri, şu anda da bir otel bitiriyoruz. Temmuz ayı başında devreye sokacağız. Bu şekilde, uluslararası müteahhitler arasında ve Avrupa'da çok iyi bir ismimiz oldu. Genellikle de hiç ihaleye girmiyoruz, hep teklifle alıyoruz işlerimizi..."

(Şarık Tara [ENKA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Mart 2005)

"1997 yılının Kasım ayı... Moskova'dayız... Koç Holding'le Enka Grubu'nun ortaklaşa gerçekleştirdiği ilk Ramstore Alışveriş Merkezi açılıyor..."

Moskova'nın en büyük alışveriş merkezi olma özelliği bulunan Ramstore töreninde Moskova Belediye Başkanı **Yuri Lujkov** konuşuyor:

'Kazancınızın yine Moskova'da yatırıma dönüşmesini diliyorum.'

Enka'nın ve patronu **Şarık Tara**'nın kurduğu güçlü ilişkiler, Koç Holding'in Migros'la kazandığı tecrübe, Moskova'da 34 milyon dolar yatırımla ilk Ramstore'u ortaya çıkarmıştı.

Aradan beş yıl geçti... Bugün yine Moskova'dayız. Aynı ortaklık Moskova'da 5'inci Ramstore Alışveriş Merkezi'ni açıyor. Yenisi, şimdiye kadarkilerin en büyüğü olma özelliğini taşıyor.

Geçen beş yılda 10 tane de Ramstore market açılmış bulunuyor. Yani, Moskova'daki Ramstore sayısı bugün 15'e yükseliyor.

Soruşturdum, ilk Ramstore'dan bu yana yapılan yatırımlar Moskova Belediye Başkanı Lujkov'un dilediği gibi yürümüş. Koç ve Enka Grubu, ilkinden sonraki 14 Ramstore için Türkiye'den sermaye transferi yapmamış.

Moskova'da kazanılan, Lujkov'un istediği gibi orada yatırıma dönüşmüş.

Bir başka deyimle ilk Ramstore beş yılda Koç'la Enka Grubu'na 14 doğum yapmış oluyor.

300 MİLYON DOLAR

Ramstore bugün sadece Moskova'da yıllık 300 milyon dolar ciroya ulaşmış. Rakiplerine karşı ezici bir üstünlüğe sahip.

Burada bir ayraç açmak ve Ali Kantur'un söylediklerine değinmek, müteahhit-yatırımcı ilişkisini açıklığa kavuşturmak açısından yararlı olacaktır:

"... Müteahhitlerin bütün arzuları, emelleri, kazandıkları parayla artık kölelik yapmayacakları bir iş kurmaktır. Dikkat ederseniz, Türkiye'deki turizm sektörünün arkasında müteahhitler vardır. 'Para kazandığım zaman bir otel kurayım da, bıktım artık iş almak peşinde koşmaktan, işi yapmaktan, istihkak yapmaktan, paramı alamamaktan, teminatımızı kurtarmaktan...' Hakikaten çok zevkli

Koç Holding'den bir üst düzey yönetici, 'Bugüne kadar yaptığımız alışveriş merkezleriyle rekorlar kırdık. İlki, Moskova'nın en büyük alışveriş merkeziydi. Sonraki açtıklarımız da hep bir öncekinden büyüktü. Bugün açılacak olan da yine büyüklük rekoru kırıyor' diyor.

İlk Ramstore açıldıktan sonra Rusya krizinin ortasında kaldı. Bu durum gelişmeleri nasıl etkiledi acaba? Soruyu aynı yönetici şöyle yanıtıyor:

'Krizde bile risk almamız, sonraki dönemlerde işimize yaradı. Evet, kriz ilk dönemlerde bizi de etkiledi. Ancak, durmadık, devam ettik. Bugün Rusya, Çin'den sonra en çarpıcı ekonomiye sahip. Çok gelişme olacak. Biz de orada bu gelişmeyle paralel büyüyeceğiz.'

Ya Ramstore marketlerde satılan malların ne kadarı Türkiye'den gidiyor?

İşte burada biraz sorun yaşandığı anlaşılıyor. 1997'de ilk Ramstore açıldığında, marketteki Türk Malı oranı yüzde 50-60 dolayındaydı.

Bugün yüzde 5'e düşmüş. Çünkü Rusya krizden sonra gümrük duvarlarını çok yükseltmiş. Duvarlar yükselince Türk Malı'nın girişi epey azalmış.

Her ne kadar Türk Malı girişi gümrük duvarı engeline takılmış da olsa Koç ve Enka Grubu, Moskova'da, dolayısıyla Rusya'da Ramstore markasını güçlü bir şekilde oturtmuş olmaktan çok memnun.

Ortaklıkları eskilerin deyimleriyle, 'nizasız fasılasız' beş yıldır sağlıklı bir şekilde yürüyor. Bu moralle Ramstore gözünü şimdi de Leningrad'a diyor.

Koç'la, Enka Rusya'yı Ramstore'la kuşatacak gibi görünüyor.

Bu da bize gurur veriyor..."

(Munyar, 2002)



Elkat Bakır Fabrikası, 1989, Rusya Federasyonu.



Goznak Kağıt Fabrikası, 1989, Rusya Federasyonu.



Tverskaya İş Merkezi, 1989, Rusya Federasyonu.

bir meslektir. Zevkli olmasa yapılmaz ama çok yorucu, yıpratıcı bir meslektir. Bunun zevkli tarafı da nerededir. Yaptığınız mesleği görürsünüz. Şöyle bir binaya bakarsınız, ben hâlâ Bilkent'in içinden geçerken hepsine bakıyorum, o Sports International'ın nasıl kurulduğunu düşünüyorum. Real'i, Praktiker'i bilmem neleri Türkiye'ye nasıl getirdiğimizi... Yani bir şey yaratıyorsunuz ama zordur bu iş. Şimdi bu zorluktan kaçmaya çalışır müteahhit. Onun için gider sanayici olmaya kalkar. Bazısı becerir, bazısı beceremez; müteahhitlikle sanayicilik tamamen apayrı bir iştir. Bu dışarıdaki yatırımlar da hep böyle görünür...¹⁰

"Alarko, Rusya'ya 1989 yılında geldi. Moskova ve St. Petersburg ağırlıklı çalıştık. Moskova'da Elkat bakır fabrikasını, Rus rublesinin basıldığı Goznak kâğıt fabrikasını, St. Petersburg'da Lentrastgaz'ın idari binasını inşa ettik. St. Petersburg'da bize mimari uygulama ödülü kazandıran Nevskiy Caddesi'ndeki tarihi bir bina olan "Nevskiy 25" iş merkezi inşaatını yaptık. Moskova'da Tverskaya Caddesi'ndeki Tverskaya iş merkezinin renovasyonunu ve Moskova belediyesi ile ortak olarak Marksiskaya'da bir iş merkezini tamamladık. 1998 krizinden sonra Rusya'daki iş yoğunluğumuzu azaltmak zorunda kaldık. Üç sene önce başladığımız Sahalin'de 38-40 milyon dolar civarındaki petro-kimya tesisi inşaatı ve Rostov'da sigara fabrikası inşaatı ile Rusya'daki faaliyetlerimize devam ettik. Geçen seneden itibaren Rusya'daki gelişmeleri göz önünde bulundurarak Rusya'daki faaliyetlerimize hız verdik."

(Uğur Kurul [Mosalarko,¹¹ Genel Müdür], <http://www.rusya.ru/tur/index/news/print?id=2061>; erişim tarihi: 7 Ağustos 2009)

1990'lı yıllarda Rusya Federasyonu'nda iş yapan müteahhit firmalardan biri de TURAN HAZİNEDAROĞLU İnşaat Ticaret A.Ş. –ve YAŞAR ÖZKAN'la birlikte oluşturdukları HAZİNEDAROĞLU ÖZKAN İNŞAAT A.Ş.– olmuştur. Moskova'nın 121 km güneybatısında bulunan Maloyaroslavets'te, Gazprom için 285 daire, 14 villa ve sosyal altyapıdan oluşan proje (1993-1994) HAZİNEDAROĞLU ile Gazprom arasında yakın işbirliğinin doğmasına neden olmuş, Soçi'deki 300 yataklı Gazprom Oteli ve Sağlık Merkezi (1994-1997), gene Maloyaroslavets'te, Gazprom bünyesinde bulunan Agrisovgaz için Yönetim

10 Ali Kantur [TMB Yüksek Danışma Kurulu Başkanı], sözlü tarih görüşmesi, 16 Temmuz 2009.

11 Mosalarko, ALARKO ALSİM'in ve/ya Moskova Belediyesi ile ALARKO Holding A.Ş.'nin ortaklığıdır.

Burdenko Beyin Cerrahisi Hastanesi, 1995-1998, Rusya Federasyonu.





Krasnogorsk Askeri Hastanesi, 1995-1996, Rusya Federasyonu.

Binası (1993-1994), Alüminyum Ekstrüzyon Fabrikası (1993-1994), Galvanizleme Fabrikası (1994-1995), Gazprom için 500 daire ve sosyal altyapıdan oluşan bir başka konut projesi (1995-1997), dünyanın önde gelen “devlet-dışı” petrol şirketlerinden olan ve Rusya’nın çıkardığı petrolün % 20’sini sağlayan, Rus milyarderlerinden Mihail Hodorkovski’nin sahip olduğu Yukos Oil’in Moskova’daki Genel Merkez binası (1997-1999) Hazinevaroğlu imzasını taşımıştır. Kaluga’da Pokrova Presvatoj Bogorodiçi Kilisesi’nin yeniden yapılmasını da HAZİNEDAROĞLU üstlenmiştir.

SSCB coğrafyasına ilk giren müteahhit firma BAYTUR da Moskova’da Burdenko Beyin Cerrahisi Hastanesi (1995-1998), 600 yataklı Krasnogorsk Askeri Hastanesi (1995-1996), Technostroyexport İdare Binası (1998) ile Sibirya’nın İrkutsk bölgesinde Angarsk Rafinerisi Petrokok Modernizasyon Projesi ve Tank Çiftliği¹² (1994; 43,4 milyon ABD Doları) yapımını üstlenmiştir.

¹² Türk Eximbank’ın Rusya’ya açtığı 350 milyon ABD Doları kredinin 55 milyon ABD Doları tutarındaki bölümü bu projenin finansmanına ayrılmıştır, bkzn. *Business in Russia*, March 1996.



Angarsk Rafinerisi Petrokok Modernizasyon Projesi, 1994, Rusya Federasyonu.

"Şöyle söyleyeyim, bir kere işi 1987 yılı sonunda aldık; dedik ki, 'Sovyetler Birliği... Sovyetler Birliği, komünist rejim, biz nereye gidiyoruz? Şimdi biz buradan gidiyoruz, hepimiz MİT'e mi kayıtlıyız şimdi? Bizim istihbaratçılar hepimizi takip mi edecek? Gittik, orada KGB peşimize mi düşecek? Orada kamp kurduk. İşçiler tatil yapmak isteyecek haftada yahut on beş günde bir, işçiyi dışarı çıkarabilecek miyiz?' Yani o kadar bakir ki, ne olacağını bilmiyoruz. Fakat gittiğimiz zaman gördük ki bu korktuklarımızın hiçbiri yok. Çok medeni bir ülkeye gittik, açık söyleyeyim yani. Şimdi de öyle. O zamanlar daha emniyetli bir ülkeydi, onu da söyleyeyim. En ufak bir suç, olay yoktu. Yoktu böyle bir şey. Şimdi daha tedbirlisiniz, dikkat edin, o zenginler kendilerini korumak için neredeyse bir ordu tutarlar. Ama eskiden olaylar çok farklıydı. İnanılmaz da ucuzdu. Öyle oluyordu ki, sizin düz

işçinin bile orada doktor bir bayan arkadaşı olabiliyordu. Çok iyi okumuş, meslek sahibi bir insan 100 ABD Doları alıyorsa, sizin işçiniz 800-900 ABD Doları alıyorsa, onun bir yıllık maaşını alıyor, yani zengin bir adam oluyor. Çok şeyler oldu tabii, evlilikler oldu, yeni bir nesil doğdu. Almanya gibi, ilk giden biz olduğumuz için çok çekinmiştik. Ama yerel bürokrasinin çok olmasına rağmen çok yardım gördük. İlk iki işimizde yerel insanlardan çok destek gördük. Onlar devletle çalışmaya alıştıkları için, oturup çalışan insanlar. Çok uzun seneler Rus işçimiz olmadı bizim, yani hiçbir şekilde olmadı. Gerçekte iyi eğitilmiş, okumuş insanlar, her şeyde çok iyilerdi..."

(Oktay Yavuz [BAYTUR], sözlü tarih görüşmesi, 12 Haziran 2009).

Yukarıda, MİR Grubu'ndan söz ederken değinilen, gerçekleştirilen projelere ortakların proje portföylerinde de yer verilme olayının bir başka ortak girişim, MENSEL JV Uluslararası Mühendislik, Müşavirlik ve Taahhüt A.Ş. (1994) için de geçerli olduğu görülmüştür. NUROL (% 50), YÜKSEL ve METİŞ'in, özellikle BDT'de iş alabilmek amacıyla güçlerini birleştirerek 1992'de oluşturdukları MENSEL'in gerçekleştirdiği projeler -ki, aynı zamanda, ortakların da gerçekleştirdikleri olmaktadır (!)- aşağıda verilmiştir.

Söz konusu projelerden biri, proje değil de, işverenin özel liği açısından dikkat çekmektedir: Çocuk Kampı...

Gıda üretim tesisi, fırın, çamaşırılık, spor salonu, her biri 60 yatak kapasiteli on bloktan oluşan yurt vb tesisleri MENSEL JV tarafından yapılan Çocuk Kampı'nın sakinleri, dünyada hava kirliliğinin en yoğun olduğu on yerden biri olduğu açıklanan, "karın kara olduğu, kömür tozu ile sülfürik asit solunan", yaşam beklentisi Rusya ortalamasından on

"... MENSEL'i ilk önce bir adi ortaklık olarak kurduk. Kuruluş nedenimiz de, Rus askerlerinin konutlarıydı. Almanya'dan çekilen Rus askerleri için, Rusya'da konut inşaatları yapılacaktı ve bunu [Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)] finanse ediyordu. O zamanki kriterlerde büyük cirolar isteniyordu. Türkiye'de de o büyük cirolara sahip tek bir firma yoktu. Onun için de biz bu iş ortaklığını kurmuştuk. İlk kuruluşu 1989'a, 1990'lı yıllara denk gelir. METİŞ, NUROL, YÜKSEL olarak ortaklığı kurduk. MENSEL adı oradan geldi. Belirli süre bu projeleri takip ettik ama biz alamadık ihaleyi. Başka Türk firmaları, başka yabancılar aldı. Sonra biz bu MENSEL'i devam ettirdik, YÜKSEL grubumuzdan ayrıldı. Ama METİŞ, NUROL olarak MENSEL'i yaşattık. Bir anonim şirket haline çevirdik ve çok başarılı da bir uygulama oldu. En sonunda işte Afganistan'da yaptığımız işler MENSEL AŞ.'nin başarıyla bitirdiği işler olmuştur. Bu tamamen Rusya pazarı, Türkiye Cumhuriyetleri ve Afganistan için kurulmuş bir şirkettir."

(Bülent Erdoğan [NUROL], sözlü tarih görüşmesi, 21 Nisan 2009).

"... Mensel'in [29 Ekim 1993'te] açılışını yaptığımız işi mükemmel bir restorasyon numunesi. Moskova'dan yaklaşık 50 km. uzaklıkta. Orman içinde bir dinlenme tesisi... Bütün yapı malzemesi ve elemanları ile mobilyalar Türkiye'den Balkanlar yolunu izleyerek TIR'larla, gerektiğinde de özel uçakla nakledilmiş... Heyetimizi Ankara'dan 3 saatlik bir uçuşla Kazan'a getiren Aeroflot'un özel VIP/TU 134 tipi uçağını havaalanında Tataristan Başbakan Yardımcısı karşıladı. Eskort refakatinde Mensel JV'nin yapmakta olduğu Devlet Konuk Evi restorasyonunu gezdik. 3 Türk TIR park etmişti... Sonradan öğrendik TIR'lar beklenenden 1,5 ay sonra gelebilmişler şantiyeye. Bir görünüşe göre mekanik arıza, başka bir görüşe göre her seferinde şoförler Moldova'daki ikinci eşleriyle 1 ay ekstra zaman harcarlarmış... TIR'lar ısıcamları taşıyorlardı. -4 derecede camları takılmış binada ısıtma ile iç işler yapılacaktı. Sonuçta şantiye personelinin gayretiyle bu gecikmeyi önlemeye çalışıyorlar..."

(Yılmaz Gürer [Türkiye Mühendisler Birliği/Uluslararası Mühendisler Birliği, Genel Sekreter], İnşaat Sanayii, 1993/20, ss. 10-12)

yıl daha kısa olan, hava kirliliğinden ötürü 2001'de yabancıların girmesi yasaklanan Norilsk'te yaşayan, hava kirliliğinin baş sorumlusu Norilsk Nickel'de çalışanların çocuklarıdır. 1920'lerin sonunda kurulduğu halde tarihi Norilsk Nickel'le 1935'te başlatılan kent, bir zamanlar siyasal tutuklular ile suçlulara "kamp" olarak da hizmet vermiştir.

Rusya Federasyonu'ndaki inşaat pazarı içinde yer alan müteahhit firmalardan biri olan SOYAK da 1990'lı yıllarda Rusya Federasyonu'nda sürekli iş almıştır. Öyle ki, dünyada belki de rekabeti en yoğun yaşayan iki marka, Coca Cola ile Pepsi Cola bile, ya güvenden ya da "o ona yaptırdıysa, ben de ona yaptırmalıyım" mantığından şişeleme tesislerini SOYAK'a yaptırmışlardır.

Bölüm Üç'te değinildiği üzere, gerek Rusya Federasyonu'nda, gerek BDT üyesi diğer ülkelerde Almanya'dan dönen askerlere konut yapımı TEKSER'e de 1990'lı yıllarda önemli iş olanakları sağlamış, söz konusu konutların ve altyapılarının yapılması 1990'ların ikinci yarısına kadar sürmüştür. Bu yıllarda Moskova'da da üç proje üstlenilmiştir: TEKSER'in payının % 86 olduğu, Ellerbe Beckett (ABD) ile oluşturulan konsorsiyumun gerçekleştirdiği "Siberbank" Merkez Şubesi (Nisan 1993-Haziran 1996) ile TEKSER'in tek başına üstlendiği Hruniçev Uzay Merkezi'nin Proton Oteli (Temmuz 1995-Aralık 1997) ve 40 yataklı Poliklinik yenilemesi (Ekim 1997-Kasım 2000).

1993 yılı, ikisi tanıdık, TEKFEN ve YAPI MERKEZİ, ikisi de yeni, İDİL ve SUMMA'nın Rusya Federasyonu'na girişine tanık olmuştur.

Bölüm Üç'te, TEKSER'in Walter Bau (Almanya) ile ortak olarak kazandığı Almanya'dan dönecek Rus askerlere yapılacak konut ihalesine değinilmiştir. Aynı ihalede, Wayss&Freytag'ın (Almanya) Terasbetonia (Finlandiya) ile oluşturduğu ortak girişim de, Moskova'ya 65 km uzaklıkta, Kubinka'da yapılacak 1035 konut ve sosyal altyapısını 104 milyon DM karşılığında üstlenmiştir (1993-1994).¹³ Söz konusu konutların yapımında YAPI MERKEZİ İnşaat ve Sanayi A.Ş. de yer almıştır (1993-1994).

TEKFEN'in, Bölüm Üç'te değinilen, 1992'de üstlendiği projelerin yanına kattığı, Stavropol bölgesinde, Budyenovsk'ta (Budenovsk) "... bir Türk müteahhiti tarafından, yurtdışında gerçekleştirilen ilk petrokimya projesidir. Rusya'nın en büyük petrokimya tesisi bir Türk müteahhiti tarafından yapılacak[tır]."¹⁴

"... Rusya'da iş yapabilme ihtimalini gördük ve gittik. Tümen'de 74 milyon dolara anahtar teslim bir hastane olarak işe başladık. Sonra Moskova'ya ve Ufa'ya gittik. Şu anda Ufa'da tarihi Bedesten Çarşısı restorasyonunu yapıyoruz. Yangan-Tau'da bir sanatoryumu inşa ediyoruz... Ufa, Başkırdistan'ın başkenti. Ufa'da Ak İdil ve Kara İdil birleşip İdil nehri oluyor. Soyadımın da İdil olmasından dolayı o eyalete karşı özel bir ilgi duyuyorum. Oraya çok özel davranarak, Ufa'nın kültür heyetlerini İstanbul'a getirdim. Bunların içinde 300-400 kişilik folklor grupları ve korolar vardı. Antalya'da, Bursa'da ve Ankara'da konserler verdiler. Ayrıca Ufa'ya, İstanbul Teknik Üniversitesi'nin korosunu götürdüm. Bunların hepsini ben finanse ettim... Ayrıca bina inşaatı organizasyonuna başladık. Cumhurbaşkanı, bizim Antalya'daki binalarımızı gördüler ve çok beğendiler. Onların istedikleri binaların aynısını Tümen'de yapacağız... Örneğin, Tümen Bölgesi en büyük bölgemizdir. Bu bölgede 74 milyon ABD Dolarlık Tümen Hastanesi ve 19 milyon dolarlık Pokaçi Hastanesi inşaatımız var. Ayrıca İstüm adında bir beton fabrikası ve kereste doğrama fabrikamız bulunuyor... Rusya'da altı bölgede çalışıyoruz... [Yabancı firmalar] bizim Rusya'da 100 ABD Doları'na yapacağımız işi, 200 ABD Doları'nın üzerinde yapmayı teklif ediyorlar. 100 ABD Doları bizim için çok iyi bir rakam. Türkiye'de böyle rakamlar bulmak mümkün değil... Bizim kalitemizde Rusya'da 5-6 tane Türk firması daha var. Her şeyin en iyisini yapıyorlar. Türk firmaları Avrupalı firmalardan kalitede iyi, fiyatta ucuz, ayrıca çok da hızlılar..."

(Cahit İdil [İDİL İnşaat], Capital, 4/998, ss. 78-80; konuşmanın akışı tarafımızdan yeniden kurgulanmıştır)

Dağılan Sovyetler Birliği "coğrafyası"nda iş yapmaya başlayan SUMMA ise, doğrudan doğruya yurtdışında iş yapmak üzere kurulmuştur.

13 "Russia: Germany welcomes home Russian troops," Construction News, 23 July 1993, bknz. <http://www.cnplus.co.uk/22jul93-russia-germany-welcomes-home-russiantroops/1012416.article>; erişim tarihi: 8 Ağustos 2009.

14 Emin Saatçi [Tekfen, İş Geliştirme ve Ticaret Müdürü], Dünya, 8 Eylül 1993; Türk Eximbank'ın Rusya'ya açtığı 350 milyon ABD Doları kredinin 100 milyon ABD Doları tutarındaki bölümü bu projenin finansmanında kullanılmıştır, bknz. Business in Russia, March 1996.



Tümen Hastanesi, 1998, Rusya Federasyonu.

"[SUMMA] babamın başlattığı müteahhitlik hizmetlerinin yurtdışı açılımı için kurulmuş bir şirket. Ve o tarihten beri yurtdışı müteahhitlik faaliyetlerini sürdüren bir şirket... Daha önce Atakule'yi yaparlarken kurdukları firmanın adı Anıtsal Yapılar Anonim Şirketi'ydi. Ondan önce de inşaat malzemeleri satan bir şirketi yönetiyordu ve sahibiydi... Dolayısıyla hep inşaatla ilgili bir meslek hayatından sonra bizlere de aynısını devam ettirmek nasip oldu, biz de onu yapmaya çalışıyoruz.

... Moskova'daki küçük işlerimizden sonra, 1998 yılında Başkırdistan dediğimiz bir özerk bölgenin, Rusya Federasyonu'na bağlı bir eyaletin başkenti olan Ufa şehrinde, Rusya'nın o tarihteki en yüksek binasını yaptık. 102 m yüksekliğinde bir banka genel müdürlük binasını yaptık ki hem sürat olarak hem kalite olarak son derece önemli bir eser oldu. 102 m, aşağı yukarı 25 katlı bir binaydı. O proje ile ciddi bir imza atmış olduk o pazarda.

Rusya çok büyük, 6-7 zaman dilimine bölünmüş bir ülke. Bir ucundan öbür ucuna gitmek saatler alıyor. Kaynakları muazzam; her türlü imkân var. Özellikle de yeni yapılara ihtiyacı olan bir ülke. Bu ülke tabii çok imkân tanıdı. Gerek bize, gerek bizim gibi Rusya Federasyonu'nda çalışan şirketlere...

Rusya'da genellikle rekabet ihaleli işlerde oluyor, yani bir uluslararası şirketin veya bir yerel otoritenin daveti üzerine kurulu ihalelerde rekabet oluyor. Biz de onlara tercihan girmeyi istemiyoruz. Daha ziyade tanışıklık üzerine kurulu, birinin bizi başka birine tavsiye etmesi kanalıyla gelişen işlerde olmayı tercih ediyoruz. Zaten bizim portföyümüze baktığınız zaman, bir müşteriyle birkaç yerde iş yapmışız yani o da bir güven göstergesi veya işte bizim birbirimize olan iş yapabilirlik becerimizin göstergesi. Dolayısıyla çok fazla da o anlamda ihale, iş arama durumu da olmuyor..."

(Selim Bora [SUMMA], sözlü tarih görüşmesi, 15 Temmuz 2009).



Banshreditbank, 1998, Rusya Federasyonu.

1994 yılına gelindiğinde, Rusya Federasyonu'na gidiş yoğunluk kazanmıştır. Rusya Federasyonu'nda –ve elbette BDT'de– 1991 Krizi'nin etkilerinin hâlâ sürmekte olduğu 1994 yılında,¹⁵ Türkiye'den Rusya Federasyonu'na gidişi

körükleyen Türkiye'de yaşanan “1994 Krizi” olmuş ve bu çalışma boyunca sık sık vurgulandığı üzere, Türkiye'deki olumsuz koşullar müteahhit firmaları bir kez daha yurtdışına itmiştir.

Türkiye “ekonomi yazını”nda “5 Nisan Kararları” ya da “1994 Krizi” olarak yer alan bunalımın temel nedeni, 1994'e Cumhuriyet tarihinin en büyük cari açığı ve kamu açığının yol açtığı makroekonomik dengesizlikler olmuştur.

Böyle bir ortamda, Erol Üçer'in söyledikleri anlam kazanmaktadır:

“... Yurtdışında çalışmak şu an için daha avantajlı. Türkiye'de inşaat durmuş durumda. Devlet yatırımlardan ya vazgeçti, ya da kaynağı yok. Müteahhitler, ya kendileri iş yaratmak ya da yurtdışındaki işlere katılmak zorundalar.

Bugün Rusya ve Orta Asya cumhuriyetleri Türkiye için bir şans ve fırsattır. Türkiye'de birkaç yıldır yatırımlarda büyük bir tıkanma var.

Bu yüzden özellikle Türk müteahhitlik şirketleri yurtdışında iş yapmayı tercih ediyorlar. Daha avantajlı ve kârlı şu anda... Şu anda Rusya bize daha fazla güven ve imkân veriyor... Türkiye'de bürokrasi kilitlenmiş durumda. Politikada sürekli bir belirsizlik ve sıkıntı var. Türkiye'de müteahhitliğin durumu hiç iyi değil. Bu yüzden dışarıda iş yapmak zorunda kalıyor. Fakat eskilerin bir sözü vardır: ‘Kahr yüzünden lütuf’ derler... Ben bunu bir gelişme olarak görüyorum. Türkiye bizi o taraflara itiyor...”¹⁶

Türkiye'nin “itmesi”ne karşılık ve bütün olumsuz koşullara karşın Rusya Federasyonu'nun “çekici” gelmesinin somut nedenleri vardır. Örneğin, Rusya'daki yeni ya da tamamen yenilenmiş konut gereksinmesinin 12 milyon olduğu tahmin edilmekte, yapılan araştırmalar, 16 milyon Rus'un kalitesi düşük konutlarda, 5-6 milyon kadarının çok aileli dairelerde, 7 milyonun yurtlarda, 2 milyon kadarının da eski barakalarda yaşadığını göstermektedir. Söz konusu açığın, 1980'lerin sonlarında olduğu gibi yoğun konut inşaatı sonucu ancak 12-15 yılda kapanabileceği öngörülmektedir. Öte yandan, Rusya'da orta sınıfla birlikte, bu sınıfın toplumsal talepleri de yükselmektedir ve konut bu talepler içinde ön sırada yer almaktadır.

Konut talebinin yanı sıra, petrol ve gaz sektörleri de yeni inşaatlar için pazar yaratmaktadır. Özellikle Batı kaynaklı kurumların (EBRD, IFC vb) bu tür yatırımlara finansman olanağı sağlamaları sonucu Sibiryaya başta olmak üzere,

15 Bknz. DEİK (1995a).

16 Erol Üçer, *Kapital*, Ocak 1995, s. 78.

petrol yataklarının geliştirilmesi, boru hatları yapımı gündeme gelmektedir. Bu arada, okulların üçte birinin yenilenmesi gerektiği, Rusya'daki kliniklerin % 11'inin, hastanelerin de % 13'ünün Ekim Devrimi öncesinde, sırasıyla, % 11 ve 12'sinin de İkinci Dünya Savaşı öncesinde yapılmış olmaları da göz ardı edilememektedir. Üstelik hastanelerin % 37'si, kliniklerin de % 41'i bu amaçla yapılan binalarda bulunmaktadır; gerisi klinik ya da hastane olarak düşünülmemiş, dönüştürülmüş binalardan oluşmaktadır.¹⁷

1993-1997 arasındaki gelişmeyi DEİK tarafından hazırlanan "Türk-Rus Ekonomik İlişkileri", sonra da "Rus Ekonomisi ve Türkiye ile İlişkileri"nden topluca izlemek ilginç olacaktır:

"Günümüze kadar 15 Türk firması tarafından 2,8 milyar dolar tutarında 62 iş alınmıştır. Tamamlanan işlerin tutarı 578 milyon dolardır, 2,2 milyar dolar tutarında iş halen devam etmektedir" (Ekim 1993).

"Temmuz ayı itibariyle, 24 Türk firması tarafından Rusya'da 4,9 milyar dolar tutarında 151 iş alınmıştır. Tamamlanan işlerin tutarı 1,3 milyar dolardır, 3,5 milyar dolar tutarında iş halen devam etmektedir" (Ekim 1994).

"1994 Temmuz ayı itibariyle, 28 Türk firması tarafından Rusya'da 5,2 milyar dolar tutarında 196 iş takip edilmektedir. Tamamlanan işlerin tutarı... 2,5 milyar dolardır" (Kasım 1995).

"1995 Aralık ayı itibariyle, 30 Türk firması tarafından Rusya'da 5,7 milyar dolar tutarında 215 proje takip edilmektedir. Tamamlanan işlerin tutarı ise 3,1 milyar dolardır." (Ekim 1996).

"... Halen 33 Türk firması Rusya'da 6,1 milyar dolar tutarında 245 iş takip etmektedir. Tamamlanan işlerin tutarı ise 3,5 milyar dolardır" (Eylül 1997).

"... ve Rusya Federasyonu'nda üstlenilen projelerin tutarı BDT ülkelerinin tamamında üstlenilen projelerin % 71,2'sini oluşturmaktadır (Eylül 1997).

Ancak 1998 yılı, müteahhitlerin, Rusya Federasyonu'na girdiklerinden de hızlı ve kitlesel olarak çekilişlerine tanık olmuştur: Kriz... Aşağıdaki çizelge, gerek proje sayısı, gerek iş hacmi açısından 1995'te "zirve"ye çıkılan Rusya pazarından nasıl çıktığını hiçbir yoruma gerek bırakmayacak açıklıkta göstermektedir (2000 ve sonrası için bkz. Bölüm Beş).

Yıl	İş hacmi (milyon ABD Doları)	Proje sayısı	Ortalama proje büyüklüğü (İş hacmi / Proje sayısı)
1989-1992	3.538	97	36.474,23
1993	671	33	20.333,33
1994	1.055	91	11.593,41
1995	1.674	124	13.500,00
1993-1995	3.400	248	13.709,68
1996	717	56	12.803,57
1997	1.126	80	14.075,00
1998	732	75	9.760,00
1996-1998	2.575	211	12.203,79
1999	181	31	5.838,71

Kaynak: <http://www.insaat.ru/content/view/94/34/>

2/ Belarus (Beyaz Rusya)

Belarus, aşağıda da görüleceği üzere, Türk müteahhitlere Ukrayna'dan daha çekici gelmiş ya da iş olanakları sağlamıştır. Bölüm Üç'te değinilen asker konutlarının yanı sıra, ENKA, EMSAŞ, MAKİMSAN, ZAFER, ÜÇGEN gibi müteahhitlik ve/ya İMPEK A.Ş. gibi yatırım yapan firmalar Belarus'ta faaliyet göstermişlerdir. Tersten başlanılacak olursa, Belarus Cumhuriyeti'nin Başkenti Minsk'te bir yılda bitirilen ve Mart 2001'de faaliyete geçen Juravinka Eğlence ve Dinlence Kompleksi'nin yapımını İMPEK A.Ş.'nin finanse ettiği, projenin tamamlanması ve işletilmesi amacıyla da Minsk'te kurulu olan, gruba bağlı FE MINSELCO şirketinin görevlendirildiği görülmüştür. Müteahhit firmalardan ENKA, Klöckner-Salzgitter Konsorsiyumu içinde Minsk'te, Tschist Porous Gaz Beton, Çatı Kiremidi, Kireç ve Kuru Harç Fabrikaları'nın yapımına Temmuz 1993'te başlamış, Ağustos 1996 ile Nisan 1997 arasında kademeli olarak bitirmiştir.¹⁸

Aşağıda ayrıntılı olarak değinilecek olan ZAFER İnşaat, Minsk'teki ABD Büyükelçiliği'nin renovasyonunu ve ek bina yapımını taşeron olarak üstlenmiştir (Haziran 1997-Mayıs 1998). MAKİMSAN Asfalt Taahhüt İnşaat Sana-

¹⁷ Bknz. *Business Central Europe*, December 1993/January 1994, s. 39-40; *Business Central Europe*, February 1994, s. 55.

¹⁸ *Dünya*, 9 Ağustos 1993.

yi ve Ticaret A.Ş. ise, 1996-1998 arasında Rusya ile Belarus arasındaki CM-1-3 karayolunun iyileştirilmesini tamamlamıştır. EMSAŞ da, 1990'ların sonunda, bitirildiğinde Minsk'in en lüks oteli olan dört yıldızlı Hotel Minsk'in renovasyonuna başlamıştır. 2002 sonuna doğru tamamlanacak olan otelin renovasyonu Türk Eximbank'ın Belarus'a açtığı kredi kullanılarak yapılmıştır.

"... Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra... 1990, 1991 yıllarında eski Sovyet Cumhuriyetleri bağımsızlıklarını kazanınca dünya yavaş yavaş oraya girmeye başlıyor. İlişkiler normalleşmeye başlıyor. Bizim burada Türkiye'de çalıştığımız idare -ki Amerikan üslerinde, burada çalışan... inşaat işlerini yapan idare- Türkiye'ye yakın bölgelerin Amerikan elçiliklerinin rehabilitasyonunu üstlendi. Yani Amerikan hükümeti, en yakın Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan ve Kazakistan'ı kapmışlardı; bu dört ülkede acil mevcut binalar buldular ve bunları rehabilite etmek istediler.

Bunu en hızlı nasıl yaparız?... Bunları rehabilite edecekler en hızlı; o zamanlar unutmayın Gürcistan'da bir iç savaş durumu var. Azerbaycan ile Ermenistan arasında problemler var... En kolay bunu nasıl hayata geçiririz? Türkiye'deki bu inşaat işlerini idare eden ofisi -ki, Türkiye'deki ofisin görevi şudur: Kendi üsleri için, İncirlik'te otel yapsın, İncirlik'te yatakhane yapsın ya da İncirlik'te yol yapsın. İncirlik, Sinop, Ankara'da Balgat Amerikan üssünü hatırlarsınız; buradaki binaları yapmak, onları idare etmek için kurmuş oldukları, görevlendirmiş oldukları kuruluş- 'buranın inşaatlarını da en hızlı sizler aracılığıyla yaparız' diye görevlendirmişlerdi. Biz de bu idareyle Türkiye'den tanıştığımız için Amerikan işlerine ancak biz taşeron olabiliriz [diye düşündük]. Dolayısıyla o işle ilgilenen Amerikan şirketlerinin, kimler ilgileniyorsa, onların listesini öğrendik ve bunlarla yazışarak birisine taşeron olduk. Dolayısıyla teklifi onlarla beraber hazırlayıp verdik ve bizim taşeron olduğumuz şirket ihaleyi kazandı. Biz işe ilk böyle başladık. Yani biz ana müteahhit olarak falan başlamış değiliz. Taşeron olarak başladık...

Dört elçilik ama tek paket: Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan, Kazakistan. Buradaki dört Elçiliğin rehabilitasyonu yapılacak. Yeni bina yok, mevcut binaların renovasyonu yapılacak, hatta biz taşeron olarak geldiğimizde, aslında bu projeyi Almanya üzerinden idare etmeyi, yani gelip Almanya'da ofis kurup idare etmeyi düşünüyorlardı. Biz onları ikna edip, 'gelin Türkiye'de çok rahat olur, ulaşımı daha kolay olur, Türk inşaat malzemeleriyle daha seri olur, daha ekonomik olur' diye biz bayağı uğraşırđık. Adamları ikna ettikten sonra Ankara'ya geldiler ve ofislerini Ankara'da kurdular. Yaklaşık bir buçuk-iki seneye yakın Ankara'da ofis kurup öyle çalıştılar.

3/ Ermenistan

1993 yılında, ZAFER İnşaat, dört ülkeyi kapsayan bir paket olarak, Ermenistan'da -ve Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan'da- ABD Büyükelçilikleri'nin renovasyonunu taşeron olarak üstlenmiş, Kasım 1993'te başlayan proje Aralık 1994'te tamamlanmıştır.

Ermenistan o zaman, şöyle söyleyeyim; tam bizim başladığımız dönem Ermenistan sınırının yeni kapandığı, ama henüz Azerbaycan ile Ermenistan arasındaki o savaşın başlamadığı bir dönem... Onun öncesinde, bizim başladığımız dönemin biraz öncesinde, böyle bir beş altı ay öncesinde sınır açık. Hatta elektrik satıyoruz o aralar... Bizim yalnız girdiğimiz dönem, hatırladığım şeyi söyleyeyim, sınır kapalı ve diplomatik ilişkiler biraz şey, yani yürümüyor, sınırı kapatmış durumdayız. Ondan sonra yalnız beş altı ay sonra bu Karabağ meseleleri başladı, o sınır çatışmaları ve sorun daha da büyüdü. Tam o döneme denk düşüyor bizim işimiz. O çalıştığımız ilk dönemde, herhalde ilk giden insanlardan biri benim. Biz o arada arkadaşlar arasında paylaştık, yer görme yapılacak. Gürcistan, Ermenistan bir grup, bir takım. Azerbaycan, Kazakistan bir takım diye takım oluşturuldu yer görmeye gidilip, o mevcut binalara gidilecek, hem durumu tespit edilecek hem ölçüler alınacak, toplantılar yapılacak falan... Ben Gürcistan ve Ermenistan'a gittim. O gittiğim dönemler enteresan dönemlerdi...

... Ben 1993 yılının Nisan ayında ilk Moskova'ya gittim. Akşamüstü vardık, Moskova'yı ilk kez o zaman gördüm, sabahleyin de işte bir Rus uçağıyla, havaalanında dokuz-on saat bekleyerek Ermenistan'a gittik. Ermenistan'a indiğim zamanı hiçbir zaman unutamıyorum. Nasıl bir psikolojik havaysa, biz üç arkadaş -bizim şirketten üç kişi gittik- havaalanında indiğimizde, aslında değişen hiçbir şey yoktu, sadece havaalanında indik ve oradan terminale geldik, ama nasıl bir psikolojiyse bir arkadaşımız çok ürküştü. İnanılmaz, surati, rengi değişti yani. Bize yapılan herhangi bir taciz, bir sıkıntı, hiçbir şey yoktu ama biz bile ürkeklik hissetmiştik orada. Bir-iki saat sonra atmıştık üzerimizden ve çok güzel bir seyahat olmuştu.

...

Bu dört ülkede çalışırken, 'bu proje bittiğinde geriye ne kaldı?' diye sorarsanız, dört proje bittiğinde, Ermenistan'dan iş bitince çıkmış olduk, Gürcistan'dan da iş bitince çıktık. Bu dört ülke arasında esas Kazakistan'da faaliyetleri geliştirmeye başladık..."

(Necati Yağcı [ZAFER İnşaat], sözlü tarih görüşmesi, 20 Mayıs 2009)

"... 1993 yılına gelindiğinde, kabuğu kırıp, ufuk yaratacak büyük projeler peşinde koşmaya başladık. Derken, çabalarımız sonuç verdi. 1993'te Ermenistan, Azerbaycan, Gürcistan ve Kazakistan olmak üzere 4 ayrı ülkedeki ABD elçilik binalarının yapımını üstlendik... bu binaları yapabilmek için öncelikle ABD'li bir müteahhit olmanız gerekiyor. ABD Dışişleri'nin belli güvenlik normları var. Dolayısıyla bu işleri başka bir ülke müteahhidine vermeleri söz konusu değil..."

ABD'lilerle uzun süredir çalışıyoruz. Türkiye'deki Amerikan NATO üslerinde yürütülen otel, restoran, konut gibi değişik inşaat işlerini gerçekleştiriyorduk. Sadece Türkiye değil, bu bölgede oluşabilecek projeleri çok yakından takip ediyorduk.

1993 yılına gelindiğinde Orta Asya ülkelerine yöneldik. Ancak o tarihlerde bu ülkelerde ciddi bir finans sıkıntısı olduğundan, riski düşük bir projeye girmek istedik. Elçilik ihaleleri, iyi bir fırsat oldu..."

(Necati Yağcı [ZAFER, Yönetim Kurulu Başkanı], Ekonomist, 4 Şubat 1994, ss. 34-35)

4/ Gürcistan

Bölüm Beş'te görüleceği üzere, 2008'de, Güney Osetya'daki savaş sonrasında, 14 Ağustos 2008'de, Gürcistan Parlamentosu oybirliğiyle BDT'den çıkılmasına karar vermiş ve 17 Ağustos 2009'da Gürcistan'ın BDT üyeliği sona ermiş olmakla birlikte, o tarihe kadar BDT üyesi olduğundan, Gürcistan'daki Türk müteahhitlerinin faaliyetlerine de bu alt bölümde yer verilmiştir.

1990-1992 dönemi dışarıda tutulacak olursa, Gürcistan'a ilk giren, yukarıda da değinildiği üzere, Tiflis'te ABD Büyükelçiliği'nin renovasyonunu üstlenen ZAFER İnşaat olmuştur. ZAFER İnşaat, T.C. Milli Savunma Bakanlığı'nın yaptırdığı İskân Tesisleri'ni de üstlenmiştir (Haziran 1999-Şubat 2000).

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (*European Bank for Reconstruction and Development - EBRD*) Başkanı Jacques de Larosière, Temmuz 1995'te şunları söylemiştir:

"Gürcistan pazar ekonomisine geçecekse, Tiflis'te modern ve etkin bir havaalanı olması zorunludur. Bu proje, tesislerin fiziksel durumlarını iyileştirecek ve havaalanı güvenliği bakımından Tiflis Havaalanı'nı uluslararası standartlara kavuşturacaktır."

Bu sözler, Temmuz 1995'te, EBRD'nin Gürcistan'a, Tiflis Havaalanı'nın modernleştirilmesinde kullanılmak üzere 11 milyon ABD Doları kredi vermesini öngören anlaşmanın imza töreninde söylenmiştir.¹⁹ Bu işi İrlanda firması Independent Project Management (IPM) üstlenmiştir. Söz konusu krediden BURÇ Taahhüt Mühendislik ve Ticaret A.Ş.'nin payına düşen ise, Havaalanı'nın elektronik sistemlerinin yapılması olmuştur.

Başlı başına ayrı bir çalışma konusu olan Bakû-Tiflis-Ceyhan Petrol Boruhattı (BTC), Azerbaycan petrolünü Gürcistan üzerinden Türkiye'nin Akdeniz kıyılarına taşıyan petrol boruhattının yapımında Türk müteahhitlerin yer almaması düşünülemezdi; nitekim TEKFEN, 1995 yılında, Azerbaycan Devlet Petrol Şirketi (SOCAR) ile birlikte Azfen adlı şirketi kurmuş, 1997'de de TEKFEN-Azfen ortak girişimi olarak Supsa Terminali'nin enstrümantasyon işlerini üstlenmişlerdir (Ekim 1997, Mart 1999); aynı ortak girişim, gene Supsa Terminali'nde bir proje daha üstlenmiştir.

1992 ve 1993 yıllarında STFA'da önemli gelişmeler olmuş, Sezai Türkeş'in oluşturmak istediği "adem-i merkezîyetçi yapı", STFA'nın üç önemli adının, Eser Tümen, Ersin Takla ve Oğuz Bozkurt'un STFA'dan ayrılmalarına yol açmıştır. Anılan üç kişi, Özgün Dumrul ve Yüksel Tiryakioğlu'nun da katılımıyla TML İnşaat A.Ş. adını verdikleri yeni bir şirket kurmuşlardır. TML Yönetim Kurulu üyesi Oğuz Bozkurt, yeni durumu şöyle açıklamıştır:

"STFA bünyesinde yeniden yapılanmaya gidildi. Bunun sonucunda bazı değişiklikler yapıldı. Bu yeni yapılanmadan memnun olmayanlar görevlerinden istifa ettiler ve sadece hissedar olarak STFA ile ilişkilerini sürdürüyorlar."²⁰

BTC çerçevesinde Bakû-Supsa Batı Güzergâhı'nın yapımını TML üstlenmiştir (Eylül 1997-Ocak 1999). Ayrıca gene BTC çerçevesinde, Gürcistan'da, Supsa Terminali ile ilgili olarak BOROVA Yapı Endüstrisi A.Ş. de müteahhitlik hizmeti vermiştir (Temmuz 1997-Ocak 1999). UMT Uluslararası Ticaret ve Mühendislik Ltd. Şti. de, CCG International Ltd (Birleşik Krallık) tarafından üstlenilen, "Azerbaijan International Operating Company (AIOC) Bakû-Supsa Erken Üretim Petrol Boruhattı Konsorsiyumu, Supsa Ofis ve Kamp Tesisleri İnşaatı" çerçevesinde, konsorsiyumu

19 <http://www.ebrd.com/new/pressrel/1995/64jul13.htm>; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.

20 Bknz. *Dünya*, 15 Temmuz 1992, 30 Nisan 1993.

“... Aslında şöyle söylemek mümkün: TML Libya, STFA şirketinin bünyesi içinde olan bir şirket idi ve bu şirket TML'nin yönetimini aynı zamanda 1992 senesine kadar bizzat götürüyordu. 1992 senesinde tek başına faal olmaya karar verdi ve STFA'yla ilişkisi devam etmek suretiyle –şu anda da TML'nin STFA'yla bir ortaklık ilişkisi, bir sahiplilik ilişkisi devam etmektedir– ama '92'den itibaren TML İnşaat A.Ş. olarak tek başına ve başlangıç olarak yine Libya'da faaliyetine, o isim ve nam altında devam etme kararını vermiştir. Dolayısıyla hem STFA İnşaat A.Ş.'deki on beş yıllık, yani 1973'ten 1992'ye kadar, daha doğrusu on dokuz senelik beraberlik ve ondan sonra TML bünyesi içindeki devamlılık...

... Libya'yla paralel olarak Rusya'da başladık. Küçük bir iş olarak başladık fakat hemen akabinde o bildiğiniz Rusya krizi ile birlikte oradaki işin sonuçlanmasını takiben Rusya defterini kapatıp Azerbaycan'a yöneldik. Azerbaycan'da 1995'ten itibaren faaliyet gösteriyoruz. Orada petrol sahasında, Gürcistan'da bu early oil' denilen işte, Azerbaycan'ın Karadeniz'den yükleyeceği petrol tesislerinde enternasyonal bir projede rol aldık ve onu teslim ettik. Ancak Gürcistan tabii küçük bir ülke olduğu için arkasından ona da devam etme imkânı olmadı. Azerbaycan imkânları daha geniş olan bir ülkeydi. Orada başlayan çizgi bugüne kadar devam etmektedir. Orada çok ciddi enerji projelerine imza attık. Bunlardan bir tanesi Mitsubishi'nin Mitsui ile birlikte yürüttüğümüz Severnaya enerji santrali projesiydi. Bu 400 megavatlık anahtar teslim bir projeydi. Başarıyla sonuçlandı, teslim edildi, devreye alındı ve çalışmaktadır. Bunun yanı sıra iş merkezi, otel, konut inşaatları, kompresör tesisleri gibi endüstriyel tesislerle devam etti. Azerbaycan'daki işlerimiz hâlâ devam ediyor.

Ancak şunu söylemek lazım ki, petrol ve gaz fiyatlarının düşmesiyle birlikte, hani herkesin 'poisoned paper' dediği kâğıtları hiç olmayan Libya'da konsantrasyonumuz arttı...”

(Ersin Takla [TML, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı], sözlü tarih görüşmesi, 4 Haziran 2009)

oluşturan firmaların yönetim binaları, dört yıldızlı ve 40 odalı otel ve mutfak, kafeterya, çamaşırhane vb yan tesisleri yapmıştır (Haziran-Ekim 1997). Supsa Petrol Terminali Bina İnşaatı da BOROVA Yapı Endüstrisi'nin imzasını taşımıştır (Temmuz 1997-Ocak 1999).

5/ Azerbaycan

Azerbaycan'da proje gerçekleştiren Türk müteahhitlerin üstlendikleri projelere, bir bütünlük sağlayabilmek amacıyla, zamandizinsel yaklaşımı bir yana bırakmak ve Bakü-Tiflis-Ceyhan Boruhattı bağlamında gerçekleştirilenlerden başlamak uygun olacaktır.

Bu çerçevede, TEKFEN, % 50 ortak olduğu, Azerbaycan'da kurduğu Azfen ile birlikte oluşturduğu ortak girişimle boruhattının “Batı güzergâhı”nı üstlenmiştir. Ortak girişimin yaptığı işbölümü, Gürcistan sınırından Gence'ye kadar olan hattın TEKFEN, Gence'den Sangaçal'a kadar olan hattın da Azfen tarafından yapılması şeklinde olmuştur. Proje Nisan 1997-Mart 1999 arasında gerçekleştirilmiştir.

Azerbaycan'a ilk giren Türk müteahhit ise PETKONTUR olmuştur. 1990 yılında, bir ortak girişim adına Deri ve Deri Konfeksiyon Fabrikası'nın, 1994-1996 arasında da Bakü'da, Fındık İşleme Tesisi'nin yapımını üstlenmiştir. Doğrudan müteahhitlikle ilgili olmamakla birlikte, 1990'lı yıllarda, eski SSCB cumhuriyetlerinde “iş yapma”nın güzel bir örneğini oluşturduğundan, Güntekin Köksal'ın anlattıklarına kulak vermek iyi olacaktır:

“... Sonra Azerbaycan'a gittim. Petrol alıp satacaktım. Ama beni karşılayan devlet şirketinin genel müdür yardımcısı muhteşem bir insandı. 'Ayıp ediyorsun al ver mi yapacak-sın? Sana saha verelim' dedi...”

Rahmetli Özal'la beraber Azerbaycan'a gidiyorum. Bana gayet ciddi... 'Ne yapıyorsun, ne alacaksın, vereceksin, neye ihtiyacın var?' diye sordu. 'Petrol sahası alacağım' dedim. 'Nee, ciddi misin? Engülin' diye bağırıldı. Özel kalem müdürü geldi. 'Yaz' dedi, 'Köksal beye petrol sahası...' Orada oluşumuzun üçüncü günü, Azerbaycan'ın resmi gazetesinde 'Pet Holding ile Azneft anlaşılabilir...' 'Hiçbir şey yok hâl-buki. Özal koydurmuş...'”²¹

1993'e gelindiğinde, beş şirketin toplam sekiz projeyi üstlenmiş olduğu görülmektedir. Söz konusu sekiz projeden, üçü petrol üretimini artırmaya, biri de petrol aramaya dönüktür ve bunların dördünü Petoil üstlenmiştir: Kalamadın Petrol Üretim Artırma Tesisi Yapımı, Kalamadın Petrol Arama Projesi, Sondaj Matkap Montaj Fabrikası, Kimyasal Madde Hazırlama Tesisi.

21 Bknz. Ekinci (2009a).

Türkiye Cumhuriyeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti arasında "ticari ve ekonomik işbirliği" konusunda 16 Mart 1991'de Bakû'da imzalanan "Mutabakat Tutanağı"nda şu önerilere yer verilmiştir (bknz. Resmi Gazete, 17 Temmuz 1991, sayı 20932, altı tarafımızdan çizilmiştir).

Türkiye Cumhuriyeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti Arasında MUTABAKAT TUTANAĞI

Türkiye Cumhurbaşkanı Turgut Özal'ın 15-16 Mart 1991 tarihlerinde Sovyetler Birliği Cumhurbaşkanı Mihail Gorbaçov'un daveti üzerine Sovyetler Birliği'ni ziyaretleri sırasında kendilerine refakat eden Türk iş adamlarıyla Azerbaycan'ın ilgili bakanlık, kuruluş ve teşkilat yöneticileri arasında Bakû'da yapılan görüşmeler sonucunda aşağıdaki hususlarda mutabık kalınmıştır:

1. Taraflar, 19 Eylül 1990 tarihinde Azerbaycan Hükümet heyetinin Türkiye'yi resmi ziyareti sırasında Ankara'da imzalanan ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi, sınır ticareti, deniz ve nehir taşımacılığı, Türkiye Cumhuriyeti ve Azerbaycan Cumhuriyeti arasında ulaşım, karayolu ve demiryolları köprüsünün inşaat sorunları, Türk-Sovyet sınırında sınır kapısının açılması, Bakû-İstanbul devamlı ve charter uçak seferlerinin gerçekleştirilmesi konularındaki Protokol ve anlaşmalarda öngörülen tedbirlerin uygulanmasından dolayı memnuniyetlerini belirtmişlerdir.

2. Bu çerçevede, Bakû-İstanbul-Bakû arasında Azerbaycan'ın "Azal" uçak şirketi tarafından devamlı uçak seferleri yapılması, Nisan 1991 tarihinden itibaren "Türk Hava Yolları'nın" aynı güzergahta uçak seferleri gerçekleştirecek olması, Aras nehri üzerinden kara ve demiryolu köprüsünün projelendirme ve inşaat çalışmaları üstüne kontrat imzalaması, haberleşme sisteminin Türkiye aracılığıyla uluslararası haberleşme sistemine bağlanması, Türk firmalarının katılımıyla ortak telekomünikasyon araçları üretimi konuları çözüme bağlanmış, bilim, sağlık, kültür alanlarında ortak sempozyumlar düzenlenmesi ve heyet değişimi yapılması ile Bakû'da Türkiye Cumhuriyeti Başkonsolosluğunun açılması sağlanmıştır.

3. Azerbaycan Tarafı, Türkiye Tarafına ticari ve ekonomik

işbirliğinin daha da geliştirilmesi üstüne somut öneriler paketi sunmuştur.

Taraflar, her bir tarafın kendi ilgili firma ve kuruluşlarına adı geçen öneriler paketinin gerçekleştirilmesiyle ilgili sorunların ele alınması ve çözülmesi için telkinlerde bulunmak hususunda anlaşmışlardır.

İşbu Protokol Bakû'da 16 Mart 1991 tarihinde Türk, Azerbaycan ve Rus dillerinde iki nüsha halinde düzenlenmiş olup, her bir metin aynı derecede geçerlidir.

TÜRKİYE CUMHURİYETİ İLE TİCARİ VE EKONOMİK İŞBİRLİĞİ ÖNERİLERİ PAKETİ

...

11. "Azerneft" ve "Azerneftjeofizik" üretim birliklerinin Türkiye'nin milli petrol korporasyonları ve "Pet Holding" firması ortaklaşa Gence, Terter, Kobustan ve Araz boyunca bölgelerde petrol gaz yataklarında jeofiziksel ve arama çalışmalarının yapılması

...

17. "Azeravtoyol" üretim birliğinin ve Türkiye Bayındırlık ve İskân ve Bakanlığının katılımıyla Sederek bucağında Aras nehri üzerinden otoyol ve demir yol köprüsü ve geçit yerinin yapılması

...

19. Türkiye'nin "Enka" şirketinin ve Azerbaycan Cumhuriyeti'nin Ticaret Sanayi Odasının, Dış Turizm Genel Müdürlüğünün katılımıyla Bakû kentinde Biznez merkezinin kurulması

20. "Enka" şirketinin ve diğer şirketlerin katılımıyla otel yapımı

...

24. Moskova kentinde Azerbaycan Cumhuriyeti Kültür Merkezinin Türkiye'nin "Enka" firmasının katılımıyla rekonstrüksiyonu

...

26. Azerbaycan'da Güney Mugan topraklarının sulanması ve bu bölgeye dahil olan Azizbeyov kanalının bayındır yapımı, Türkiye'nin gayri karatoprak bölgelerinin sulanması alanında Türkiye'nin "Yücelen İnşaat ve Ticaret" firmasının ve "Azersutikinti" üretim birliğinin katılımıyla ortak çalışmaların yapılması

1992-1993 yılları Azerbaycan açısından sancılı geçmiştir. Bir yandan, 1988'den bu yana sürmekte olan Dağlık Karabağ sorunu, 1992 kışındaki çatışmalar, 1993 baharında da Ermenistan'ın işgaliyle "yakıcı" bir duruma gelmiş, öte yandan da, bu sorundan kaynaklanan iç huzursuzluklar, hatta çatışmalar, ayaklanmalar baş göstermiştir.

Bu durum Türk müteahhitlere de yansımakta gecikmemiş, "Müteahhitlerin Azerbaycan riski 242 milyon dolar",²² "BİM İnşaat'ın sevinci 'çaresizliğe' dönüştü"²³ vb başlıklar yazılı basında sıkça görülmeye başlamıştır.

22 Dünya, 22 Haziran 1993, 28 Ağustos 1993.

23 Dünya, 12 Temmuz 1993.

Ancak 1995'e doğru durum düzelmeye başlamıştır. Yurtdışında değinilen, ABD Büyükelçilikleri ile ilgili projeye Azerbaycan'a giren ZAFER İnşaat, 1995-1997 arasında, Unocal Ofis Binası'nın renovasyonu ve inşaatını (Kasım 1995-Haziran 1996), Türkiye'den Efes Sınai Yatırım ve Ticaret A.Ş.'nin yaptırdığı Coca Cola Üretim ve Şişeleme Tesisi (Şubat-Ekim 1996) ile Bakû'ya su teminini (Ağustos 1996-Kasım 1997) üstlenmiştir.

1990'lı yıllarda Azerbaycan'da faaliyet gösteren diğer müteahhit firmalara bakıldığında, KAYI Taahhüt Grubu'nun Starlight Konutları'nı bitirdiği (Nisan 1999), TEPE İnşaat'ın prefabrik okullar yaptığı görülmektedir. Enerjinin büyük bölümünü Rusya Federasyonu'na yönlendirmiş olan ENKA ise, 1990'ların sonunda, Kasım 1999'da bitirdiği Bakû Uluslararası Havaalanı Ana Terminal Binaları ile Hava Trafik Kontrol Kulesi'nin Rehabilitasyonu ve Genişletilmesi ile Azerbaycan'da da faaliyete başlamıştır.

"... 1991 yılında üniversiteden sınıf arkadaşım olan Coşkun Yılmaz'la birlikte KAYI İnşaat'ı kurduk... 1994'e, 1995'e kadar sürekli yurtiçinde işler yaptı, çeşitli müteahhitlik hizmetlerinde bulundu. 1995'te, o sıralarda Türkmenistan'da yaşayan, ticaret yapan üniversiteden bir arkadaşımız vasıtasıyla Türkmenistan'a davet edildik. Burada küçük bir inşaat işiyle başladık yurtdışı müteahhitlik işlerine. Daha sonra gene Türkmenistan'daki işimizin referansıyla 1996'da Azerbaycan'da büyük bir konut işine başladık. Bu bizim ikinci müteahhitlik hizmetimizdir. Daha sonra 1999'da bildiğiniz gibi petrol krizi oldu ve Türkmenistan, Azerbaycan, Rusya, Kazakistan, her yerde işler durdu. Oralardaki kriz çok daha ağırdı o sıralar ve Türkiye'ye döndük. 1998'den 2001 yılına kadar sadece Türkiye'deydik..."

(Orhun Kartal [KAYI], sözlü tarih görüşmesi, 25 Mayıs 2009)

Azerbaycan'a 1990 sonlarına doğru giren bir başka müteahhit de GAMA olmuştur; Chiyoda'nın (Japonya) "alt müteahhidi" olarak üstlenmiş olduğu Sumgait (Sumgayit) kentindeki Etilen Fabrikası'nın modernizasyonuna Nisan 1999'da başlanmış, Kasım 2000'de tamamlanmıştır.

6/ Kazakistan

Eski Sovyet cumhuriyetleri içinde, Rusya Federasyonu'ndan sonra ikinci büyük petrol üreticisi olan Kazakistan'ın Türk müteahhitlerin ilgisini çekmeye başlaması 1992 yılın-



Etilen Fabrikası Modernizasyonu, 1999-2000, Azerbaycan.

da olmuş ve doğal olarak petrol ile iç içe gelişmiştir. O yılın yazılı basınına göz atıldığında, BMB Birleşik Mühendisler Bürosu A.Ş.'nin -ki, "müthiş Türk" olarak iç ve dış basın da sıkça yer alan Ali Rıza Bozkurt'undur-, Kazakistan'ın Aktyubinsk (Aktobe) bölgesinde inşa edeceği 1.350 MW gücündeki enerji santrali karşılığında, 81 milyon ton rezerve sahip olduğu tahmin edilen beş petrol bölgesinin işletme haklarının 25-30 yıl süreyle alınmasını ve dört yıl içinde 1,7 milyar ABD Doları tutarında inşaat yapılmasını içeren, uzun dönemde ise 11,7 milyar ABD Doları tutarında iş hacminin söz konusu olduğu bir anlaşma imzalandığı,²⁴ MİR'in "Kazakistan'da petrol sahalarının işletmesini üstlenen Amerikan Şevron [Chevron] Şirketinin bu bölgedeki tesislerinin yapımı..." ile ilgilendiği²⁵ görülecektir.

"... Bu cumhuriyetler yabancı sermayenin ülkelerine gelerek yap-işlet modeli uygulamasından yanalar. Yani, gelin yatırımınızı yapın, işletin diyorlar... Bizim de özellikle Kazakistan'da müteahhitlik alanında birtakım çalışmalarımız var ve bunları geliştirmek istiyoruz. Ancak şu anda finansman sorununu halletmiş değiliz..."

(Cemil Cudi Eke [MİR Müteahhitlik, Genel Koordinatör], Dünya, 22 Ağustos 1992)

1947'de inşaat malzemeleri satmak üzere kurulan, zamanla müteahhitliğe kayan ÜÇGEN İnşaat "Kazakistan'da fabrika yapan ilk Türk firması" sıfatını kazanmıştır. Bir başka fabrikayı ise ENTES yapmıştır: Bakır Çubuk Çekme Fabrikası (Bitiş Tarihi: 1994).

²⁴ *The Journal of Commerce and Commercial Türkiye*, 22 Temmuz 1992; *ENR*, July 27, 1992.

²⁵ *Dünya*, 22 Ağustos 1992.

"... 1991 yılında Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla birlikte BDT Cumhuriyetleri'ne yöneldik... O yıllarda iş yaptığımız bir Yugoslav vardı. Bize Kazakistan'da çok büyük bir çinko-bakır kuruluşu olduğunu ve ellerinde çok para bulunduğunu anlattı. Sovyetler Birliği'nin dağılması ile birlikte bu ülkeler madenleri kendileri satın paraları da kendi ceplerine atıyorlardı. Yugoslav arkadaşımız bu zenginliğe sahip Kazakistan'ın inşaat işine ihtiyaç duyduğunu ve ilgilenip ilgilenmeyeceğimizi sordu. Kabul ettik. Üç-dört kişi uçakla önce Moskova'ya gittik, oradan Kazakistan'a Çin sınırında bulunan 17 bin nüfuslu Zaysan'a gittik. Bizden 20 adet küçük fabrika istiyorlardı. Onlarla bir program yaptık ve tekrar Moskova'ya dönerek bir ön anlaşma imzaladık. Tabii biz sadece bir fikir kabul etmiştik. O zaman ne proje vardı, ne dizayn edilmiş bir şey vardı. Bir ay içinde hazırlandık ve Kazak müşterilerimiz Türkiye'ye geldiler. Kaldıkları 15 gün boyunca biz Üçgen İnşaat olarak onlara neyi nasıl yapmaları gerektiğini anlattık. Neticede kendileriyle üç proje imzaladık...

Kazakistan'da fabrika yapan ilk Türk firması olarak işe başladık. Ancak oraya giderken sadece inşaat ile bu işi çıkaramayacağımızı biliyorduk. Yani inşaatın yanında ticaret yapmasaydık, inşaatın finansmanı olmayacaktı. Onlar kontrat imzalayıp parasını vermeye alışık değillerdi. Yanımıza ticari ortaklar aldık ve sadece Kazakistan'da çalışmak üzere Fintraco adı altında ayrı bir şirket kurduk. Bugün Fintraco inşaat işlerinin yanı sıra petrol işleri de yapıyor...

Üç yıldır petrol sahalarında kuyuların bakım işlerini de yapıyoruz, verileri düşük olanların verilerini fazlalaştırıyoruz ve fazlalaştırdıklarımızdan da yüzde alıyoruz. Bir de şimdi petrol sahası işimiz var. Orada kendimiz petrol çıkarıp satacağız..."

(Haluk Kaya [ÜÇGEN Şirketler Grubu, Yönetim Kurulu Başkanı], Finans Dünyası, Nisan 1997, ss. 68-69)

ÜÇGEN İnşaat, Zaysan'da 16 kişilik lojman ve ofis, mutfak vb olan bina yaparak Mayıs 1992'de çalışmaya başlamıştır; 16-20 ton/gün kapasiteli süt ürünleri fabrikasını Haziran-Aralık 1992'de tamamlamış ve üretime sokmuştur; Doğu Kazakistan'da Alekseyevka bölgesinde de kereste biçme ve ahşap ürünleri fabrikası inşaatını üstlenmiştir; üçüncü fabrika ise, gene Zaysan bölgesinde, 300 ton/gün kapasiteli tuğla üretim tesisi olmuştur.²⁶

26 Dünya, 3 Nisan 1993.

"... Kazakistan'da, Karaganda'da dünyanın en büyük demir çelik tesislerinden biri vardır, onun çelikhanesinin modernizasyonu, sonra da bütün fabrikanın organizasyonu, yeniden yapılması söz konusuydu ki, o zamanki [1990'lardaki] Türkiye'deki demir çelik üretim kapasitesinden fazlaydı. Karaganda'da hem kömür vardır hem demir; fabrika da onların üstünde oturuyor. Dolayısıyla o fabrikanın çelikhane kısmı için bir grup kurduk Marubeni [Japonya] ve Voest-Alpin [Avusturya] [ile birlikte]; Japonlar bir miktar ekipman ve kredinin bir kısmını, biz de Türk Eximbank kredisi ve yapılabilecek tüm diğer hizmetleri, inşaatı, montajı, bazı imalatı yapacaktık. 700 milyon ABD Dolarlık bir başlangıç projesiydi ama proje sürekli döküme geçmekteydi; demir çelikte sürekli döküme geçildiği zaman, aşağı yukarı ton başına elli-altmış dolar tasarruf sağlanır ki, altı milyon ton üretim yaptığınızı düşünürseniz, nerdeyse bir-iki senede o parayı geri alabiliyorsunuz. Fakat orada da Japonlardan geçti, bizim Eximbank'tan geçti, Viyana'da yaptığımız o kadar uzun müzakerelerden, Voest-Alpin de elinden geleni yaptığı halde ÖSKB [Österreichische Kreditanstalt] diye bir şey vardır, bizim Eximbank'a tekabül eden, onlar garanti vermekte ayaklarını sürttüler, imtina ettiler bir anlamda. Dolayısıyla o işi aksattı, tabii bir sürür de -argo tabirle- kulağı kesik adam o tesisin peşindeydi, allem etti kalem etti bu Hintli Mittal firması, İngiltere merkezli, o tesisin tamamını ele geçirdiler. Yani o dönemde demir çeliği o Hintli firmaya kaptırdı... Doksanın ortalarında, bunlar hep Sayın Nazarbayev'in veya o zamanki yöneticilerin bilgisi ve müsamahası dahilinde olmuş olaylar..."

(Yavuz Kılıç [ENTES], sözlü tarih görüşmesi, 26 Mayıs 2009)

Bu arada, Türk Eximbank, Kazakistan'a 35 milyon ABD Doları çeşitli ürünlerin ithalatında, 165 milyon ABD Doları da sanayi ve turistik tesis yatırımlarında kullanılmak üzere 200 milyon ABD Doları kredi açmıştır.²⁷

Kazakistan da, diğer eski SSCB cumhuriyetleri gibi, hem geçiş döneminin sancılarını hem de 1992 Krizini yaşamış, ama 1994 yılının ikinci yarısında hızlandırılan reform programıyla sorunlar aşılmaya başlanmıştır. Sıkı para ve maliye politikaları uygulanarak Haziran 1994'te % 46 olan enflasyonun 1995 ortalarında % 3'e gerilemesi sağlanmış, özelleştirme hızlandırılmıştır.²⁸

27 The Journal of Commerce and Commercial Türkiye, 5 Ağustos 1992.

28 Ayrıntılar için bkz. DEİK (1995b), DEİK (1996a) ve DEİK (1997a).

Ekonominin iyileşmesine koştur olarak, müteahhitlik hizmetleri açısından iki de önemli gelişme olmuştur: Başkent'in Almatı'dan Astana'ya taşınması kararı ve -Bölüm Beş'te değinilecek olan- Kaşhagan bölgesinde petrol bulunması.

Almatı'nın gerek fizik, gerek ekonomik, gerek nüfus olarak genişlemesinin sınırlarına gelmiş olması, ayrıca Kazakistan'da hava kirliliğinin en yüksek olduğu kentler arasında yer alması "başkent" sıfatını yitirmesinin temel nedenlerini oluşturmuştur. Astana'nın "başkent" olarak seçilmesi, sosyo-ekonomik göstergelerden iklim koşullarına, sismik koşullardan doğal çevreye, işgücü ve inşaat olanaklarına uzanan bir dizi değişken kullanılarak ülke ölçeğinde yapılan araştırmaların bulgularına dayandırılmıştır.

"... 1997 yılında Kazakistan Cumhurbaşkanı N. Nazarbayev'in kararı ile Almatı'nın 'Kazakistan Başkenti' sıfatı Akmola şehrine devredilerek 1998 yılından itibaren Astana ismini taşımaya başladı. 'Astana' kelimesinin anlamı başkent demektir.

Kazak liderin söz konusu kararını etkileyen faktörler, bir takım jeopolitik etmen ve ülkenin ekonomik kaygıları idi. Ülkenin tam ortasında bulunan ve Türkiye Başkenti Ankara ile bu bağlamda yakınlığı olan Astana, ülkenin büyük ekonomik bölgelerini kendi aracılığıyla bütünleştirmekle kalmıyor, farklı din mensuplarını ya da farklı ülkelerden iş adamlarını bir araya getiren konferans ve forum gibi etkinlikleriyle dünyaya açılım yapan bir kozmopolit şehir imajını vermeye çalışıyor..."
(Kosnazarov, ty)

Kazakistan'ın başkentinin Almatı ya da Almaata'dan Astana'ya taşınması kararı, bir anlamda "yeniden başkent inşası"na dönüşmüş ve özellikle Türk müteahhitlere birçok iş olanağı yaratmıştır. Gerçi Türk müteahhitlerin, başkent olduğu sırada Almatı'da gerçekleştirdikleri projeler de küçümsenecek sayıda değildir. Bunların başında gelen ZAFER İnşaat, yukarıda değinildiği üzere, ABD Büyükelçiliği'nin renovasyonu ile Kazakistan'a ayak basmış, ardından Aralık 1994-Ekim 1995 arasında Otrar Otel'in renovasyonunu üstlenmiştir. Kanada Elçiliği'nin tadilatını ve restorasyonunu da (Şubat-Ekim 1995) üstlenen ZAFER İnşaat, gene Almatı'da, Anadolu Grubu'nun kurduğu Coca Cola Üretim ve Şişeleme Tesisi'ni tamamlamış (Mayıs

1995-Ocak 1996), sonra da Ahmet Yesevi Uluslararası Türk-Kazak Üniversitesi'nin önce Birinci Kısım (Nisan 1995-Kasım 1996), sonra da İkinci Kısım (Mayıs 1997-Ocak 1999) inşaatlarını üstlenmiştir. Nisan-Eylül 1997'de, Mobil Servis İstasyonları'nın yapımını tamamlayan ZAFER İnşaat'ın sonraki durağı Astana olmuş, burada da Texaco Servis İstasyonları'nı gerçekleştirmiştir.

"[Türkiye'de neden yatırımı tercih etmediği sorulduğunda] Türkiye'de enerji fiyatları çok yüksek. Adeta el yakıyor. İşçilik yüksek ve Eximbank kredileri dahil banka kredi imkânlarının maliyeti rakip ülkelerin çok üstünde..."

(Bekir Okan [Okan Holding, Yönetim Kurulu Başkanı], Ekonomist, 25 Temmuz 2004, s. 14)

"... Kazakistan'ı tercih etmemizin nedeni, piyasa ekonomisine önem veren, istikrarlı bir yönetime sahip olması. Paranın konvertibl olması nedeniyle istediğiniz zaman para transferi yapabiliyorsunuz. Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev, Türklere öncelik tanıyor. Ayrıca, Kazakistan yeraltı zenginlikleri bakımından çok zengin, buna karşın nüfusu fazla değil.

Kazakistan'daki gıda, tekstil, finans, turizm, müteahhitlik alanındaki yatırımlarımız 500 milyon dolarlık iş hacmine ulaştı. Shell, Chevron gibi uluslararası petrol şirketlerini dahil etmezseniz, ülkede en yüksek yatırım hacmine sahip grubuz. Şu anda da petrol, doğalgaz alt yapı projeleriyle ilgileniyoruz...

Kazakistan ve Türkmenistan'da, ABD ve Japon şirketleriyle işbirliği yaparak enerji yatırımlarına gireceğiz. Artık bizim, bölgede stratejik sektörlere girmemiz gerektiğini düşünüyorum...

... Dış piyasalar ve Türk Cumhuriyetleri arasında köprü vazifesi görerek, batıdaki fonları, bölgedeki projelerimize kanalize edebileceğiz. Bu işlemler, Kazakistan'daki bankamız International Bank Alma-Ata (IBA) kanalıyla gerçekleştirilecek...

... Başkent Alma-Ata'dan Astana'ya taşındı. Düşünün, başşehirde hiçbir şey yok. Biz bu ihtiyacı karşılamak için otel yatırımı yaptık..."

(Bekir Okan [Okan Holding, Yönetim Kurulu Başkanı], Ekonomist, 19 Mart 2000, ss. 52-53)

"... Yurtdışında sorumlu olduğum ilk proje, 1998 yılıydı, Kazakistan Milli Müzesi'ni yapmaktaydık, ben de yeni dönmüş-tüm Amerika'dan. Okul bittikten sonra, hemen bir hafta sonra Kazakistan'a gittim. O projenin bitimine kadar 3 ay kalmıştım; ilk sorumlu olduğum proje oydu.

Kazakistan'la yaptığımız işlerle ilgili özet vereyim: 1990 yılında Kazakistan Cumhurbaşkanlığı konutu OKAN İnşaat'ın Kazakistan'da yaptığı ilk proje. OKAN İnşaat ilk Türk şirketi, müteahhit şirket, Cumhurbaşkanlığı konutu ile başlıyor, daha sonra Kuzey Kazakistan'da, Sibirya sınırında Sultan Makarna Fabrikası projesini anahtar teslimi tamamlıyor ve devlete teslim ediyor.

İkisinde de işveren devlet. Daha sonra, 1995 yılında, Kazakistan'ın ilk beş yıldızlı oteli anahtar teslimi yapılıyor. Onun akabinde de, Kazakistan'ın o zamanki en prestijli projesi, Kazakistan Milli Müzesi anahtar teslimi yapılıyor ve teslim ediliyor. Ama bu arada da devlet için yapılan sosyal konut projeleri var, bunları da atlamayalım. Ondan sonra tabii ki ülkenin gelişmesiyle, ekonomik durumun düzelmesiyle birlikte 2000'li yılların başında OKAN İnşaat bir marka haline geliyor Kazakistan'da çünkü o ana kadar yaptığı bütün işleri zamanında, kaliteli olarak bitirmiş, hiçbir sorun yaşamamış. Bundan sonra özel firmalardan da talepler geliyor bu talepler karşısında da, mesela oranın en büyük grubu var Avrasya Grubu, onların Astana'daki merkezini anahtar teslimi yapıyor. Avrasya Bank kuruluyor. Gelişmesi böyle devam ediyor. Devlete en son 240 yataklı İlyaydım Hastanesi'ni anahtar teslimi yaptık ve teslim ettik...

Bu dışı açılma politikasında, BDT ülkelerinin SSCB'den ayrılma döneminde, Türkmenistan'dan sonra Kazakistan'a gidilmiş yine Özal döneminde ve orada ülkenin birçok yeni yatırıma ihtiyacı olduğu belirlenmiş. Biz de o zamanlar yine inşaat, turizm, gıda sektöründe Türkiye'de bir sürü yatırımda olduğumuzdan, orada da yatırım yapılması istenmiş, anahtar teslimi devlet projelerine girilmiş. Hepsi ihale. Tabii o zamanlar Türkiye'den fazla giden olmadı -oralar hakikaten 1990'lı yıllarda köy gibi yerlerdi, şu an inanılmaz gelişmiş, Orta Asya'nın incisi oralar, hâlâ da gelişmekte olan yerler- hiç kimse olmadığı için, şartların çok zor olmasına rağmen bunu da başarmışız. Bir Türk firması olarak bunu başarmaktan gurur duyuyoruz.

O zaman ne yabancı ne Türk firması çok fazla yoktu, çünkü -dediğim gibi- ülkenin şartları çok zordu, orada kalmak bile çok zordu, ne barınma ihtiyacınızı karşılayabiliyordunuz. 1990'lı yıllarda, ne et yiyebiliyordunuz, hiçbir şey yoktu, hatta ben çok net hatırlıyorum başka ülkelere konserveler getirilirdi, peçete götürülürdü, onlar bile yoktu. Tabii bu zorluklarda sizin hiçbir rakibiniz yok, bir tek yerel firmalar var, onların da gücü yok, ne makine parkı ne bir şey, hiçbir şey yok. Tamamen Rus sisteminde, eskiden kalma yöntemlerle bir şeyler yapmaya çalışmaktalar. Onlar da yetersiz kalıyor. Talep ettikleri projeler çok büyük, öyle olunca da siz öne çıkıyorsunuz. Türkiye'de geçmişte de bunları zaten yapmışsınız. Antalya'da tatil köyü yapılmış anahtar teslim, Beslen Makarna Fabrikası yapılmış; inşaat alanında yurtiçinde bir sürü proje yapılmış. Öyle olunca da siz öne geçebiliyorsunuz, bu da size bir avan-

taj sağlıyor; tabii ki bu 1990'lı yıllar, dünyanın her ülkesinden her türlü firma, yatırımcı o ülkede, herkes orada şu an.

... O dönemde bu işler yapıldıktan sonra, biz de aynı sektörlerde bulunduğumuzdan bazı projeler, mesela Sultan Makarna, gıda işiyle uğraştığımız için, örneğin beş, yıldızlı otel, bunların işletmesini de bizim yapmamız söyleniyor. Dolayısıyla, yatırımcı konumuna geliyoruz. Bu ülkeyi tercih etmemizin en büyük nedeni de Cumhurbaşkanının ileriye yönelik çok büyük bir vizyonu olduğunu görmemiz ve de ülkenin stratejik planlamasının 1995'te 2030 yılına kadar yapılmış olması. Bunları da göz önünde bulundurarak, anahtar teslimi yaptığımız müteahhitlik işlerinin bazılarında, devletin isteği ile yatırımcı veya işletmecisi konumuna geliyoruz. İşte Sultan Makarna, bisküvilerin, şekerleme fabrikalarının yatırımcısı, sahibiyiz, beş yıldızlı otelin sahibiyiz. Ondan sonra da biz kendimiz de grup olarak belirli gayrimenkul konularında veya inşaat sektöründe yatırımlar yapmışız. Asma beton tesisleri kurulmuş, inşaat sektöründe bir yan kuruluş olarak, daha sonra gayrimenkul projelerine girilmiş, demin bahsettiğim Astana ve Almatı'da olduğu gibi otel, multi kompleks projelerine girilmiş, bunun neticesinde yaklaşık 400 milyon ABD Dolarlık bir yatırım Kazakistan'a yapılmış durumda. Diğer yatırım projeleri de tamamlandığı zaman OKAN'ın yatırımcı kurumlarının toplam değeri Kazakistan'da 1 milyar ABD Doları'na yaklaşacak...

... Tabii şirketin vizyonu ile ilgili bir konu. Demin söylediğim gibi, ülkenin Cumhurbaşkanının vizyonu, ülkenin stratejik vizyonuyla ilgili planlaması her türlü konuda yapıldığı için tercihimiz Kazakistan oldu Türkiye'den sonra ikinci tercihimiz Kazakistan oldu. Bunlar çok ciddi etkenler; çok ciddi yatırımları o ülkeye yapıyorsunuz ve beklentileriniz yükseliyor, dolayısıyla burada politik istikrar çok önemli. Ülkenin Cumhurbaşkanı da çok ciddi bir vizyona sahip olduğundan bu bizi rahatlatıyor, bu nedenle de bu yatırımların hepsi yapılmış durumda. Ülkenin ileriye yönelik kullanabileceği çok ciddi yeraltı kaynakları da bulunmakta, her türlü petrol, doğalgazdan tutun da uranyuma kadar. Dolayısıyla 2030'a kadar yaptıkları planlama sürecinde hiçbir sorun görmüyoruz, bu yüzden de yatırımlarımız devam etmekte. Hatırladığım kadarıyla ödemelerde de bir sıkıntı olmadı, çünkü her şeyi önceden planlıyorlar, bütçeliyorlar, bütçeleri kadar yatırıma giriyorlar. Onun dışında yatırım yapmıyorlar. Böyle olunca da bütçelenmiş bir ödenekte sorun olmuyor.

... Başlangıçta en temel kriter [Türkiye'de yaptığımız işlerdi]. Tabii o ülkede o yatırımlar olmadığı, biz de bunları daha önceden uygulamış bir firma olduğumuz için öne geçmiş durumdaydık fakat günümüz koşullarında çok ciddi bir rekabet var. Bütün uluslararası firmalar, petrol şirketleri orada. Ülkeye çok ciddi bir yabancı yatırım var; 40 milyar ABD Doları'nı bulmuş durumda. O günkü şartlarla bugünkü şartlar biraz farklı; o zaman bizim önceliklerimiz vardı ve şu çok önemliydi: Her alınan taahhüt işi zamanında ve kaliteli olarak tamamlanmıştı; hâlâ da öyle. Bu da OKAN'ı Kazakistan'da bir marka haline getirmiş durumda; bu tür ülkelere başka türlü iş yapmak zor, bu şartları sağlayamazsınız..." (Ömer Okan [OKAN İnşaat], sözlü tarih görüşmesi, 7 Aralık 2009)

Kaşhagan bölgesinde petrol aranmasına ise 1992'de, Kazakistan'ın bağımsız olmasıyla başlanmış, arama faaliyetine katılan firmalar ve ortak girişimler ad ve el değişti-rerek 2000'li yıllara gelmişler ve Temmuz 2000'de bölgede petrol bulunduğu dünyaya duyurulmuştur.

ENKA da, Bechtel ile birlikte bu süreç içinde yer almıştır. Önce 1998'de Bautino İkmal Üssü İnşaat Projesi imzalanmış, bunu Taş Tedariki ve İnşaat İşleri içeren bir başka sözleşme izlemiştir. ENKA'nın Kaşagan çerçevesinde üstlendiği projeler 2000'li yıllarda artarak sürmüştür.

Kazakistan'da, Türkistan kentindeki Hoca Ahmet Yesevi Türbesi'nin restorasyon çalışmalarını da TİKA'nın gözetiminde, Vakıflar Genel Müdürlüğü'ne bağlı VAKIF İnşaat Restorasyon ve Ticaret A.Ş. gerçekleştirmiştir. Aralık 1992'de başlayan çalışmalar sonucu restorasyonu yapılan Türbe, 20 Ekim 2000'de, Türkistan kentinin kuruluşunun 1500. yılında açılmıştır.

"... Yurtdışına yönelmemiz mümkün. Özellikle bizim ihtisasımız olan cami, medrese, arasta gibi yapıların restorasyonunda Balkanlar ve Ortadoğu'da hizmet verebiliriz... Sadece Türk kültürünün ögesi sayılan yapıları değil, aynı zamanda kilise gibi batı kültürünün ürünlerini de restore etmeye adayız. Selimiye ve Sultanahmet Camilerini restore ettikten sonra kiliseyi niye restore etmeyelim..."

(Yavuz Akdevelioğlu [Vakıf İnşaat Restorasyon ve Ticaret A.Ş., Yönetim Kurulu Başkanı], Dünya İnşaat, 1989a: 22-23)

7/ Kırgızistan

Eski SSCB'nin dağılmasından sonra BDT üyesi olan Kırgızistan'ın Temmuz 1992'de kabul ettiği, 1992-1995 arasını kapsayan ekonomik reform programının ilk 18 ayında makroekonomik istikrarın, sonraki 36 ayda da ekonomik büyümenin gerçekleştirilebileceği koşulların sağlanması öngörülmüştür. Ancak "ruble"ye göre hazırlanan programın, "ruble"nin denetimden çıkması sonucu, istikrar sağlamadan uzak kalacağı görülmüş ve Mayıs 1993'te "ruble"nin yerini ulusal para birimi "som" almıştır.

1991 ve 1992 yıllarında, aşamalı olarak fiyatların serbest bırakılması, 1992'de % 855, 1993'te de % 1209 enflasyona neden olmuş, 1994'te düşürülebildiği nokta da % 455 dolayları olmuştur. Öte yandan, Temmuz 1992'de özelleştirme reformu uygulamaya konmuştur.

Kırgızistan, IMF ve Dünya Bankası'nın önerileri doğrultusunda uyguladığı ekonomik politikalar sonucunda 1995 yılında bütçe açığını % 1,3'e, enflasyonu % 30 dolayına, faiz oranlarını da % 44,5'e kadar düşürebilmiştir.

Haziran 1993'te, Türk Eximbank, Kazakistan'ın yanı sıra Kırgızistan'a da 75 milyon ABD Doları tutarında kredi açmıştır.²⁹

"Şok terapi'nin sonucu..."

*Dr. Mustafa Şen**

Kırgızistan bağımsızlığını ilan eder etmez IMF, Dünya Bankası ve batılı ülkeler tarafından "örnek ülke" ilan edildi. Akayev'in Komünist Parti kökenli olmaması bunda rol oynadı. Diğer neden; Kırgızistan'ın coğrafi konumuydu. Çünkü hem Tacikistan, hem de Çin'le komşu olan Kırgızistan hem güney, hem de uzak Asya'ya açılıyordu. IMF ve Dünya Bankası burada 'şok terapi' denilen programı uygulamaya karar verdi. Akayev bu eğilimi itirazsız benimsedi. Ülkenin SSCB döneminden kalan bütün altyapısı hızla özelleştirildi. Fakat Kırgız ekonomisi hiçbir zaman ek kapasite ve istihdam yaratmadı. Özellikle 1998 Rusya krizinden sonra ekonomi ciddi bir şekilde geriledi.

Musluklar kısılınca...

Ekonomik krizin üzerine etnik sorunlar bindi. Ruslar'la Kırgızlar, Kırgızlarla Özbekler ve Kırgızlar'ın kendi içindeki kabileler arasında kıt kaynaklar üzerinde etnik rekabet yaşandı. 1990'lar boyunca artan dış borç bir ara GSMH'nin yüzde 130'una çıktı. Bu, borç veren kuruluş ve ülkeleri korkuttu ve muslukları kısıtdılar. Zaten kredi ve dış borçlar, büyüme ve istihdama katkı yapmaktan çok etnik bağlılık temelinde şekillenen yönetici elitin elinde paylaşılıyordu. Kaynaklar azalınca Akayev ve çevresinin kayırmacı ilişkiler çerçevesinde kaynak dağıtması zorlaştı. Bu, Akayev etrafındaki birliğin dağılmasına, rant paylaşımına dayalı konsensüsün de bozulmasına yol açtı..."

* ODTÜ Sosyoloji Bölümü öğretim görevlisi. Kırgızistan'da Türk girişimciler ve serbest piyasa ekonomisine geçiş süreci üzerinde çalışmalar yaptı. ODTÜ'de "Avrasya'da Kültür ve Toplum" dersi veriyor." (<http://www.milliyet.com.tr/2005/03/26/ekonomi/eko01.html>; erişim tarihi: 19 Ağustos 2009)

29 Bknz. DEİK (1995c), DEİK (1996b) ve DEİK (1997b).



Horezm Şeker Fabrikası, 1993, Özbekistan.

Maden kaynakları, özellikle de zengin altın yatakları bulunan Kırgızistan, 1994'te 2 ton olan altın üretimini 2000'li yılların başlarında 20-25 ton/yıl'a çıkarmak üzere Batı sermayesini ülkeye çekmiştir. Yapılan çalışmalar, Kumtor'daki yatağın dünyanın sekizinci büyük altın yatağı olduğunu, 700 ton rezerve sahip bulunduğunu, açık alan üretimiyle yılda 15,5 ton altın üretilebileceğini göstermiştir. Bu çerçevede, Cameco Corp. (Kanada) ile ortak girişim oluşturulmuştur.³⁰

Ekonomide gözlemlenen gelişmeler ve altın yataklarının işletilmesi yolunda atılan adımlar, ENKA'nın, Kanadalı ortağı Kilborn ile birlikte Kırgızistan'a yönelmesine yol açmış ve Temmuz 1994'te, denizden 4200 m yükseklikte bulunan Kumtor Altın Madeni'nin "mühendislik, satın alma, inşaat yönetimi ve inşaat" işi üstlenilmiştir.

1990'lı yıllar biterken, ENTES, Bişkek-Oş Karayolu'nun 102 km'lik bölümünün iyileştirilmesini üstlenmiştir (Bitiş Tarihi: 2001); 2000'lerin başında da 128 km uzunluğunda bir başka bölümü üstlenmiş ve 2005'te bitirmiştir. AGE İnşaat ve Ticaret A.Ş. de Orto Tokoi Barajı Rehabilitasyon'unu üstlenmiştir (1999-2002).

8/ Özbekistan

1992-1994 arasında % 1000'lere varan bir enflasyon yaşayan Özbekistan, IMF önerilerine uyarak 1995'ten sonra ekonomide istikrarı ve düzelmeyi sağlayabilmiş, 1997'de enflasyonu % 50'nin altına çekebilmiştir.

MENSEL JV, Ağustos 1992'de, Taşkent'te, T.C. Büyükelçilik Binası'nın renovasyonunu üstlenmişse de, Özbekistan'da "müteahhitlik hizmeti" veren ilk firmanın YÜKSEL İnşaat olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

1993'te, Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. ile oluşturulan Türk Şeker-Yüksel Konsorsiyumu, Urgenç'te, Özbekistan'ın ilk şeker fabrikası inşaatını üstlenmiş, ayrıca YÜKSEL İnşaat da, Taşkent'te, Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığı'nın işveren olduğu ITEC International Trade&Exhibition Center Kompleksi'nin değişik birimlerinin yapımına başlamıştır; YÜKSEL İnşaat, 1990'lı yılların sonuna kadar -ve 2000'li yıllarda- özellikle de 1992'de kurduğu -2007'de YÜKSEL İnşaat bünyesine katılan- AY-SEL İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş. adı altında Özbekistan'da çalışmayı sürdürmüştür. AY-SEL'de, YÜKSEL İnşaat'ın % 50, AHSEL Turizm'in % 30, YÜKSEL İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Güven Sazak'ın % 20 hissesi bulunmaktadır.³¹

"... Şu anda AY-SEL firmamız yok. AY-SEL ve Yüksel'i birleştirdik... AY-SEL, Orta Asya'daki işlerimizde faaliyet göstermek üzere kurulmuştu. Tabii ortaklıkla birlikteydi, yani dışarıdan bir ortağımız vardı. Dışarıdan ortağımızın soy isminin ilk iki harfinden oluşuyor; ilk iki harf "ay", "sel" de YÜKSEL'den geliyor..."

(Emin Sazak [YÜKSEL], sözlü tarih görüşmesi, 29 Mayıs 2009)

30 Levine (ty).

31 Dünya, 16 Temmuz 1993.



Buhara Rafinerisi, 1996-1997, Özbekistan.

Taşkent'teki Coca Cola Fabrikası ve ofisleri ile Pahtabank ve Roz Trade Center da AY-SEL İnşaat'ın gerçekleştirdiği projeler arasında yer almıştır. Ayrıca, TMB üyesi olmayan müteahhit firmalardan ASSOS İnşaat Ltd. Şti., Kaşkaderya'da, Şurfan Gaz ve Kimya Kompleksi'nin yönetim binası vb inşaatını, Zarafşan'da, Newmont JV sosyal tesislerini; APEAS Mühendislik ve İnşaat Ltd. Şti., Cumhurbaşkanlığı Konukevleri, Taşkent Uluslararası Westminster Üniversitesi, Taşkent'te Çarvak Otel; ULUSAL İnşaat, Taşkent'te, Darhan İş Merkezi ve NBU'nun Vokzal Şubesi'ni de gerçekleştirmiştir.³²

METAG, İDİL İnşaat ile işbirliği yaparak Şurfan Gaz ve Kimya Kompleksi Altyapı ve Tesisat işlerini; ALARKO ALSİM, Laing (İngiltere) ve Marubeni (Japonya) ile oluşturduğu konsorsiyumla Urgenç, Buhara ve Semerkand Havaalanları'nın modernizasyonunu; British American Tobacco Semerkand Sigara Fabrikası ve Buhara Havaalanı Terminal Binası'nın yapımını; GAMA, Technip (Fransa)

“... Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'in 7-9 Mayıs 1996 tarihinde Özbekistan'a yaptığı ziyaret, iki ülke arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi yönünde atılmış önemli bir adımdı... Demirel'in ziyareti sırasında Özbekistan Cumhurbaşkanı İslam Kerimov, Türk işadamlarının burada yatırım yaptıkları takdirde hoş karşılanacağını ifade etmiş, bunun üzerine Demirel de hemen yanında bulunan Nihat Gökyiğit'ten bu yönde bir ricada bulunmuştu. Nihat Gökyiğit'in bu ricaya olumlu yanıt vermesiyle Tekfen İnşaat ve Tesisat A.Ş.'nin Taşkent'e 240 km mesafede kurulacak yeni bir iplik fabrikasına ortak olması gündeme gelmişti.

Şirketin Özbek ortakları, Legrprom ve Pap-FNM adında, pamuk alım satımı, bankacılık ve ticaretle uğraşan iki devlet şirketi idi. Kuruluşta Tekfen'in yüzde 60'ına sahip olduğu fabrika, triko ve dokuma pamuk ipliği üretmek üzere yaklaşık 21.000 m² kapalı alan üzerine kurulmuştu. Sonraki yıllarda Tekfen'in şirketteki payı yüzde 85'e kadar yükselmişti.

Papfen, bugün yılda 4.000 ton pamuk ipliği üretimiyle faaliyetlerine devam ediyor... üretimin tamamı Tekfen tarafından Türkiye'ye ve dünya pazarlarına satılıyor.” (Altun, 2006: 260)

³² Bknz. *Turkish Building&Decoration*, <http://www.buildingdecoration.net/?p=content&id=54&sayfa=4>; erişim tarihi: 19 Ağustos 2009.

Marubeni (Japonya)-JGC (Japonya) Konsorsiyumu'nun ana müteahhit olduğu Buhara Rafinerisi'ni (Şubat 1996-Haziran 1997); ZAFER İnşaat, ABD Büyükelçiliği'nin "Şark Binası"nın renovasyonunu (Eylül 1995-Mart 1996); TEKFEN de Namangan Eyaleti'nde, Pap'ta, Özbekistan Hafif Sana-yi Bakanlığı ile ortak olarak oluşturduğu Papfen J.S.C. için Pamuk İpliği Tesisi'ni (Aralık 1996-Mayıs 1998) gerçekleştirmiş bulunmaktadır.

9/ Tacikistan

SSCB sonrasında bağımsız olan 15 ülke içinde "en kötü durumda" diye nitelendirilen ülke Tacikistan olmuştur. Üstelik kabileler, Müslümanlar-Müslüman olmayanlar (genellikle Rus ve Yahudiler), Rusya'nın destekledikleri ile İran'ın destekledikleri arasındaki çatışmaların, arkasında 50.000 dolayında ölü ve yer değiştiren 1,5 milyonu aşkın insan bırakan "iç savaş"a dönüşmesi, ülkenin zaten kötü olan durumunu daha da kötüleştirmiştir.

1992-1997 arasındaki "iç savaş", -doğal olarak- müteahhitlerin ilgilerini Tacikistan'a yöneltmelerini engellemiştir; öyle ki, T.C. Büyükelçiliği'nin onarımını ve düzenlemesini üstlenecek bir Türk müteahhit bulunamadığından, söz konusu onarımı yerel müteahhit üstlenmiştir.

"... Tacikistan makamları Sivil Havacılık Örgütü'nün merkezinin bulunduğu yapıyı iki buçuk yılı bulan bir bekle-yişin sonunda Büyükelçiliğimize verdiler..."

Yapının elden geçirilmesi, yeniden düzenlenmesi gerekiyordu. Diğer Orta Asya ülkelerindeki temsilciliklerimiz gibi yerleşik Türk firmalarından yararlanma olanağımız yoktu. Bakanlığın Türkiye'den bir firmayı görevlendirmesi de çok güçlü. Tacikistan Dışişleri'nin yardımıyla yerel bir yüklenici ile anlaştık. Onarım ve düzenleme başladı..."

(Orhan Erdivanlı [T.C. Tacikistan Büyükelçisi, 1992-1996], 2003: 68-69)

Müteahhitler ancak iç savaş koşullarının ortadan kalkmasından sonra Tacikistan'a yönelmişlerse de, gerek Tacikistan'ın ekonomik durumu, gerek Türk müteahhitlerin o tarihe kadar Orta Asya'nın birçok "yeni" ülkesine yerleşmiş olmaları, bu yönelmeyi sınırlamıştır. Sınırlananın sadece müteahhitler olmadığı, T.C.'nin Tacikistan'a bakışının da sınırlı olduğu anlaşılmaktadır. Öyle ki, Türkiye'nin Orta Asya'daki ülkelerle ilişkilerini geliştirmesinde önemli

bir işlev üstlenen Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı (TİKA) bile ancak 1996'da Tacikistan'a girebilmiş, yönetim ve ödenek sorunlarından ötürü kalıcı olamamıştır. Oysa "Tacikistan'da Türkiye'ye karşı olumlu bir ilgi, dostça bir davranış vardı. Türkiye, Tacikistan'ın bağımsızlığını ilk tanıyan, Büyükelçilik açan ülkelerin önünde sayılıyor, iç savaşın en güç günlerinde Türkiye Büyükelçiliği'nin Duşanbe'de kalmış olması sık sık anımsatılıyordu..."³³

ZAFER İnşaat, ABD Büyükelçiliği'nin yapımını üstlenerek (Temmuz 1998-Şubat 1999) Tacikistan'a girmiştir; ENTES ise, 2000 yılıyla birlikte girecektir.

"... Tacikistan'da çok zor, 4000 metrede karayolu yaptık. Kırgızistan'da yol yaptık ama Tacikistan'da ihtilafa gittik. Çünkü ödemiyorlar son paralarımızı... Siz de istene-ni yapamıyorsunuz belli bir noktadan sonra. Kısacası hep 'arbitrasyon'a gittik. Tacikistan'da kazanmak üzereydik, bakan davet etti; rahmetli olan ortağımız gitti, uzlaşma teklif ettiler. Beş milyon dolar alacağımız vardı, geçmiş gün 'iki buçuk milyon dolar mı, iki milyon dolar mı paramız var, bunu verelim, keselim, siz haklısınız' dedi adam. Ancak bu noktaya gelmek için üç sene uğraştık... Kırgızistan'da da aynı olay; yolu yapıyorsunuz, proje falan onlardan, teslim ediyorsunuz, bir süre sonra heyelan geliyor, çok zor bölgelerde yaptık, üç bin metrede yol yaptık orada. Dolayısıyla heyelan geliyor, yol zarar görüyor, 'bunu siz yaptınız' diyor. Kardeşim, ben teslim etmişim sana, ben dağdaki heyelanı nerden bileyim, projeyi yapan da sensin..."

(Yavuz Kılıç [ZAFER], sözlü tarih görüşmesi, 26 Mayıs 2009)

10/ Moldova

Moldova, çoğunluğu Türkçe konuşan, Ortodoks Hıristiyan Türkler olan Gagavuzlar (Gagauzlar) nedeniyle, İkinci Dünya Savaşı öncesinde, Hamdullah Suphi Tanrıöver'in Bükreş'te Büyükelçi olduğu yıllardan (1931-1944) bu yana Türkiye'nin ilgisini çeken bir ülke olmuştur. O tarihlerde Romanya sınırları içinde kalan Moldova, İkinci Dünya Savaşı sonrasında Moldova Sovyet Cumhuriyeti olmuş ve bu konumu SSCB'nin dağılmasına kadar sürmüştür.

Ancak Türk müteahhit firmalarının 1990'lı yıllarda Moldova'ya yönelik faaliyetlerinin çok geliştiği söyleneme-

³³ Bknz. Erdivanlı (2003: 134-135, 138).



Asker Konutları, 1994, Ukrayna.

mektedir. ZAFER İnşaat –ve SUMMA– , 1996’da, Kişinev’de Greenhills Süpermarket’ini yaparak Moldova’ya girmiş, onu Komrat, Çadır Lunga, Vulkaneşti kentlerinin içme suyu şebekelerini üstlenen (Temmuz 1998-Mayıs 2000) ÖZ-TAŞ izlemiştir. AKFEN ve SUMMA’nın Kişinev Uluslararası Havaalanı’nın modernizasyonu yapmaları da 2000’de tamamlanmıştır (Şubat 1999-Haziran 2000).³⁴

B/ “İnşaatçıların coğrafyası”na yeni katılan ülkeler: BDT dışında kalan eski SSCB Cumhuriyetleri

1/ Ukrayna

Bölüm Üç’te de değinildiği üzere, Aralık 1991’de Bağımsız Devletler Topluluğu’nu kuran anlaşmayı imzalayan ülkelerden biri olan Ukrayna, Ocak 1993’te kabul edilen BDT Anayasası’nı onaylamamıştır; bu nedenle de, burada yer verilen projeler Ukrayna’nın BDT dışında kaldığı dönemde gerçekleştirilmiş olduklarından, Ukrayna’ya BDT içinde değil, bu alt bölümde yer verilmiştir.

Ukrayna’nın, Türk müteahhitleri, BDT’nin diğer ülkeleri kadar çekmediği ya da pek iş yaratamadığı görülmektedir. TEKSER’in, 1990’ların ilk yarısında SSCB’de başlayıp Ukrayna’da bitirmek durumunda kaldığı (!) asker konutlarının yanı sıra, Ukrayna’nın önemli sanayi kentlerinden biri olan Kremençung’daki rafinerinin polikliniğini (Ağustos 1994), ofis ve spor merkezini (Temmuz 1997) TEPE İnşaat yapmıştır. ENKA da, Odessa’da, Odessa Limanı Fabrika Merkezi ve İdari Binalar, 1. ve 2. Aşamalarını üstlenmiştir (Eylül 1997). YÜKSEL İnşaat ise, Kiev’de, Hyatt Regency Oteli’nin inşaatına, 1997-2001 yılları arasında işveren Steva Sofia firmasıyla başlamış ve kaba inşaat, kısmi cephe ve bölme duvarlarını yapmıştır. 2004 yılında da, otelin yeni sahibi Sofia KYIV LLC firmasıyla imzalanan yeni bir sözleşme kapsamında, daha önce kısmi olarak yapılmış olan cephe işleri tamamlanmış, diğer tüm ince imalatlar ve çevre düzenlemesi gerçekleştirilmiştir (Eylül 2004-Haziran 2007). GAMA, JSC Transbalkan için Tarutino’da, Gaz Kompresör İstasyonu’nu üstlenmiştir (Kasım 1999-Eylül 2001).

2/ Türkmenistan

8 Aralık 1991’de imzalanan anlaşma, Ocak 1993’e kadar BDT’nin “kuruluş belgesi” olma niteliğini korumuş, o tarihte ise BDT Anayasası kabul edilmiştir. Kabul edilen anayasa, söz konusu belgenin ilgili ülke tarafından onaylanma-

³⁴ “Mesela gene havaalanı örnek vermek gerekiyorsa, Kişinev Havaalanı, Moldova’nın Kişinev Havaalanı’nı yaptık SUMMA’yla birlikte. Orayı bitirdik; şu anda hâlâ havaalanı kullanılıyor sanıyorum.” (Hamdi Akın [TAV], sözlü tarih görüşmesi, 9 Aralık 2009).

sını zorunlu kılmıştır. Türkmenistan, Birleşmiş Milletler'in kabul ettiği "tarafsızlık" konumunu sürdürebilmek için onaylamamış ve BDT üyesi olamamıştır. Bu nedenle de, her ne kadar kimi Türk müteahhitler, BDT üyesi olduğu sırada Türkmenistan'a girmiş olsalar da, 1990'lı yılların büyük bölümünde BDT dışında olduğundan, Türkmenistan'a da önceki alt bölüm yerine bu alt bölümde yer verilmiştir.

"... 1962 yılından beri de Türkmenlerle çalışıyoruz. Bir beş yıldızlı otel, çok büyük bir soğuk hava tesisi yaptık. Ondan sonra da irili ufaklı oniki projemiz oldu. Şimdi ise Türkmenistan Milli Müzesi'ni yapıyoruz. Bu 38 milyon dolarlık bir proje" (Haluk Kaya [Üçgen Şirketler Grubu, Yönetim Kurulu Başkanı], Finans Dünyası, Nisan 1997, ss. 68-69)

"... Yıl 1992. Sayın Cumhurbaşkanımızla [Süleyman Demirel] Türk Cumhuriyetleri'ni dolaşıyoruz. Türkmenistan'a geldik. Ben dini idareden Durdu Kılıç'ı aradım. Türkmenistan'ın dini hayatı hakkında kendisinden bilgi aldım. Hiç caminin olmadığını, oda şeklinde namaz kılınan bir kaç mescidin mevcudiyetinden söz ettiler ve minareli tek bir caminin bile olmadığını dile getirdiler. Bunun üzerine ben durumu Sayın Cumhurbaşkanımıza arz ettim. Aşkabat Büyükelçilik binamız da o gün açılmıştı. Büyükelçimizin odasında oturuyorduk. Sayın Türkmenbaşı vardı, bir de Allah Rahmet etsin Sayın Alparslan Türkeş vardı. Cumhurbaşkanımız, Türkmenbaşı'na 'bize lütfeder bir arsa tahsis ederseniz, burada bir cami yaparız' dedi. O da memnuniyetle kabul etti. Cumhurbaşkanımız, bana 'ne kadar paramız var' diye sordu. 'Otuz milyar kadar paramız var' dedim. Cumhurbaşkanımız 'bu para ile cami inşaatını ikmal ederiz' dedi. Demek ki o gün otuz milyara böyle bir cami yapılabilirdi. Türkiye'ye döndük ve hemen işe başladık. Zaten Cumhurbaşkanımız her vesileyle soruyordu. Başkan Yardımcımız Sami Uslu Bey bir heyetle birlikte geldi ve arsayı teslim aldı. Bismillah dedik işe koyulduk ve işte bu gördüğünüz muhteşem eser vücuda gelmiş oldu. Tabi ki, otuz milyar hiç bir şey ifade etmedi. Bu cami yirmi milyon dolara yakın bir maliyetle yapılmış oldu. Fakat bugün böyle bir cami zannederseniz ancak 60-70 milyon dolara yapılabilir.

Sayın Cumhurbaşkanımızın da ifade ettikleri gibi, bu camiyi biz Türkmen halkına yadigâr olsun diye yaptık. Bu bir hediyedir. Çünkü İslamiyet buralardan Anadolu'ya yayılmış, buralarda yetişen çok büyük ilim adamlarının eserleri medreselerimizde, okullarımızda okutulmuş ve okutulmaya devam edilmektedir. Bizim buralara bir vefa

"... Yeraltı ve yerüstü kaynaklarının zenginliği, organize bir devlet yapısı nedeniyle Türkmenistan'ın ayrıcalıklı bir yeri vardır. Dil ve mentalite uyumunun kolaylığı ve sahip olduğu diğer özellikler nedeniyle Türk işadamlarının faaliyet göstermesi için en uygun yerdir."

(Namık Ekinci [Ekinciler Holding, Yönetim Kurulu Başkan Vekili], Dünya, 16 Eylül 1992)

borcumuz vardır, bu borcumuzu öduyoruz. Bir taraftan cami yaptırmak suretiyle, diğer taraftan geçen yıl açılışını yaptığımız İlahiyat Fakültesiyle buranın dini hayatına bir canlılık kazandırmayı kendimize şiar edindik. Gerekirse yeni okullar ve mescitler inşa ederiz. Nitekim Cumhurbaşkanı Türkmenbaşı'nın köyüne onun adını taşıyan bir cami de Diyanet Vakfı tarafından inşa edilmiştir.

Efendim, Ertuğrul Gazi Camii hakikaten Orta Asya'nın en büyük, en muhteşem bir camiidir. Örnek bir camidir, hiç bir kusuru yoktur. Kocatepe Camii ile kıyasladığımız zaman, sanat bakımından çok daha ileridedir. Böyle bir camiyi vücuda getirmek herkese nasip olmaz. Gama İnşaata nasip oldu. Gama İnşaata çok teşekkür ediyorum, tebrik ediyorum kendilerini, bize çok büyük bir eser bıraktılar, Türkmen Halkına çok büyük bir eser bıraktılar. Biz de hakedişlerini kendilerine zamanında ödeyemedik, dolayısıyla Gama Şirketi bu işten kâr etti de diyemeyiz. Allah razı olsun, çok sıkıntılı günler geçirdiler. Ama hepsine sabır gösterdiler, tahammül gösterdiler. Yaptıkları hizmetin karşılığını Allah katında şüphesiz göreceklidir. Ayrıca değerli mimarımız Hilmi Şenalp Bey İslam dininin tevhitçi, bütüncül ruhunu ince sanatında göstermiştir. Tevhid ruhunu duvarlara nakşetmiştir. Caminin mistik havası çok farklı, ben buradaki manevi zevki diğer camilerde görmedim dersem doğrudur. O da kendi ruhunun bir eseridir. Eser müessiri gösterir. Müessirinin ruhundaki o aşk, şevk camiye aksetmiştir. Minarelerinde, kubbelerinde görmek mümkündür. Bir ahenk, bir tenasüp vardır. Kendilerini tebrik ediyorum. Allah kendilerinden razı olsun. O da çok büyük fedakârlıklar gösterdi. Bu eser böyle meydana geldi. Onun için elbette feyizli olacaktır. Çünkü ihlâsla, samimiyetle yapılmıştır. Ayrıca Cenab Toroslu'ya ve diğer çalışanlara çok teşekkür ediyorum. Maddi, manevi katkıda bulunan herkese teşekkür ediyorum. Allah hepsinden razı olsun ve nice böyle eserlerle bizleri muvaffak kılsın."

(Mehmet Nuri Yılmaz [Diyanet İşleri Başkanı], Diyanet, Ocak 1999, sayı 97; <http://www.diyaret.gov.tr/turkish/DIYANET/ocak1999/gundem5.htm>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009)

“... Rahmetli Özal’la birlikte, ondan sonraki dönemlerde de Sayın Demirel’le her gittiğimiz yere, Orta Asya’ya gittiğimiz her defasında iş adamlarını götürür, onların sorunlarını da o ülkenin devlet başkanıyla mutlaka görüşürdük. Onlar bize aktarırdı, bize söz verirdi, onlar anlatırlardı, yani ülkenin devlet başkanı onları duyardı; sanırım şimdi de devam ediyor, çok başarılı sonuçları alındı. Başka ülkeler bunu çok rahat yapıyorlar. Hiç unutmam, benim geç duyduğum bir haber var: Dışişleri bakanıyken, Türkmenistan’da devletin başkanlık sarayının projesinin Fransızlara verilmekte olduğunun duydum ve gittim; ama devlet başkanı 120-130 kişiyle gelmiş davete, o projeyi alabilmek için. Fransa, o projeyi alabilmek için, Fransa’dan uçağa binip gelip ağırlığını koyabiliyor. İlk yıllara, başlara gidersek, bizim devlet anlayışımız böyle değildi; o aşılabildi ve hiçbir zaman –söz yerindeyse– bir kompleks duyulmadı...”

(Hikmet Çetin [Eski Dışişleri Bakanı ve Başbakan Yardımcısı], sözlü tarih görüşmesi, 3 Aralık 2009)

3/ Letonya

Eski Sovyet cumhuriyetlerden olan Letonya, Estonya ve Litvanya ile birlikte, Aralık 1991’de kurulan Bağımsız Devletler Topluluğu’nun dışında kalmış ülkelerden biri olmuştur.

Her ne kadar, GENTES Şirketler Topluluğu’nun 1990’ların başında Letonya’da bir banka inşaatını üstlendiğine ilişkin bir bilgi söz konusuysa da burada sadece değinilmekle yetinilmiştir.

“... Askerlik sürecinde Rus pazarıyla ilgilenmeye başladım. Sovyetler Birliği döneminde pazara girdik. Bu pazarda 2 yıl çalıştıktan sonra ülkede dağılma süreci başladı. Yeni cumhuriyetler kuruldu. O dönemde Letonya’da bir bankanın inşaatını üstlendik. Oranın kanunlarına göre, bu ülkede iş yapmak için ayrı bir firmanın olması gerekiyordu. Bu nedenle Lagen adlı firmamızı Letonya’da kurduk...”

(İzzet Ekmekçi [Gentes Şirketler Topluluğu, Yönetim Kurulu Başkanı], Capital, bkz. http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=1444; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009)

1990’lı yılların ilk yarısında iki Türk müteahhit firma Letonya’da çalışmıştır: BOROVA Yapı Endüstrisi A.Ş. ve PAKPAŞ Pak Proje Mühendislik Taahhüt İmalat ve Ticaret A.Ş.. Ancak PAKPAŞ, Riga’daki “Ventspils Petrol Terminali Endüstriyel Atık ve Pissu Arıtma Tesisi”nin anahtar teslim

yapımını üstlenmiş olan “ana müteahhit” BOROVA Yapı Endüstrisi A.Ş.’nin “taşeronu” olarak iş yapmıştır. Pakpaş, Ventspils Nafta için anahtar teslim Petrol Çamuru Yakma Fırını Projesi de gerçekleştirmiştir.³⁵

C/ “İnşaatçıların coğrafyası”na yeni katılan ülkeler: ... ve diğerleri: Avrupa

1/ Polonya

1990’lı yıllar biterken, USLUEL Enerji Tesisleri Taahhüt ve Ticaret A.Ş. ile YENİGÜN İnşaat ve Sanayi A.Ş., yanlarına birkaç ortak daha alarak Polonya’ya girmişlerdir. Ancak bu giriş “müteahhitlik”ten çok “yatırım yapmak”la ilgili olmuştur. Ortaklığın oluşturduğu 8-Star Ltd Şti, Varşova’da dördü 22 katlı ofis, biri de otel olmak üzere beş bloktan oluşan Eurocentrum Kompleksi’ni yapmayı amaçlamışlardır. Eurocentrum Alpha adı verilen, ofislerden oluşan birinci blok YENİGÜN tarafından inşa edilmiş (2000-2002), mali sorunlardan ötürü diğer üç blok ve otel bitirilememiş, 2007’de de Capital Park Group’a satılmıştır.³⁶

“... 1998, 1999’da Polonya’ya gittik. Polonya NATO’ya girdiği için, ‘Polonya’da NATO işleri alırsınız’ diye düşünüyorduk. Biz Türkiye’de ‘NATO firması’ olarak tanınırsınız. NATO’ya iş yapan 15 firmanın içindeyiz, içindeydik o zamanda. Onun üzerine gittik, orada bir büro açtık; bir şube açtık, Yenigün Polska diye... Derken bir yatırıma girdik orada, bir iş merkezi yatırımına başladık Varşova’da, 1999’da. 2007 yılında bir bölümünü bitirdik projenin; güzel bir iş merkezi yatırımımız oldu... Bir ortaklık grubumuz vardı bizim, onlarla yaptık. Mesela bir Süryani ortağımız Los Angeles’ta. Biz yatırıma niyetlenince, o da karar verdi, ‘beni de aranızda alın’ dedi. Çok da güzel bir ortaklığımız oldu. Benim sınıf arkadaşım Usluel ailesi var, TMB’de de Emin Usluel denetçidir. Bir de Aziz Yıldırım ve ailesi. Böyle bir ortaklığımız oldu, güzel bir ortaklığımız oldu. 2007’nin sonunda o projeyi komple bir İngiliz fonuna sattık. Bu arada da bir NATO işi aldık, CESAŞ ve METİŞ ortaklığı olarak aldık. Onu da bitirdik. Türkiye’den, ilk defa yurtdışında NATO işi alan firma olduk. [Daha önce alan olmamış], ihale olmuş, vermemişler falan; öyle iki-üç giren olmuş ama ilk defa biz yapmış olduk.”

(Mithat Yenigün [YENİGÜN İnşaat], sözlü tarih görüşmesi, 27 Haziran 2009)

35 <http://www.pakpasgroup.com/tursirkethakkinda.htm>; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.

36 *Warsaw Business Journal*, May 11, 2009, bkz. <http://www.wbj.pl/article-45428-eurocentrum-resurrection.html>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.

"... [Polonya'ya] ilk giren Türk müteahhidi biziz; ana yatırımcı olarak gittik... Polonya'da ofis, bina yatırımı yaptık... Varşova'da çok güzel bir bina yaptık, iki-üç yıla yakın kira-verdik işlettik, üç yıl sonra da sattık. Yani biz dört ortak-tık: YENİGÜN, AKTAŞ, daha doğrusu AKTAŞ demeyelim de Aziz Yıldırım, Ali Yıldırım, Mehmet Aydın onlar kendi ara-larında üç ortaktı... bir de bizim Midyatlı, Amerika'da yaşa-yan bir hemşerimiz, Anter Can. Bunlar dört ortak.

... Türkiye'den Midyatlı gayrimüslim Sabri Bekdaş gitmiş, Polonya'da yerleşmiş... Bayağı bir çevre edinmiş orada... Bir alışveriş merkezi bitirdi, sonra büyük bir alışveriş mer-kezine başlayınca bizi de çağırdı. Biz de yurtdışına çık-mıştık, arayış içindeyiz, 'Polonya'ya mı gidelim, Rusya'da mı yatırım yapalım?' Tam krize denk geldi, 1998'de; 'hadi Polonya'da yatırım yapalım, Avrupa Birliği'ne girecek, Polonya'ya gidelim' dedik. Neyse Polonya'da araştırma yaptık; Sabri Bekdaş dedi ki: 'Ben, ortak olmak kaydıyla bir arsa buluyorum, belediyeden bunu hallediyorum; 2,5 milyon ABD Doları'na, beş bloktan oluşacak bir kompleks yapacağız.' ... Mithat [Yenigün] Bey gitti, görüşmeler yaptı

bitirdi, ortaklık aşamasına geldi. Hep birlikte, dediğimiz sayıda ortaklarla, biri Sabri Bekdaş olmak üzere beşli or-taklık olarak işe başladık; belli bir süre sonra Sabri Bekdas büyük alışveriş merkezinden dolayı bize taahhütlerini ye-rine getiremeyince... o zamana kadar yatırdığı para vardı, onun payını kendisine verdik; dört ortak payını ödedi. Dört ortakla girdik. Tabii biz işe başladık: Bir otel bloku, diğer dört blok da ofis bloku olarak başladık... Marriott Otel ile anlaştık beş yıllığına, fakat kriz bu sefer tam keskin dö-neme geldi, 1998 krizi. Marriott 'biraz erteleyelim' dedi. Erteleyince, biz kendi binamızı çıkmaya başladık, yani ilk bloku çıktık. İlk bloku o zor dönemde hakikaten bitirdik. Bi-tirince kriz devam etti. Dedik ki o zaman 'diğer bloklar kal-sın şimdi, biz bu bloku kiraya verelim.' Kiraya verdik. Tabii kira da o dönemde bayağı düşük, yani yerlerde sürünüyor-du. Ama yine de kiraya verdik, belirli bir kısmını iki seneye yakın işlettik, düze çıkınca baktık para da ediyor, bu sefer bir Amerikalı gruba sattık 2007 yılında... Komple sattık..."

(Edip Yenigün [YENİGÜN İnşaat], sözlü tarih görüşmesi, 14 Ma-yıs 2009)

"Fenerbahçe Kulübü Başkanı Aziz Yıldırım; Yalçın, Yeni-gün, Usluel ve Antercan aileleri ile birlikte Varşova'ya 4 kuleden oluşan iş merkezi kuruyor..."

Avrupa Konseyi toplantısı için Varşova'da bulunan Baş-bakan Tayyip Erdoğan ve Polonya Başbakanı Marek Belka'nın açılışını yaptığı, 'Maximus' alışveriş merkezi, Polonya'daki tek Türk gayrimenkul yatırımı değildi, sı-radakileri görmeye girdik.

Yenigün İnşaat'ın patronu Mithat Yenigün ve enerji sektörü müteahhitlerinden Emin Usluel, Varşova'nın en modern iş merkezlerinden Eurocentrum'u gezdirdi-ler. İçinde otel projesinin de olduğu yatırımda, FB Baş-bakanı Aziz Yıldırım ve dayısı Cengiz Yalçın'ın şirketi Mak-yal ile ABD'de yatırımları bulunan Artercan ailesinin de ortaklığı bulunuyor.

Varşova merkezinde, 22 ile 24 kat arasında 4 kule inşa ediyorlar. İlk kule 'Alpha' 2 yıl önce açılmış, biz de onu geziyoruz. 160 milyon dolarlık yatırım. Binaların yıllık kira gelirininin 10 milyon dolar olması bekleniyor, satış için ise Polonya bürokrasisi engel çıkıyor. Yabancı ser-mayenin Polonya'daki şikâyeti, bürokratik sorunlar..."

(Yılmaz, 2005)

"Ankara'da yerleşik Yenigün A.Ş.'nin sahibi olduğu Ye-nigün Polska şirketi ile Usluel Enerji Grubu ve Boğazi-çi Yatırım Grubu'nun sermayedarı olduğu "8 Star Ltd." Firması Varşova'da başladığı "Eurocentrum" iş merkezi kompleksinin (planlanan proje toplam 55 bin metre-kare alana sahip olup, 4 blok iş merkezi ve bir otelden oluşmaktadır) ilk binasını (12.500 metrekare alanlı ve 21 katlı Alpha binası) tamamlanmış ve satmıştır."

(T.C. Varşova Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği, Polonya'nın Genel Ekonomik Durumu ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri, Varşova, Ağustos 2007, bknz. www.musavirlikler.gov.tr/upload/PL/RAPOR2006.doc; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009)

2/ Almanya

İki Almanya'nın birleşmesinin, bir yandan eski Demokratik Almanya Cumhuriyeti'ndeki yıpranmış binaların onarımı, yenilenmesi, öte yandan da, başkentin Bonn'dan Berlin'e taşınması gibi müteahhitlik hizmetleri gerektiren iki olu-şumu da birlikte getirmiş olmasına karşın, Türk müteah-hitlerin Almanya'daki çalışmaları, pazarın büyüklüğü ile orantılı olamamıştır. Kuşkusuz, Alman müteahhit firmala-

rının kendi pazarlarını kaptırmama çabalarının da bunda önemli payı olmuştur.³⁷

“... Almanya'nın gerek batı, gerekse doğu eyaletlerinde büyük bir inşaat potansiyeli var. Almanya'da inşaat sektörüne iki yıldır yapılan yatırımın tutarı 500 milyar markın üzerinde. Bunun en az yüzde 4-5'i Türkiye'ye aktarılabilir. Bu da Türklerin Almanya'da inşaat yapma ya da Türkiye'de üretilmiş inşaat malzemelerinin Almanya'ya ihracı ile mümkün olabilir.

... Almanya'nın 1,5 milyon konut açığı var. Bu açığı 2000 yılına kadar kapatmayı düşünüyorlar. Bu şekilde de her yıl 400-450 bin konut yapmak söz konusu oluyor. Bu demektir ki Almanya'da 2000 yılına kadar konut alanında her yıl 500-600 milyar marklık yatırım yapılacak...

Türk şirketleriyle görüşüyoruz. Ancak bazı fikir ayrılıklarımız var. Biz taşeronculuğun verimli olmadığını düşündüğümüz için buna karşıyız. Bir başka fikir ayrılığı da şu... Türkiye'de konut çok büyük rantlarla yapılıyor. Ancak bu Almanya'da kâr marjları yüzde 3-5'i geçmez. Bu yüzden Türkiye'deki işadamlarının Almanya'da iş yapmasını biraz zor görüyorum. Kâr marjını çok düşük buluyorlar.

Türk işadamları gerek Türk cumhuriyetleri, gerekse Arap ülkelerini tercih ediyor. Bir de o ülkelerdeki normlar ve kalite, Avrupa'daki gibi değil. Türk işadamları, bilhassa teslimlerde Avrupa normlarıyla büyük zorluklar çeker...”

(Recep Keskin [ATIAD Avrupa Türk İşadamları ve Sana-yicileri Derneği, İkinci Başkan; Gevelsberg'deki Betonfertigteilwerk MARK GmbH'nin ortağı ve Genel Müdürü, Gommern'deki Betonfertigteilwerk Gommern GmbH'nin büyük ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı, ayrıntılı bilgi için bkz. http://www.recep-keskin.de/site/dokumente/d5-25-19_aux1113915905.pdf; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009], *Ekonomist*, 24 Mart 1996, ss. 34-325)

Almanya'ya ilk giren Türk müteahhit PETKONTUR'dur; 1992'de, Frankfurt'ta, Hoppenheim Belediyesi'nin açtığı 210 konutun yenilenmesi ve inşaatı ile ilgili ihaleyi kazanmış, ancak ekonomik koşullardan ötürü tamamlayamamıştır. PETKONTUR'un üstlendiği bir proje de, üç yıl içinde Dresden'deki eski binaların renovasyonu ve onarımını da içeren altyapı ve bina inşaatları olmuştur.

37 Bu konuda. TEKFEN'in Doğu Almanya'ya yönelik özelleştirme sürecinde bir Alman firmasını satın alarak Almanya'ya -ve AB'ye- girme girişimi ilginç bir deneyim oluşturmuştur. Ayrıntılar için bkz. Altun, 2006: 223-228.

“... Pet Holding, 1990 yılında Almanya'nın Doğu Bölgesinde Dresden'de ilk Türk-Alman şirketi olan PETPLAN'ı kurdu. Dresden'de yenilenmeye muhtaç çok bina bulunuyor. Bu bir uzmanlık ve teknik konu. Biz bu konuda Dresden'de başarılı olduk. İlk yıl 16 milyon mark, 1992'de 30 milyon mark ciroya ulaştık. 93'te 50 milyon marka çıkacağız.

Almanya'da bir ikinci firmamız PETCOS mülteci evleri zinciri kurmuştur. Üç ayrı Alman şehrindeki binalarımızda 1600 mülteciyi barındırmaktayız. 1992 yılında 4 milyon mark bir ciromuz oldu. 1993'te 8 milyon mark bekliyoruz.

PETBAU adlı üçüncü firmamız 1992 yılında Frankfurt'ta kuruldu. Almanya'nın batı bölgesinde inşaat sahasına girmek için çalışmalarını yoğunlaştırdık. 210 konutluk sitenin anlaşmasını Hoppenheim Belediyesi'yle 16 Eylül 92'de yapmıştık, Mayıs 93'te temel attık. Aynı firmamız Frankfurt yakınlarındaki Biblis şehrinde de 62 evlik bir site inşa edecektir...”

(Güntekin Köksal, *Dünya*, 31 Mayıs 1993)

ENKA, Berlin'de, Prenzlauer Karre Ofis ve Fuar Merkezi İnşaatı'nı Ağustos 1994'te tamamlamış, 1995 yılı da, GÖÇAY İnşaat ve Taahhüt A.Ş., SUMMA, AKFEN İnşaat Turizm ve Ticaret A.Ş., MESA ile MENSEL JV'nin Almanya'da proje üstlendikleri yıl olmuştur. İki de Berlin'de, MESA, EIP-Almes Ortak Girişimi'nin alt müteahhidi olarak, 84 konut birimi ve yeraltı garajından oluşan “Am Mühlenberg” Konut Projesi'ni (Ağustos 1995-Mart 1997), MENSEL JV de, 32 konuttan oluşan Pankow Kompleksi'ni (Ekim 1995-Mayıs 1996) üstlenmişlerdir.

Aynı yıl, GÖÇAY-AKFEN-SUMMA ortaklığı da Wuppertal'de, beş katlı Consag İş Merkezi'ni yapmaya başlamıştır (1996-1997). ZAFER İnşaat ise, ABD askerlerinin bulunduğu Landstuhl (Eylül 1996-Kasım 1998), Baumholder (Eylül 1996-Mart 1999, Ağustos 1998-Kasım 1999, Eylül 1998-Aralık 1999), Darmstadt (Ekim 1997-Temmuz 1998, Ocak 2001-Temmuz 2003) ve Mannheim'da (Kasım 2001-Haziran 2003) askeri binaların, Frankfurt'ta da ABD Elçiliği Konutu'nun (Eylül 1998-Temmuz 2003) renovasyonlarını üstlenmiştir.

MESA, 1996'da da, Jansen-Almes olarak, Hamburg'da, Derby-Park Konutları (Temmuz 1996-Eylül 1997) inşaatına başlamıştır. Burada iki ayrıç açmak ve birinci ayrıçta (i) ALMES İnşaat Taahhüt Ltd. Şti.'nin 1995 yılında,

Almanya'da arsa almak ve konut üretmek üzere kurulmuş, adının da "Almanya" ve "Mesa" sözcüklerinden türetilmiş olduğunu, (ii) E.I.P. Entwicklung Immobilien Projectierung GmbH'nin sermayesinin yarısının Almes'e ait bulunduğunu, (iii) Jansen, Schubert, Almes Gayrimenkul Ortaklığı'nın da sermayesinin tamamını Almes'in olduğunu belirtmek, ikinci ayracın içine de, yukarıda da birçok örneği görüldüğü üzere, 1990'lı yıllarla birlikte "müteahhitlik" ile "yatırımcılık" arasındaki sınırın iç içe geçtiğini yerleştirmek gerekmektedir.

Şarık Tara, Almanya'daki bürokrasiden yakınmaktadır: "... Berlin'de bir inşaat yaptım, bu kadar zorluk görmedim... Rusya'nın bürokrasisi çok daha kolay... Almanya'da bir iş yaptık canımızı çıkardılar..."³⁸

Ancak Almanya'da "iş yapmak" üzerine Erhan Boysanoğlu'nun [MESA] söylediklerine kulak vermenin öğretici yanları olduğuna kuşku yoktur:

"... Almanya'da çalışmak çok zordu. Biraz öğrenmek isteği; biraz para da kaybettirdi tabii beraberinde, ama hem Hamburg'da hem Berlin'de o birleşme sırasında konut yapıp sattık. Satarken sıkıntı çektik; bu kadar bilgi ve becerimize rağmen müşteri ve satın alma hadisesinde çok zorluk çektik. O zaman, şu Türkiye'de yeni konan Tüketici Yasası orada çok önceden ve çok iyi işleyen bir düzende gidiyor. Öyle duvarda yaptığınız bir santimlik, iki santimlik hata, yani iç hacimde, inanılmaz boyutta tazminatlarla filan sebep oluyor; hakikaten çok şey öğrendik, para kaybettik ama çok ciddi bir şey...

Dört yüz konut Hamburg'da, dört yüz konut Berlin'de yaptık. Fena değildi yani büyüklüğü; Almanya'da zaten o yüzden para kaybettik. Almanya'da konutun maliyetini hesaplarken, salt maliyet diye aldığımız olayın ötesinde çok ilginç harcamalar çıktı. Proje ve pazarlama artı, şu an yeni Türkiye'de yangınla ilgili olaylar, o itfaiye ve yangına dönük rakamlar filan inanılmaz... Kâr diye düşündüğünüz rakamları sadece onlar aldı götürdü. Çok şey öğrendik; mesela bir ses izolasyonu derken, bir asansörden ses izolasyonu yapmak tekniği filan hiç bizim düşünmediğimiz biçimde. Biz yapıyoruz ses izolasyonu, ama oradaki ölçek çok farklı, çok aşırı tutulan şeyler; 'aşırı' derken hâlâ ben 'aşırı' diyorum çünkü Türkiye ölçeğine göre ben hâlâ onu 'aşırı' görüyorum ama insan için sonu yok tabii bu işin. Asansör hareketleyen, yanda bir yatak odası varsa hiçbir şey duymaması gerekiyor, onun için de neopren filan kullanılıyor, yani inanılmaz pahalı malze-

meler... Özellikle o örneği verdim; o kadar çok şey vardı ki, öyle sıkıntılar, onlarla düşündüğümüz maliyetleri bir kere ikiye katladık. Ayrıca satış sırasında, burada % 2 filandır komisyonlar, orada % 10'lar civarı. Açıkçası onları hiç bilmiyorduk. Tabii ardından müşterinin açtığı davaya dönük rakamları da koyduğumuzda, iş başka noktaya geldi. Ama her noktası bize bir tecrübe oldu tabii. Mesela ardından Polonya'da, Letonya'da iş yaparken çok artı değerler getirdi bize.

Almanya'da Türk rakibimiz yoktu. Almanya'da diğer 'developer' olan da -ki kendi ülke insanları onlar- bize galebe çaldılar. Bizden daha avantajlıydılar. Bizim tabii farklı kültürden gelmemizin getirdiği bazı artılarımız vardı açıkçası. Biz daha çok çalıştık. Bir de en büyük sıkıntımız, Almanya'ya Türk işçisi getirmemize müsaade etmediler. Onların işçisi ve taşeronuyla çalışmamız da bizi gene bilgilendirdi, ama bu yabancıya karşı korunmaları gittiğimiz her ülkede yaşadık.

O ülkelerde ne bizim onlara ne de onların bize ihtiyacı var, ben şahsen öyle düşünüyorum. Bundan sonra Avrupa'da, İspanya İtalya vb ülkelerde iş yapmam. Ancak onların beceremediği bir iş düzeni çıkar, o zaman yapılır, onu bilmem ama bina işi yapıyorum, oralarda bina işi yapmam. Çünkü onlar bizi kat kat aşmışlar, beklentileri inanılmaz yukarılarda; o bana çok ciddi tecrübe de vermez, çünkü benim ülkem veya benim hizmet verdiğim yerler o düzeyde değiller, yani inanılmaz beklentileri olan pozisyonda değiller. O yüzden biz oralarda yokuz ama gelişmekte olan ülkelerde, bilhassa bu doğal zenginlikleri dolayısıyla parası olan ama eğitimsizlikten, talihsizlikten dolayı gelişmemiş ülkelerde biz hep olmalıyız, olacağız, bizim ekmek kapımız oralar.

Almanya'da, İspanya'da, İtalya'da herhangi bir yapı için teklif verildiğinde aradaki fiyat farkları % 2 ile 5 arasında değişir, çünkü biliyor herkes ne yapacağını, nasıl yapacağını. Zaten arada % 20 diye bir fark söylerse, sorarlar ona 'ne yaptın sen, nasıl oldu bu iş?' diye. Tabii Türkiye'de bu tam tersidir. Türkiye'de % 40 da atar, % 30 da atar; işte ucuz hadisesi; nasıl benim müşterim alırken parasızlıktan veya başka sıkıntılardan dolayı ucuza gitmek zorundaydı, devlette de belli mecburiyetler var. En ucuza gitme, ama sonra en pahalıya olan oluyor tabii. O öbür taraftan, hem vergisinden kaçırıyor, bir de ortaya çıkan ürün her yerle dökülüyor. Hatırlarsanız o yol hadisesini, en son yapılan o yollar inanılmaz düşük fiyatlara yapıldı; hepsi de sonra üç defa filan daha yapıldı galiba. Kimse onun toplam maliyetinin peşinde değil şimdi..."³⁹

38 Şarık Tara (ENKA), sözlü tarih görüşmesi, 11 Mart 2009.

39 Erhan Boysanoğlu (MESA), sözlü tarih görüşmesi, 6 Mayıs 2009.

3/ Bulgaristan

Aslında, Bulgaristan'ın 1990'lı yılların sonlarında "inşaatçıların coğrafyası"na dahil olmuş sayılıp sayılmayacağı tartışmalıdır. Her ne kadar, 1998 yılında Türkiye ile Bulgaristan arasında imzalanan "Enerji ve Altyapı Alanlarında İşbirliği Anlaşması ve Protokolü", Türkiye'nin Bulgaristan'dan ithal edeceği enerji karşılığında yapacağı ödemelerin, 144 km uzunluğundaki Kapıkule-Filibe otolununun, Kırcalı Hidroelektrik Santrali'nin ve Yukarı Arda üzerinde Madan, Ardino (Eğridere) ve Sarnitsa barajlarının yapımını içeren projede kullanılmasını ve bu projenin de bir Türk firmasına verilmesini öngörmüş, CEYLAN İnşaat da "ihalesiz olarak" bu işi üstlenen Türk firması olmuş, bu amaçla CEYLAN İnşaat'ın % 30,1, Bulgaristan Ulusal Elektrik Kurumu NEC'in de % 69,91 ortak olduğu Hydropower Company Gorna Arda kurulmuş ve CEYLAN İnşaat'ın "Türk müteahhitlik sektörünün en büyük işi"ni aldığı, projenin bedelinin 600 milyon ABD Doları olduğu basında yer almış olsa da, izleyen yıllardaki gelişmeler bu projenin yaşama geçirilebilmesine olanak vermemiştir.

17 Ağustos 1999'daki Marmara Depremi'nde CEYLAN İnşaat'ın yaptığı Ceylankent'in büyük hasar görmesi, "deprem mağdurları" tarafından açılan davalar (beş yıl sonra CEYLAN İnşaat yöneticilerinin aklanmasıyla sonuçlanmıştır⁴⁰); CEYLAN Holding'e ait Bank Kapital'in Ekim 2000'de TMSF Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilmesi; bazı üst düzey yöneticiler hakkında Mart 2002'de dava açılması ve izleyen hukuki süreç; 1998'de, İsrail Ulaştırma Bakanlığı'nın açmış olduğu Ben Gurion Havalimanı terminal binası ihalesini kazanarak imzalamış olduğu sözleşmenin -CEYLAN İnşaat işe başladığı halde- İsrail tarafından iptal edilmesi vb gelişmeler, Bulgaristan'daki proje üzerinde olumsuz etkide bulunmuştur.

Öte yandan, bu gelişmeleri yakından izleyen ve projenin gecikmekte olduğunu gören Bulgaristan Hükümeti de, CEYLAN İnşaat'ın yerini alacak yatırımcı aramaya başlamakla kalmamış, CEYLAN İnşaat'ın kurulan ortak girişimdeki payını düşürmüş, sonra da Türkiye Cumhuriyeti ile yapmış olduğu anlaşmayı tek yanlı olarak feshetmiştir. Bu durum ise, CEYLAN İnşaat'ın -ve ardılı CCG İnşaat'ın- zarara uğradığı gerekçesiyle Uluslararası Tahkim Kurulu'na başvurarak 75 milyon Euro tazminat isteminde bulunmasına yol açmıştır.

40 Bknz. *Radikal*, 17 Ocak 2004.

Davayı kazanması büyük bir olasılık olarak görülen CEYLAN İnşaat, Uluslararası Tahkim Kurulu'na yaptığı başvuru çekmiş,⁴¹ oluşturulan ortak girişimdeki % 30,1 payını da Avusturya konsorsiyumu EVN-Alpine Bau'ya satma görüşmelerine girişmiştir.

Özetlenen bu gelişmeler, Bulgaristan'ın "inşaatçıların coğrafyası"ndaki yerini almasını ertelemiştir.

4/ Arnavutluk: "Kriz"den "değişim"e...

Bir zamanlar Avrupa'nın "dışa en kapalı rejimi" olarak gösterilen Arnavutluk'ta da 1990'ların sonlarında değişim rüzgârları esmeye başlamıştır. Aslında "değişim"e giden "kriz"e yol açan, Türkiye'deki yaygın tanımıyla "saadet zinciri"nin (*Ponzi/pyramid scheme*) "Kastelli Olayı" ile bezemiş biçiminin çökmesi olmuştur.

1994'ten 1996 sonlarına kadar "saadet zinciri"ne yatırılan paranın 1 milyar ABD Doları'nı bulduğunun, her dört kişiden birinin [kimine göre, yedi kişiden biri, kimilerine göre de nüfusun üçte ikisi] de "saadet zinciri" üyesi olduğunun, 1995'te GSYİH'nin % 15'inin bu "sistem"de döndüğünün ileri sürüldüğü Arnavutluk'ta 10-15 "fon" tarafından işletilen "saadet zinciri"nin çöküşüne ve "değişim"e yol açan, gecikmeyle de olsa hükümetin getirdiği kısıtlamalar sonucu parası batanların sokağa dökülmesi, muhalefetin de gösteri(cilere destek olması olmuştur.

1996 sonlarında süreci "çılgınlık" haline getiren iki gelişme olmuştur: Birleşmiş Milletler tarafından Yugoslavya Federal Cumhuriyeti'ne uygulanan yaptırımların kaldırılması önemli bir gelir kaynağının, kaçakçılığın önünü kesmiştir. Ocak 1996'da, "saadet zinciri" işleten şirketler ayda % 6 faiz vermeye başlamışlardır ki, 1996'da yıllık enflasyonun % 17 olduğu düşünüldüğünde, reel olarak yıllık % 100'e yakın bir faiz oranı anlamına gelmiştir. İkincisi, yaklaşan seçimlerin yol açtığı belirsizlik, "saadet zinciri" işleten şirketlerin faizi ayda % 8'e yükseltmelerine, hatta bu işe yeni soyunan şirketlerin daha da yüksek faizler önermelerine yol açmıştır.⁴²

Mart 1997'de, ülkedeki askeri depolar yağmalanmış, gösteriler "iç savaş"a dönüşmeye başlamıştır. Devlet Başkanı

41 Bknz. http://sofiaecho.com/2008/03/31/659578_turkish-company-ready-to-withdraw-claim-against-nec; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.

42 "Sistem" in içinden birinin anlatımı için bknz. "The impact of Ponzi schemes on Albania, Columbia and the Philippines," http://www.crimes-of-persuasion.com/Crimes/.../albania_ponzi.htm; *Dünya Bankası'nın bakışı için bknz. Elbirt (ty); IMF'nin bakışı için bknz. Jarvis (2000).*

Berişa –ki şimdi de başbakanıdır– muhalefetin isteklerini reddetmiş, ancak Haziran 1997'de yapılan seçimleri “sosyalist-sosyaldemokrat-liberal koalisyonu” kazanmış, Rexep Meidani Devlet Başkanı, Fatos Nano da Başbakan olmuş, durum “uluslararası camia”nın, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'nun yardımıyla denetim altına alınabilmiş, sonuçta “dışa açılma” süreci hızlanmıştır.

11 Ağustos 1998 tarihli haberde, BE-HA-ŞE'nin inşaata yakında başlayacağı belirtildiğine göre, Arnavutluk'ta iş alan ilk Türk müteahhit firması BE-HA-ŞE'nin olduğu söylenebilir.⁴³

Çelik Şirketler Grubu'na bağlı olan BE-HA-ŞE İnşaat ve Ticaret Sanayi Ltd. Şti., 36,5 km uzunluğundaki Rogozhine-Elbasan yolunun iyileştirilmesini üstlenmiştir. Avrupa Yatırım Bankası tarafından finanse edilen projenin bedeli 20 milyon Euro dolaylarında olmuştur; ilgili projelerin hazırlanmasını üstlenen Pro-Yapı Proje İnşaat Sanayi Ticaret Ltd. Şti.'nin web sitesindeki rakam 23 milyon Euro'dur.⁴⁴

4 Ağustos 1999 tarihli haberde de, BE-HA-ŞE'nin Rogozhine-Elbasan yolunun yapımını sürdürürken, güzergâhtaki Peqin (Peklin) kentinin altyapısının onarılmasına da yardımcı olacağı belirtilmiştir; BE-HA-ŞE, kente giriş yolu ile çevre yolunun onarımını üstlenecek, ayrıca Roma'da yapılacak Avrupa Halter Şampiyonası'na hazırlanmakta olan Shkumbini Spor Kulübü'nün haltercilerinin çalışabilecekleri yeni bir spor salonu da yapacaktır.⁴⁵

Öte yandan, Kasım 1998'de, SEYAŞ Sey Mimarlık, Mühendislik, Müşavirlik A.Ş.'nin altı ilçede 87 köyü kapsayan “kırsal kesime su getirme projesi”ne başladığı, bu nedenle T.C. Büyükelçiliği'nde bir resepsiyon verildiği de haberlerde yer almıştır.⁴⁶ İslam Kalkınma Bankası tarafından finanse edildiği belirtilen projenin,⁴⁷ “*balıkçı limanlarının rehabilitasyonu*”na yönelik bir projeye birlikte 2000 yılın da tamamlandığı anlaşılmaktadır.⁴⁸

43 Bknz. <http://www.hellenic.org/news/balkans/ata/1998/98-08-12.ata.html>.

44 Bknz. <http://www.proyapi.com/?option=content&task=view&id=30&catid=29&Itemid=60>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.

45 <http://www.hri.org/news/balkans/ata/1999/99-08-04.ata.html#09>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.

46 Bknz. <http://www.hri.org/news/balkans/ata/1998/98-11-25.ata.html#09>; <http://www.hri.org/news/balkans/ata/1998/98-11-26.ata.html>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.

47 <http://www.inegoltso.org.tr/belgeler/ulkerapor/Arnavutluk.doc>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.

48 <http://www.seyas.com.tr/Reference211.html>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.

Gerçi “herkesin gözünü Rusya'ya döndüğü bir sırada stratejik bir karar vererek yüzümüzü Balkanlar'a döndük” diyen ve 1994'te Arnavutluk'ta Gintaş Alb adlı şirketi kuran GİNTAŞ İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.'nin (1979), 1997'de baş gösteren olaylar sırasında Arnavutluk'ta bulunduğu, Arnavutluk Hükümeti ile Tiran Belediyesi'nin garantisi altında tahsis edilen arsa üzerinde 700 konut ve iş merkezi yapmaya başladığı, ama çıkan olaylar üzerine işi durdurduğu ve Genel Müdür Neşet Doğru'nun şantiyelerinde 300.000 ABD Doları tutarında hasar bulunduğunu, “Türkiye Arnavutluk'a sahip çıkmalı ve aktif politikalarla desteklemeli” dediği basında yer aldığı,⁴⁹ 1998-2001 arasında da Vlore (Avlonya) Deniz Harp Okulu ve Pahsa Limanı Tersanesi'nin onarımını, yeni bina yapımını, makine ve teçhizat sağlanmasını ve montajını üstlendiği bilinmekteseyse de,⁵⁰ söz konusu projenin işvereni T.C. Deniz Kuvvetleri Komutanlığı olduğundan, “yurtdışından alınan” değil, “yurtdışında yapılan” olarak nitelendirilmesinin daha doğru olacağı düşünülmüştür.

Öte yandan, İşkodra (Shkoder) ve Vlore'de restorasyonunu üstlenmiş olduğu hastanelerle ilgili sözleşmenin imzalandığı ya da işe başlandığı tarih belirtilmemiş olsa ve projenin bitiş tarihi de 30 Kasım 2000 olarak gözükse de,⁵¹ Arnavutluk Sağlık Bakanlığı'nın, Ocak 1999 sonunda, Dünya Bankası'nın Arnavutluk sağlık sektörüne sağladığı 7 milyon ABD Doları'ndan 4 milyon ABD Doları'nın İşkodra ve Vlore'deki bölgesel hastanelerin yeniden inşası için kullanılacağı, İşkodra'daki hastanenin hemen hemen yeni baştan inşa edileceği ve 12-15 ay arasında bitirileceği, Vlore'deki hastanenin de yedi ayda tamamlanacağı, bu işler için TEPE İnşaat ile sözleşme imzalandığını açıklamasından,⁵² 4,3 milyon ABD Doları tutarındaki proje nedeniyle TEPE İnşaat'ın 1999'da Arnavutluk'ta olduğu görülmektedir. Kosova olayları nedeniyle Arnavutluk'a yönelen mülteci akını nedeniyle Rinas Havaalanı'nın kapanmasından ötürü TEPE İnşaat'ın çalışmalarının durduğuna ilişkin bilgi,⁵³ projenin belli bir gecikmeyle tamamlandığını göstermektedir.

49 *Ekonomist*, 23 Mart 1971, s. 29.

50 Bknz. <http://www.gintas.com.tr>.

51 Bknz. <http://www.tepeinsaat.com.tr>.

52 “New hospitals in Shkoder and Vlore to be built by a Turkish firm,” <http://www.shkoder.net/en/99janu.htm>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.

53 Bknz. <http://www.hri.org/news/balkans/ata/1999/99-04-25.ata.html#03>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.

5/ Eski Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti: Bosna-Hersek ve Kosova

SSCB'nin dağılmasına uzanan süreç, ister istemez, benzer bir yapı içinde olan Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti'nde de yansımalarını bulmuştur. Ancak, Soğuk Savaş döneminde diğer komünist ülkelere göre daha istikrarlı bir yapıya sahip olan Yugoslavya'da ortaya çıkan etnik milliyetçilik rüzgârı, Avrupa'da demokrasi, hukukun üstünlüğü ve insan haklarından söz edildiği yıllarda, yanı başındaki Yugoslavya'nın dağılmasıyla başlayan savaşlara neden olmuştur.

Tarihi Sırp-Hırvat ve Sırp-Türk (Sırlar, Yugoslavya'da yaşayan en büyük Müslüman topluluğu olan Boşnakları Türk olarak görmekte ve kabul etmekteydi) düşmanlığı İkinci Dünya Savaşı sırasında doruğa çıkmıştır.

Hırvat milliyetçisi Ante Paveliç'in kurduğu, "Almanya'nın kuklası" Bağımsız Hırvatistan Devleti, savaş boyunca Ustaşa milisleriyle Sırp, Müslüman ve Yahudi nüfusunu etnik temizliğe tabi tutarak 'temiz' bir Hırvat devletini kurarken, yurtdışındaki Kral'a ve 'tüm Sırlar bir devlette' ideolojisine sadık kalan Sırp Generali Draja Mihayloviç'in Çetnik milisleri, kontrol altındaki bölgelerde Sırp olmayan etnik gruplara ayınsını yapmışlardır.

Bu nedenden ötürü de, Yugoslavya'nın Komünist Partisi'nden olan Josip Broz Tito'nun başlattığı Partizan hareketinin Müslüman nüfusun çoğunlukta olduğu Bosna Hersek'ten çıkması büyük bir sürpriz olmamıştır.

Savaş sürerken, 29 Kasım 1943'te Bosna Hersek'in Yayıtce kentinde yapılan İkinci Ulusal Yugoslavya Kurtuluşu'nun Anti Faşizm Konseyi (AVNOJ) toplantısında, Yugoslavya'nın federal bir devlet olarak kurulmasına karar verilmiş, Yugoslavya'ya katılan ülkelerin sınırları için de 1878 Berlin Kongresi'nde kabul edilen sınırlar esas alınmıştır. Böylece Sırbistan'ın Balkan Savaşları'nda ve Birinci Dünya Savaşı sonrasında kazandığı topraklar, yeniden o topraklarda yaşayan uluslara iade edilmiştir.

Batı ittifakının desteğini alan Tito, Alman ordusunun yanı sıra yerel faşist milisleri olan Ustaşa ve Çetnikleri bozguna uğratmayı başarmıştır. 1945 sonunda düzenlenen seçimleri kazanan komünistler Yugoslavya Federal Halk Cumhuriyeti'ni kurmuşlardır; 'federal' sözcüğü, ülkedeki merkezîyetçi anlayışın sona erdiğinin bir göstergesi olmuştur.

Altı cumhuriyet (Bosna-Hersek Sosyalist Cumhuriyeti, başkenti Saraybosna; Hırvatistan Sosyalist Cumhuriyeti, başkenti Zagreb; Makedonya Sosyalist Cumhuriyeti, başkenti Üsküp; Karadağ Sosyalist Cumhuriyeti, başkenti Titograd (şimdiki adıyla Podgorica); Sırbistan Sosyalist Cumhuriyeti, başkenti Belgrad; Slovenya Sosyalist Cumhuriyeti, başkenti Ljubljana) ve Sırbistan Sosyalist Cumhuriyeti içindeki iki özerk cumhuriyetten (Kosova Özerk Sosyalist Cumhuriyeti, başkenti Priştine; Vojvodina Özerk Sosyalist Cumhuriyeti, başkenti Novi Sad) oluşan Yugoslavya, 1963 yılında adını Sosyalist Federal Yugoslavya Cumhuriyeti olarak değiştirmiştir. Sonraki yıllarda yapılan anayasal değişikliklerle de, Yugoslavya'yı oluşturan cumhuriyetlere, özellikle de ekonomik alanda, daha fazla yetki verilmeye başlanmıştır.

Batı'nın yardımı ve ülke içindeki ağır sanayinin büyüklüğü, Yugoslavya'yı Avrupa'nın en büyük dördüncü askeri gücü yapmıştır. Sovyetlerin olası saldırısı için eğitilen bu güçlü ordu, dışarıdan gelecek her türlü tehdide karşı hazır olmakla birlikte, Yugoslavya'yı dağıtan tehdit dışarıdan gelmemiştir; 1970'li yılların başında, Kosovalı Arnavutların cumhuriyet olma, Hırvatların da kültürel alanda daha fazla otonomi istekleri, Yugoslavya'yı *de facto* olarak kon-federal bir yapıya dönüştüren 1974 Anayasası'nın kabul edilmesiyle sonuçlanmıştır.

Sırbistan sınırları içindeki Kosova ve Vojvodina özerk bölgelerine diğer cumhuriyetlere tanınan yetkilerin verilmesi özellikle Sırp aydınlarını rahatsız etmiş, bu rahatsızlık Tito'nun ölümünden sonra artarak 1980'li yılların ikinci yarısında uç noktaya ulaşmıştır.

Sırp aydınlardan oluşan Sırp Bilim ve Sanat Akademisi'nin (SANU) 1986'da yayınladığı 'Memorandum', Sırların Yugoslavya'daki konumunu ve durumunu çözümlerken, Tito'nun Yugoslavya'sını "Sırp karşıtı" olarak tanımlamıştır. 'Memorandum', federal Yugoslavya'yı, Hırvat ve Slovenlerin Sırbistan'ı sömürmek için kurdukları bir düzen olarak tanımlamış, Sırbistan'ın birer parçası olan Kosova ve Vojvodina'ya geniş özerklik verilmesinin tek nedeninin de Sırbistan'ı zayıflatmak olduğunu ileri sürmüştür. 'Memorandum' sayesinde ortaya atılan 'Sırp sorunu'nu çözmeye söz veren Slobodan Milošević'in siyasal yükselişi de bu sorunu sömürmedeki başarısı ile doğru orantılı olmuştur.

Sırbistan Cumhurbaşkanlığı'na yükselen Milošević'in kontrolü altındaki Sırbistan Parlamentosu'nun Mart 1989'da Kosova'ya ve Vojvodina'ya Federal Anayasa tarafından verilen yetkileri iptal etmesi, Federal Yugoslavya'nın ana-

yasal düzeninin sona ermesi anlamına gelmiştir. Bu girişime, Sırp aydınların, kitle iletişim araçlarının ve Ortodoks Kilisesi'nin verdiği destek ise, diğer Yugoslavya uluslarını da bağımsızlık yoluna itmiştir.

Yugoslavya'nın bütünlüğünün korunamayacağını anlayan Avrupa Topluluğu, kurduğu bir komisyondan Yugoslavya'yı oluşturan cumhuriyetlerin bağımsızlıklarının tanınıp tanınmaması konusunda tavsiye hazırlamasını istemiş ve söz konusu komisyonun olumlu tavsiyesi üzerine, 17 Aralık 1991'de kabul ettiği bildiriye, Yugoslavya'dan ayrılan cumhuriyetleri tanıyacağını ilan etmiştir. Böylece, Ocak 1991'de Makedonya ve Haziran 1991'de bağımsızlıklarını ilan eden Hırvatistan ve Slovenya –ki 1 Mayıs 2004'te Avrupa Birliği üyesi olmuştur– AT tarafından tanınmışlardır. Bosna Hersek ise bağımsızlığını Mart 1992'de ilan etmiş, 6 Nisan'da AT tarafından tanınmıştır. Karadağ, 3 Haziran 2006'da bağımsızlığını ilan ettiğinde, Sırbistan da dahil edildiğinde, Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti'nin dağılma süreci büyük ölçüde tamamlanmıştır. Sürecin tamamlanması doğrultusunda atılan son adım, 17 Şubat 2008'de de Kosova Özerk Cumhuriyeti'nin Sırbistan'dan ayrılarak bağımsızlığını ilan etmesi olmuştur. Voyvodina Özerk Bölgesi ise şimdilik Sırbistan sınırları içinde varlığını sürdürmektedir.⁵⁴

“... Bosna üzerinde geçen sene çalışmaya başladık. Yani ateşkesten önce. Savaş sonrası ekonomik öncelikleri Boşnaklarla birlikte saptamaya çalıştık. Sonbaharda ateşkesten sonra bu çalışmaları bitirip, 5 milyar dolarlık öncelikli ‘savaş sonrası yeniden inşa programı’nı hazırladık. Maalesef savaşın yol açtığı hasar bu rakamın çok üstünde. Ancak ilk 3-4 yıllık aşamada, 5 milyar dolarlık yardım programının üstüne çıkmak olanaksız... Çeşitli ülkelerden ve kuruluşlardan 5 milyar doları mobilize etmek bile çok zor olacak.

...

Hiç kuşkusuz bu bölgede Türk işadamları ve firmalarına yeniden inşa aşamasında önemli görevler düşecek...”

(Kemal Derviş [Dünya Bankası, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'dan sorumlu Başkan Yardımcısı], *Ekonomist*, 18 Şubat 1996, ss. 24-25; Dünya Bankası Başkanı James Wolfensohn'un bu konudaki açıklaması için bkz. *Kurye*, 12 Mayıs 1996, ss. 14-15)

a/ Bosna-Hersek

BOROVA Yapı Endüstrisi ve TML, Fojnica'da 750 yataklı Tıp Merkezi (Temmuz 1998-Nisan 1999) ve Saraybosna'da, 850 dairesel Dobrinja V Yerleşim Birimlerinin Yeniden İnşası (Nisan 1999-Ağustos 1999) projelerini birlikte üstlenerek Bosna-Hersek'te iş yapan ilk Türk müteahhitler olmuşlardır.

“... Hepimizin anarken üzüntü duyduğu olayların arkasından Bosna Hersek'te zarara uğramış birtakım yapıların dış kaynaklı fonlarla tekrardan hayata kavuşturulması bahis konusu olmuştu. Bunlardan bir tanesi de işte orda bahsettiğimiz projeydi. Bu da Türk fonuyla yapılması istenen bir projeydi. Ortağımız BOROVA Şirketi bunun değerlendirmesini yaptı. Bu fonlarla bu işin yapılabileceğini ve bunu Türkiye'nin finanse edeceğini söyledi. Biz de tabii hem çok değişik hem de tarihi bağlarımız olan bir ülke olması hasebiyle büyük bir memnuniyetle, ‘belki oradan daha öteye gidebiliriz’ diye de düşünerek o projeyi üstlendik, yaptık, bitirdik, teslim ettik. Fakat tabii fonlar kısıtlı olduğu için arkası gelemedi ve Bosna-Hersek olayı, o projenin tamamlanmasıyla sona ermiş oldu. Büyük ülkeler oldu mu daha büyük fonlar ortaya koyuyorlar ve o da pazarı büyütüyor. Ama bizim de gücümüz bu kadarmış...”

... Şimdi hatırlamıyorum kaç kişi vardı ama ihaleyle alındı. Ancak Türk şirketlerinin mutlaka olması –tabii parayı T.C. verdiği için– istendi ve öyle oldu. Onu da mahalli bir Bosnalı şirketle birlikte yaptık. Koşul da oydu zaten. İki amacı vardı: Bosna Hersek'e bir destek olsun, bir yapı yapılsın, bir yardım olsun; ikincisi, oradaki kişilere de bir iş sahası açılsın, onlara bir iş verilsin, diye yapıldı. Dolayısıyla orada mahalli şirketleri de çalıştırmak suretiyle o işi bitirdik. Böylece amaç yerine geldi; ama orada bitti. Şimdi bütün devletler, bildiğim kadarıyla, belki biraz Japonya hariç, kendi verdikleri kredileri kendi müteahhitlerinin mutlaka katılacağı ortaklıklara verilmesi şartıyla bu paraları tahsis ediyorlar...”

(Ersin Takla [TML], sözlü tarih görüşmesi, 4 Haziran 2009)

b/ Kosova

ZAFER İnşaat, İngiltere Kara Kuvvetleri için Podujevo Havaalanı'nda yapılan inşaatı Eylül-Ekim 1999 arasında gerçekleştirmiştir. Ancak bu projenin Kosova'nın bağımsızlığını ilan etmesinden neredeyse on yıl önce, NATO'nun müdahalesinden hemen sonra gerçekleştirilmiş olduğunun göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

54 Mujezinoviç (2007)'den özetlenmiştir.

“Temmuz 1999’da, Necati’yle [Necati Yağcı] bir gün konuşurken –Kosova Savaşı o zamanlar, Sırpalar öldürüyor, uzun bir süredir kıyım var. NATO yeni girmiş bombalıyor, şudur budur derken, ateşkes ilan edildi– Necati dedi ki, ‘Edirne’den önce bir Kosova’ya gider miyiz?’ Necati Beylerin Körfez Savaşı’nda ciddi bir savaş tecrübesi, ERE İnşaat döneminde başlayan ZAFER İnşaat’ta devam eden bir tecrübeleri vardı. 50 bin peşmergenin Türkiye’ye iltica [ettiğinde] ve yahut kaçtığında çok ciddi bir tecrübeleri vardı. Ona dayanarak söylediğini ben anlamadım, sadece ‘tamam, neresi olursa gideriz, fark etmez’ diyorum. Tabii ki NATO birlikleri girecek diyorum ama onun kadar tecrübeli değilim. Gittik, emin olun böyle. Savaş bitmiş, bir hafta olmuş, NATO birlikleri gireli bir hafta, on gün, ilk giren Türk oldum, ikinci giren müteşebbis oldum. İlk giren müteşebbis Kanadalıydı. Biz de karınca kararınca gidiyoruz işte. Makedonya’da kalıyorum gece, küçücük bir otel odası, hani ne diyeyim, şu masanın biraz büyüğü, bir buçuk katı bir oda, sadece böyle yatay geçebiliyorsunuz, dolaptan falan ancak sığabiliyor-

sunuz. Sabah kalkıyoruz dörtlerde, sınırı erken geçmemiz lazım; çünkü o sınırdaki ciddi bir kuyruk var, geri dönenler var, NATO’nun konvoyları var. İnanılmaz. İş arıyoruz. Neyse, öyle ki bazı birlikler mühendis olduğumu unutup masa örtüsü bile istediler, ‘neden olmasın’ dedik, sadece ilişkiyi kurmak için, acaba başka şeyler çıkar mı, diye. Böyle tuhaf bir şey. Ama bunları da yaşadık. Limonluk istediler, neler istediler karşılarında birini görünce, çünkü karşısında hiç kimse yok. Biri çıkmış geliyor, diyor ki ‘size ne yapabilirim?’ Savaş sonrası, kış geliyor, battaniyeye ihtiyaç var, her şeye ihtiyaç var. Ev yok, kalacak yer yok ortada. Dolayısıyla, ‘o olur mu, bu olur mu?’ Askerlerin yaptığı birtakım binalar var, park alanları var... Biz bunları soruştururken, kapı kapı dolaşırken iki iş aldık, ZAFER adına. Biri hastane işi, biri de büyükçe bir park alanı; büyük vasıtaların, savaş vasıtalarının duracağı, üzerinde park edeceği park alanının inşaatını imzaladık...”

(Deniz Türkkan [EPIK], sözlü tarih görüşmesi, 20 Temmuz 2009)

6/ Romanya

“... Romanya ile Türkiye arasında başlayan dostluk, ekonomik ve politik platformlarda kendini gösteriyor. Diyebiliriz ki geçmişte kardeş, dost ülke olarak Pakistan’ı görüyorduk. Balkanlarda şu anda Romanya bize çok sıcak davranan, son derece destek olan bir ülke. Türk işadamlarına ve yatırımlarına da sıcak bakıyorlar.

Fakat, bizim Romanya’da bazı sıkıntılarımız var. İki ülke arasında ekonomik ve politik ilişkiler en üst düzeyde ama halklar arasında iki ülke için yanlış imajlar silinmedi... Türk toplumundan, Türk işadamlarından bizim oda olarak ricamız, Romanya’da iş yapan işadamlarını buldukları ortamda daha da güçlendirmek için Romanya’ya bakış açılarını değiştirmeleri olacak.

Niye gerekiyor? Çünkü Romanya, Avrupa ve Amerika tarafından bölgede bir üs olarak seçilmiş vaziyette. Romanya’nın stratejik konumuna bakacak olursak, bir taraftan savaş olan bölgeye yakın, diğer taraftan bütün nehir yolları, Karadeniz’den başlayarak Avrupa’nın içlerine doğru gidiyor...

Türk işadamları, Uzakdoğu’da, Tayvan’da, Singapur’da birçok yeri keşfetti. Romanya uçakla bir saatlik mesafede ama işadamlarımız henüz keşfedemedi. Bu da Romanya’ya yanlış bakışımızla ilgili...”

(Tamer Atalay [Türkiye-Romanya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı], Ekonomist, 14 Ocak 1996, ss. 34-35)

“... Romanya’da 4732 şirketimiz iş yapmaktadır. Bunlar içinde 20 tanesi 1 milyon doların üzerinde kayıtlı sermayeye sahiptir...”

(Volkan Bozkır [T.C. Bükreş Büyükelçisi, Ağustos 1996-Ağustos 2000], İKV, 1988: 15)

Romanya’ya ilk giden müteahhit/işadamı BAYINDIR Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Çörtük, “...6 yıl önce buraya geldiğimizde yoğun bir kıştı...” demektedir; “... şartlar çok enteresandı, otellerde ısıtma sorunu vardı, yiyecek içecek imkânları hiç yoktu, ben hatta paltoyla yattım. Gece yatakta paltoyla yattığım günleri hatırlıyorum... Geldiğimiz grupla dönerken, burada yaşadığımız birkaç sıkıntılı günden sonra arkadaşlarımız herhalde buraya gelmeyi düşünmüyoruz değil mi diye bana sorduklarında, ben dedim ki, biz buraya mutlaka geleceğiz, burada her şey var, özellikle insan altyapısı var, eğitilmiş insan var, Türklere karşı büyük bir sempati var, sıcaklık var, Avrupa’nın göbeğinde bir ülke, gelişmemesi söz konusu değil ki...”⁵⁵

Çörtük’ün paltoyla yattığı otelin adı Majestic’tir; Romanya’nın özelleştirme programı çerçevesinde % 65

55 İKV (1988: 67).



Negoiu Hotel (Business Center), Romanya.

hisselerini alan BAYINDIR Holding, 163 yataklı, 74 oda, dört apart, bir de kral dairesi bulunan Hotel Majestic'i "üşünmeyen" bir otele dönüştürmüştür. 1993'te özelleştirilen Negoiu Hotel de 1996-2002'de Negoiu Business Center'a dönüştürülmüştür.⁵⁶

BAYINDIR Holding, 1993'ü izleyen yıllarda, "arazi geliştirme" işine girmiş, Bayındır Land Development SA, Bükreş'e 15 dakika uzaklıkta, 97 villadan oluşan Baneasa Residential Park Projesi'ne Mayıs 1997'de başlamıştır.⁵⁷

Aynı yıllarda, PAKPAŞ da Paşcani'de Rompak Maya Fabrikası'nı anahtar teslim olarak inşa etmiş, ayrıca gıda sanayinde beş tesisi daha anahtar teslim olarak tamamlamıştır.

1997 yılı ise, İDİL İnşaat'ın Philip Morris Sigara Fabrikası'nın, ÖZER İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.'nin de, Romanya'daki şirketi Özer Construction Romania SRL aracılığıyla Ploieşti'de, Efes Pilsen Stella Artois Bira Fabrikası'nın inşaatına başlamalarına tanıklık etmiştir.

BAYINDIR Holding, Fiba Holding ile eşit paylarda ortak olduğu Bucuresti Mall adlı Alışveriş Merkezi'ni 1999'da tamamlamaya çalışırken, ÖZER İnşaat da Caro Castel Ofis Binası'nı tamamlamıştır.

Kamuran Çörtük'ün 2000'li yıllara ilişkin projeleri ise, ileride de görüleceği üzere, Pakistan'da üstlenilen projeden ve Türkiye'de yaşanan ekonomik krizden etkilenecektir.

"... Romanya'da konut açığı olduğu için inşaatı ağırlık verdik. 7 yıldır parça parça satın aldığımız 1.200 dönümlük bir arsamız var. Bu arsa yapmış olduğum villalara yakın ve şehrin kıyısında güzel manzarası olan bir yer. Buraya yeni bir şehir düşünüyoruz..."

(Kamuran Çörtük [BAYINDIR], Power, 1999/12, ss. 52, 54)

D/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler: ... ve diğerleri: Asya

1/ Güneydoğu Asya: Endonezya, Filipinler, Tayland, Malezya

TMB'nin elinde bulunan, STFA'nın Endonezya, Filipinler, Tayland ve Malezya'da proje üstlendiğine ilişkin bilgi doğrultusunda, Endonezya'da "küçük çaplı bir elektrik iletim hattı direk imalatı"nın üstlenildiği,⁵⁸ Malezya'da, 1994'te, Siemens için 275 kV'lık, 198 km uzunluğundaki Bintulu-Miri enerji iletim hattının çelik kulelerini sağlandığı⁵⁹ bilgilerine ulaşılabilmektedir.

GAMA'nın Uzakdoğu'daki ilk projesi, Malezya'nın Langkawi Adası'nda, Kedah Cement Sdn. Bhd. firmasına taahhüt edilen Kedah Çimento Fabrikası'nın 6000 ton/gün kapasiteli 2. Hattı'nın inşaatı ve montajı Ocak 1996'da tamamlanmış ve tesis Şubat 1996'da teslim edilmiştir.

⁵⁶ *Ekonomist*, 21 Ocak 1996, s. 33.

⁵⁷ *Finans Dünyası*, Haziran 1999, s. 34; *Power*, 1999/7, s. 64-65.

⁵⁸ DEİK (2006).

⁵⁹ http://www.ersantld.com.tr/consultancy/cons_m/professional_life.htm; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.



Kedah Çimento Fabrikası, 1996, Malezya.

2/ “Dost ve kardeş” Pakistan...

“Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Pakistan İslam Cumhuriyet Hükümeti Arasında Ekonomik ve Teknik İşbirliği Anlaşması”nın 20 Kasım 1975’te imzalandığı, Anlaşma’nın 8. maddesinde kurulması öngörülen “Bakanlar düzeyindeki Türk-Pakistan Ekonomik ve Teknik İşbirliği Ortak Komisyonu”nun ilk toplantısının 25-28 Mart 1988’de İslamabad’da yapıldığı göz önüne alındığında, Türk müteahhitlik firmalarının Pakistan’da iş yapmaya görece geç başladıkları görülmektedir.

Bu konuda, 1980-1984 arasında Pakistan’da Büyükelçi olan Ayhan Kamel, “... taahhüt işlerinde Ortadoğu’da esasen deneyim kazanmış olan firmalarımızın Pakistan’da iş yapma olanaklarını da araştırmıştık. Gerçekten de bazı firmalarımız ufak çaplı bir takım projeler üstlenip gerçekleştirdiler” diye yazmışsa da,⁶⁰ Türk müteahhit firmalarının 1980’li yıllarda Pakistan’da iş yaptıklarına ilişkin bir bilgiye ulaşamamıştır.

60 Kamel (2008: 41).

Ayhan Kamel, Türkiye, Çin Halk Cumhuriyeti ve Pakistan işbirliğiyle 3.000 megawattlık bir baraj projesinin gündeme geldiğinden, Ayhan Şahenk’in bu projeyi görüşmek üzere Pakistan’a gittiğinden, ancak projenin gerçekleşemediğinden de söz etmektedir.⁶¹ Nitekim Ayhan Şahenk de bir söyleşide, Pakistan ve Çin Halk Cumhuriyeti firmalarıyla 4 milyar ABD Doları tutarında bir projeyi üstlenmeyi belediklerini, ilgili protokolün Ocak 1984’te imzalanacağını belirtmiştir.⁶²

T.C. İslamabad Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği ile Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın 2000’in sonu ya da 2001’in başında hazırlandığı anlaşılan Pakistan Raporu’nda da, DEİK Türk-Pakistan İş Konseyi’nin, Şubat 2002’de, Türk İşadamları Heyeti’nin Karacı, Pakistan ziyareti nedeniyle hazırladığı “bilgi notu”nda da sözü edilen, dört-beş firma ve 2 milyar ABD Doları dolayında bir “iş hacmi” olmuştur.

61 Ay.

62 MEBB (1984: 14-17).



Lahor "Bypass" Projesi, 1998, Pakistan.



Ormara Su Temini Projesi, 1998, Pakistan.

Eldeki bilgiler ışığında, Türk şirketlerinin Pakistan'da yatırım yapmaları 1990'lı yıllarla birlikte başlamıştır. Aralarında Türkiye'nin önde gelen üç inşaat firması da vardır: STFA, TEKSER, BAYINDIR; Pakistan'ın başlıca karayolları, liman ve kanal projeleri dahil altyapı ve iletişim ağını inşa etmektedirler.

1990'dan bugüne en önemli ihale, BAYINDIR'ın aldığı, dört şeritli, 154 km uzunluğundaki İslamabad-Peşaver karayoludur (2002'de tamamlanması planlandığı halde tamamlanamamıştır). Söz konusu karayolu, Mart 1993'te, Başbakan Navaz Şerif ihaleyi BAYINDIR'a verdiğinden bu yana zorluklarla karşılaşmıştır. Zorlukların nedeni, Pakistan'daki siyasal ve ekonomik istikrarsızlık ve bunun sonucu olarak Türk firmasının mali yükümlülüklerini yerine getirememesi ve zamanlamaya uyamamasıdır. Ancak BAYINDIR'ın durumu bir istisnadır; diğer iki firma bu tür zorluklarla karşılaşmamışlardır.

Elinde 597 milyon ABD Doları tutarında iş olan STFA, 1998'de beş projeyi tamamlamıştır: Cinnah Deniz Üssü, Lahor "Bypass" Projesi, İndus Karayolu, Ormara'ya Su Temini Projesi, Ormara Denizaltı Onarım Projesi. STFA iki proje için de çalışmalara başlamayı beklemektedir: Karaçi Hafif Raylı Sistem Toplu Taşıma Projesi ile Pehur Kanalı.

Üçüncü firma olan TEKSER de 1998'de aldığı Çasma (Chashma) Kanal Projesi'ni tamamlamış, 11 Nisan 2001'de de, Türkiye'nin Devlet Bakanı Abdulhaluk Çay tarafından açılmıştır.⁶³

Türk firmalarının Pakistan'daki işlerini çok iyi özetleyen makalede yer almayanlara da değinmenin, özellikle de üstlenilen işlerin önemleri ve karşılaşılan sorunlar üzerinde durmanın, ortaya çıkan görünüme açıklık kazandıracağı düşünülmektedir.

Pakistan'ın en büyük "ulusal park"ı Sindh Eyaleti'nde 447.161 ha büyüklüğünde bir alana yayılmış olan Kirthar Ulusal Parkı'dır. Park'ın sınırları, Eyalet'e özel iki türün, yaban keçisi ile yaban koyununun yaşam alanlarına göre belirlenmiştir. Park'ta, el değmemiş ekosistemin yanı sıra önemli arkeolojik alanlar ve yaşamları tarıma bağlı, nüfusu 10.000 dolayında olan kabileler bulunmaktadır. Park'ın yönetimi, Sindh Hükümeti'nin bir kurumu olan Sindh Yabanyaşam Yönetimi Kurulu (Park Yönetimi) tarafından yürütülmektedir.

1988 yılında, mevcut ulusal karayolu olan ve Karaçi'yi Lahor üzerinden Peşaver'e bağlayan 1.650 km uzunluğundaki N5 karayoluna bir seçenek oluşturmak üzere 1.250 km uzunluğundaki N55 İndus karayolunun yapımına ilişkin programını açıklamıştır. İndus karayolunun Karaçi-Peşaver arasını 400 km kısaltmasından öteye, yeni güzergâh üzerinde bulunan geri kalmış yerlerin sosyo-ekonomik gelişmesine katkıda bulunmak gibi bir başka amacı daha olmuştur. Dünya Bankası ve Japonya, söz konusu karayolu için 5,5 milyon Rupi sağlamaya karar vermişlerdir.

Ancak Karaçi ile Nuriabad ve Sehvan arasındaki 147 km uzunluğundaki yolun Kirthar Ulusal Parkı'ndan geçmesi gerektiğinden, Dünya Bankası ve Japonya katkısının sağlanabilmesi için Park Yönetimi'nin "olur"unun alınması istenmiştir. Park Yönetimi'nin yaptırdığı araştırmalar, karayolunun Park'taki yaban yaşamı ve diğer özellikler üzerinde olumsuz etkileri olacağını ortaya çıkarmışsa da, yolun te-

63 Ahmad (2000), "Turkey and Pakistan: Bridging the growing divergence," *Perceptions*, Vol. V, No. 3, bkz. <http://www.sam.gov.tr/perceptions/.../VolumeVN3ISTHIAQAHMAD.pdf>; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.

meli Ekim 1990'da büyük bir törenle atılmıştır. Park Yönetimi ise, "olur" vermeyeceğini açıklamış ve Park'tan geçmeyen bir güzergâh seçeneği önermiştir. Park Yönetimi'nin bu kararı kamuoyu tarafından da desteklenmiş, sivil toplum kuruluşları projenin finansmanı konusunda Dünya Bankası'nın kararını gözden geçirmesini istemişlerdir.

Ulusal Karayolları İdaresi ise, Sindh Yönetimi dahil bütün taraflardan olumlu görüş alındığını, Park Yönetimi'nin itirazlarını daha önce yapması gerektiğini ileri sürerek inşaatı sürdürmek istemişse de, Dünya Bankası, projeye finansman sağlamak için Park Yönetimi'nin "olur"unu ön koşul olarak getirmiştir.

Bu arada, Haziran 1991'de, Sindh Yüksek Mahkemesi'nde dava açılmış, Sindh Hükümeti adına "olur" kararını verenin yetkisiz bir birim olduğu, bu nedenle de yasal olmadığı ileri sürülmüştür. İş bu noktaya geldiğinde, Dünya Bankası, Yüksek Mahkeme karar verinceye kadar projeyi desteklemekten vazgeçtiğini açıklamış, Ulusal Karayolları İdaresi de, Kirthar Ulusal Parkı'ndan geçmeyecek yeni bir güzergâh oluşturacağını belirtmiş, böylece proje yaşama geçirilebilmiştir.⁶⁴

64 Bknz. http://www.unescap.org/drrpad/vc/conference/bg_pk_57_ihk.htm; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.

22 Haziran 2000'de Pakistan Ulusal Ajansı şöyle bir haber geçmiştir:

"Maliyeti 4,5 milyar Rupi olan Ormara'daki Cinnah Deniz Üssü bugün açıldı"

Başkomutan General Pervez Müşerref, bugün Ormara'daki Cinnah Deniz Üssü'nü açmıştır. 4,5 milyar Rupi'ye mal olan Üs, Karaçi'den 240 km uzaktadır; sekiz gemi ile dört denizaltının yanaşabileceği tesisler olan [bu üs] Pakistan'ın ikinci deniz üssüdür. Açılış konuşmasında, Pakistan'ın barışsever bir ülke olduğunu, hiç kimseye saldırmak gibi bir tasarıları olmadığını söyleyen Başkomutan, ancak ulusal çıkarlarımızı da, elimizdeki bütün olanakları kullanarak kiskançlıkla koruyacağımızı belirtmiştir. Ne yazık ki, demiştir, doğudaki komşumuz, sadece Arap Denizi'ne değil, Hint Okyanusu'na da egemen olmak istemekte, bu nedenle deniz kuvvetlerini ihtiyacının ötesinde geliştirmektedir. General Müşerref, bu hegemonik tasarıların Pakistan açısından ciddi askeri, siyasi ve ekonomik yansımaları olduğunu söylemiştir. Bu nedenle, demiştir, deniz sınırlarımıza yönelik tehdidi karşılayabilmek için ikinci bir de-

Böylece, bir Türk müteahhit firmasının "inşaatçıların coğrafyası"na Pakistan'ı da katabilmesinin yolu açılmış ve STFA, birçok sıfatının yanına "Pakistan'daki ilk Türk müteahhit" sıfatını da ekleyebilmiştir.

STFA, 1992'de, İndus Karayolu Projesi'nin (N55) üzerinde dokuz köprüde yapılacak olan 60 km uzunluğundaki Saraigambila-Karak kesimi ile 18 km yol yapımı içeren Lahor "bypass"ının yapımını üstlenmiştir. 1999'da biten bu iki projeye STFA'nın ne Pakistan'la ne de İndus Karayolu ile ilişkisi kesilmiştir...

İndus Karayolu Projesi çerçevesinde Shorinullah (Şorinullah)-Racapur arasındaki 96 km'lik yolun iyileştirilmesi ve kalitesinin yükseltilmesini de (Bitiş: 2000) üstlenmiştir. Elbette bu kadarla da kalınmamıştır; STFA'nın Pakistan'daki işlerine bakıldığında, aradaki birkaç yıl dışında, son 15-16 yıldır Pakistan'da bulunduğu görülecektir.

1997-1998 yılında tamamlanan, ama açılışı Haziran 2000'de yapılan Ormara Deniz Üssü'ne ilişkin olarak gerçekleştirilen projeler, STFA'nın Pakistan'da üstlendiği işlerin önemli -ve Pakistan açısından "stratejik"- bir bölümünü oluşturmaktadır. Açılışa Pakistan Devlet Başkanı Pervez Müşerref'in yaptığı konuşma, sıradan bir açılış konuşmasının ötesine geçmiştir; Emekli Amiral J. G. Nadkarni'nin

niz üssünün geliştirilmesi zorunluluk olmuştur. Bu ikinci üssün tamamlanmasıyla, deniz kuvvetlerimizin önünde, denizlerdeki amaçlarımıza ulaşmamızı sağlayacak birçok stratejik, işlevsel ve ekonomik yol açılmıştır. Bu limanın olumlu etkileri olacağını, sadece Ormara'da değil, bütün kıyı bölgesinde ekonomik ve sosyal gelişmeye yol açacağını söyleyen General Müşerref, Cinnah Deniz Üssü'nün hem askeri, hem de ticari açıdan önemli katkı sağlayacağına değinmiştir. General Pervez Müşerref, kıyı yolunda çalışmaların gelecek ay başlayacağını, derin deniz limanının tamamlanması için de karar verildiğini ve bu konudaki çalışmalara da kısa süre içinde başlanılacağını açıklamıştır. General Müşerref, kıyı bölgesinin potansiyelinin yüksek olduğuna değinmiş, bu bölgede balıkçılığı ve turizmi geliştirecek planlar yapılabileceğini söylemiştir. Pakistan Deniz Kuvvetleri'nin Ormara kentinde yaşayanlara eğitim ve sağlık olanakları sağlayacağını belirtmekten de sevinç duyduğunu eklemiştir. Deniz üssünün yapımında gösterdikleri olağanüstü başarımdan ötürü Türk firması STFA'nın rolünden de övgüyle söz etmiştir..."

(Bknz. <http://www.fas.org/news/pakistan/2000/000622-pak-ptv1.htm>)

deyişle, "Pakistan'ın, Karaçi'ye bir seçenek düşünmesi ve ortaya çıkarması 50 yıl almıştır. Şimdi Pakistan'ın düşü gerçek olmuştur..."⁶⁵

Ormara Limanı için açılan ihale 1993'ün ilk yarısında sonuçlanmış ve Costain (İngiltere), Taylor Woodrow (İngiltere), Interbeton (Hollanda) gibi firmaların katıldığı ihaleyi STFA üstlenmiştir.⁶⁶

STFA, 21. yüzyıla girmeden, Karaçi Limanı'na ilişkin projeyi de tamamlamıştır. Üstlenmiş olduğu diğer projeler ise Milenyum'un ilk yıllarında tamamlanacaktır. Ancak Pakistan'daki projelerin STFA açısından "tatsız" anısı olduğunun da unutulmaması gerekmektedir.

Türkiye'deki 1994 Bunalımı'ndan bankalardan "nakit" kredi sağlayamayan, Libya'dan alacağı olan 58 milyon ABD Doları'nı da alamayan STFA, borçlarını dört yıla yayarak ödeme konusunda bankalarla anlaşmaya vardığında, Karaçi Hafif Raylı Toplu Taşıma Projesi'ni Kanadalı bir grupla birlikte kazanmıştır. Ancak Başbakan Benazir Butto'nun Cumhurbaşkanı tarafından görevden alınması, yerine de Navaz Şerif'in getirilmesinin yol açtığı siyasal bunalımın izdüşümleri ekonomiye yansımakta gecikmemiş, söz konusu proje askıya alınmıştır. Öte yandan, "en iyi teklif" STFA tarafından verildiği halde, Gavadar Limanı ihalesi de gerçekleşmemiştir. Bu olumsuz gelişmelere, Pakistan'da gerçekleştirdiği projelerin bedellerinin alınamaması da eklendiğinde, STFA'nın Pakistan'da uğradığı zarar 12,5 milyon ABD Doları olmuştur. Bu durum, STFA ile bankalar arasındaki anlaşmaya olumsuz yansımış ve STFA'nın içine düştüğü "çıkılmaz" büyüyerek 2000'li yıllara taşınmıştır.⁶⁷

Pakistan'da üstlendiği proje "sorunlu" olan -ve çözülemeyen- bir başka müteahhit firma BAYINDIR İnşaat olmuştur. Söz konusu olan proje, yukarıda değinilen İndus Karayolu Projesi'nin bir başka kesimini oluşturan İslamabad-Peşaver Karayolu'dur. 18 Mart 1993'te, Ulusal Karayolları İdaresi ile BAYINDIR İnşaat Turizm Ticaret ve Sanayi A.Ş. arasında imzalanan sözleşmeden bu yana geçen süre içinde, Pakistan'daki siyasal çalkantılar, ekonomi ve hukuk ile iç içe geçerek bir "sorun yumağı" oluşturmuştur. İslamabad-

Peşaver işi, o tarihlerde bir Türk müteahhit firmanın "tek başına" ve "bir kerede" aldığı "en büyük iş" olarak "inşaatçıların coğrafyası"nda yer almıştır: 644 milyon ABD Doları... Sözleşmenin imzalandığı tarihte Pakistan'da Başbakan Navaz Şerif'tir ve İslamabad-Peşaver Karayolu da Navaz Şerif'in seçim bölgesini ilgilendirmektedir. Başlangıçta işler yolunda gitmiş, hatta Ulusal Karayolları İdaresi, söz konusu Proje'nin finansmanı için Türk Eximbank'a da başvurmuş ve 27 Eylül 1993'te 257 milyon ABD Doları tutarında bir kredi anlaşması bile imzalanmıştır. Ancak Ekim 1993'te yapılan seçimi Benazir Butto kazanmış ve İslamabad-Peşaver Karayolu, 1994 yılında dondurulmuştur. Butto 1996'da Cumhurbaşkanı tarafından görevden alınmış ve 1997'de Navaz Şerif ikinci kez Başbakan seçilmiştir. Bek-

"Pakistan Otoyolu için dev nakliye operasyonu"

Bayındır İnşaat'ın Pakistan'daki otoyol projesinde kullanılacak 90 tonluk ekipman, dünyanın en büyük nakliye uçağı Antonov'a dün yüklendi. Antonov 124 uçağı, yarın sabah İslamabad'a uçacak.

Bayındır İnşaat tarafından yapımı devam eden Pakistan İslamabad-Peşaver Otoyol Projesi'nde kullanılacak toplam 90 ton ağırlığındaki dev ekipmanlar, dev nakliye uçağına yüklendi. Her biri 22,5 ton ağırlığındaki 3 loder iş makinası ile kompresör, kaynak makinası, kompektör, hidrolik press, lastik ve yedek parçadan oluşan dev ekipmanlar, dünyanın en büyük nakliye uçağı olan Rus yapımı Antonov 124 ile İslamabad Havaalanı'na taşınacak.

Antonov 124, 7 Haziran Pazartesi günü sabah saat 05.00'de Ankara Esenboğa Havaalanı'ndan hareket edecek ve 7 saat sonra İslamabad'a ulaşacak. Bayındır İnşaat yetkilileri, projenin hızlandırılması için yapılan bu sevkiyatın, kendi çapında Türkiye'de ilk kez gerçekleştirildiğini belirttiler.

Sevkiyatın gemilerle ancak 1,5 ayda gerçekleştirilebileceğine dikkat çeken yetkililer, uçakla nakliye sayesinde 1,5 aylık bir zaman kazançları olduğunu vurguladılar.

Bayındır İnşaat tarafından, Pakistan İslamabad-Peşaver Otoyol Projesi'nde kullanılacak ekipmanları taşımak üzere, kiralanmış uçağın bir seferinin kira ücretinin 150 bin dolar (yaklaşık 61 milyar 800 milyon lira) olduğu öğrenildi.

(<http://webarsiv.hurriyet.com.tr/1999/06/06/121933.asp>; erişim tarihi: 16 Temmuz 2009)

65 Cinnah Deniz Üssü'nün stratejik önemini değerlendiren Amiral'in yazısının tamamı için bkz. <http://in.rediff.com/news/2000/jul/27nad.htm>; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.

66 *Dünya*, 14 Nisan 1993.

67 *Ekonomist*, 28 Aralık 1997, s. 40-41.

leneceği gibi, Navaz Şerif Proje'yi canlandırmış, 29 Mart 1997'de Ulusal Karayolları İdaresi ile BAYINDIR arasında "iyi niyet anlaşması" yapılmış, Temmuz 1997'de de "Sözleşmeye İlişkin Anlaşmanın Canlandırılması Anlaşması"nı Ulusal Karayolları İdaresi ile Bayındır karşılıklı imzalamışlar, Proje'nin tamamlanma süresi de 31 Aralık 2002'ye kadar uzatılmıştır.

19 Aralık 1997'deki temel atma törenine Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel de katılmış ve uzunluğu 186 km'yi bulan İslamabad-Peşaver Karayolu'nun inşaatına başlanılmıştır; "İpek Yolu'nda Bayındır imzası"ndan söz eden yazılar basında yer almış,⁶⁸ inşaatta kullanılacak ekipmanın İslamabad'a taşınması bile haber olmuştur.

BAYINDIR, proje bedelinin % 30'unu avans olarak almış, Türkiye'de oluşan bir "bankalar konsorsiyumu"ndan avans ödemesine karşı güvence sağlayan Teminat Mektubu olarak Ulusal Karayolları İdaresi'ne vermiştir. Hatta Ulusal Karayolları İdaresi bir kez daha Türk Eximbank ile 100 milyon ABD Doları tutarında bir kredi anlaşması daha imzalamıştır.

"Her şey yoluna girdi..." denilirken Pakistan'da darbe olmuş, 12 Ekim 1999'da Pervez Müşerref iktidara el koymuş ve olaylar bir kez daha BAYINDIR'ın denetimi dışında gelişmeye başlamıştır. Her ne kadar BAYINDIR Holding Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Çörtük "belki paraların alınmasında bir sıkıntı yaşanır" demişse de, "sıkıntı" o kadarla kalmamıştır. 12 Şubat 2000'de, Ulusal Karayolları İdaresi Türk Eximbank'a başvurarak, o güne kadar kullanılmış olan 58,26 milyon ABD Doları'nın ötesinde kredi kullanımının durdurulmasını istemiş, 23 Nisan 2001'de de Proje'yi askıya aldığını bildirmiştir. Oysa Devlet Bakanı Abdulhaluk Çay hiç de işin bu boyutlara varacağı kanısında değildir:

*"Devlet Bakanı Çay... Bayındır Holding'in Pakistan'da İslamabad-Peşaver otobanı için başlattığı çalışmalarını durdurması ile ilgili olarak bazı küçük sorunların olduğunu; ancak bunları Pakistan Ulaştırma Bakanı ile yapacakları toplantılar sırasında dile getireceğini ifade etti. Pakistan Ulaştırma Bakanı İftikhar Hüseyin Şah da bunun ciddi bir olay olmadığını, yanlış anlamalara sebep verdiğini ve Bayındır'ın bu çalışmalarına yarından itibaren tekrar başlayacağını kaydetti..."*⁶⁹

68 Ekonomist, 28 Aralık 1997.

69 Zaman, 15 Nisan 2000, altını biz çizdik.

"... Tesadüfen, Pakistan Ulaştırma Bakanı da tam bizim orada olduğumuz günlerde, Bayındır Holding'in tamamladığı İslamabad-Peşaver otoyolunu ima ederek "aslında böylesine büyük bir projeye ihtiyacımız yoktu" diyor.

Yani bütçesi 10 milyar dolar olan Pakistan'ın, İslamabad-Peşaver otoyoluna yaklaşık 600 milyon dolar ayırması bazıları için "dostluk uğruna savurganlık" olarak da algılanıyor...

... Pakistan tarafı şimdi Türk bankalarının otoyol ihalesi için verdikleri teminat mektubunun bir bölümünü nakde çevirmeye çalışıyor.

İslamabad'da kulağıma çalınanlar arasında, Pakistan Hükümeti'nin bundan böyle Türk şirketleriyle iş bağlantılarında Türk bankalarından değil uluslararası bankalardan teminat mektubu şart koşacağı da var..."

(Benmayor, 2001)

Bundan sonrası bir anlamda "bilek güreşi", bir anlamda da "sözün bitip hukukun başladığı süreç" olarak nitelendirilebilir...

"Çiçek 'arabuluculuk' için Pakistan'a gitti

... Adalet Bakanı Cemil Çiçek, Bayındır Grubu tarafından Pakistan'da yapımına başlanan ancak tamamlanmayan otoyol projesindeki mali krizi çözmek üzere devreye giriyor. Dün akşam uçağıyla Pakistan'a giden Çiçek, Pakistan Karayolları İdaresi ile Türk bankaları arasında 'arabuluculuk' yapacak. Bayındır Grubu'nun üstlendiği otoyol projesi için İş Bankası, Vakıfbank, Halkbank ve Finansbank tarafından verilen 'avans nitelikli 100 milyon dolarlık teminat mektubu' Türkiye ile Pakistan arasında soruna dönüştü. Pakistan tarafı, teminat mektubunu hemen nakde dönüştürmek isterken, Türk tarafı 'sulhen çözüm' yönünde öneriler geliştirdi.

... Bilgisine başvurduğumuz Vakıfbank Genel Müdürü Ahmet Kaçar da teminat mektubu riskinin çözülmesinin 4 bankayı aynı anda ve yakından ilgilendirdiğini belirtti ve şu değerlendirmeyi yaptı: 'Pakistan otoyol projesi için avans nitelikli teminat mektubu verilmiş. Proje yarıda kalmış. İşin yapılan kısmının avanstan düşülmesi lazım. Ancak Pakistan yetkilileri, teminat mektubunun tamamının nakde dönüştürülmesini istiyor. Oysa ihale Pakistan otoritesince iptal edilmiş. Müteahhit firmanın tazminat alacağı doğmuş. Olay tahkime gitmiş. Biz istiyoruz ki tahkim kararı beklensin veya uluslararası ölçekte mühendislik müşavirlik firması işe baksın, hesabı çıkarsın ve taraflar kabul etsin.'..."

(Sabah, 15 Şubat 2005)

"... Şu anda [Pakistan'da] hiçbir sorun görünmüyor. Yatırıma devam ediyoruz. Projenin yüzde 25'lik kısmı yapıldı. Bu otoyol projesinde 4 bin Pakistanlı 120 civarında da Türk çalışan var..."

Belki paraların alınmasında bir problem yaşanabilir. Pakistan'da bütçe hazırlanırken onlar her projeye bütçe ayırırlar. Eğer bu projeye düşünülen parayı ayıramazlarsa 'bir yıl daha uzatalım' diyebilirler. Üç yılda bitirilmesi beklenen bu projenin şu anda 2001 yılında tamamlanmasını bekliyoruz. Ama dediğim gibi Pakistan'dan kaynaklanan bu finansman sıkıntısı nedeniyle bitim tarihi uzayabilir..."

(Power, Aralık 1999, ss. 52, 54)

BAYINDIR, inşaat alanının tamamının kendisine teslim edilmediğini ileri sürerek süre uzatımı istemiş, bu istek Ulusal Karayolu İdaresi tarafından kabul edilmediği gibi,

"Pakistan'daki girişimlerimiz olumlu netice vermeye başladı. Aynı Türkiye'nin Özal dönemindekine benzer yol hamleleri, otoyollar yapma girişimleri vardı. Navaz Şerif [Nawaz Sharif] Hükümeti iktidardaydı.

Bölgede birtakım olumsuz politik gelişmeler de vardı; şimdiki durumla kıyasladığımızda belki biraz daha karışık bir dönemdi. Güneyde 'clean-up operation' dedikleri harekât vardı. Kuzeybatı bölgesinde birtakım karışıklıklar vardı. O bölgeye gittik, rekabet çok azdı, işler çok cazipti ve bizim 2. Boğaz Köprüsü çevre yollarından boşa çıkan makine parkımızı kullanmamız açısından önemli bir fırsat sağlıyordu. Özellikle, Pakistan hükümetinin ödeme risklerine karşı Japonya'nın finansmanın % 88'ini sağladığı, kuzeyden güneye inen Indus yollarının % 20 avansı da vardı. Bizim açımızdan oldukça cazip gözükten işleri takibe aldık. Bir yıllık bir süre sonunda iki iş üstlenmiştik. Tabii burada söylemeden edemeyeceğim, bizim açımızdan olay sadece bir iş almanın ötesinde, girişimde bulunduğumuz ülke ile Türkiye arasındaki ilişkinin gelişmesiydi de... Sosyal, kültürel, ekonomik ilişkilerin gelişmesi konusunda katkıda bulunmanın da getirdiği bir motivasyon vardı. Bunu tema olarak da çok kullandık. Yaptığımız işlerin iki ülke arasında bir köprü niteliği taşıyacağını, ikili ilişkilere katkıda bulunabileceğini devamlı söyleyip, bir yerde kendimizi özel sektörün elçileri gibi görmeye başladığımız bir olgunluğa erişmiştik. Nitekim çalışmaya başladığımız bölgelerde daha sonra THY seferlerini ve diğer ticari gelişmeleri gördükçe, bundan gizli bir haz da duyduk, bunun mutluluğunu, hazzını yaşadık... 1992'de ilk Türk firması olarak Pakistan'da çalışmalara

başladık. Pakistan'ın Türkiye'ye özel bir sempatisi vardı. Yolumuzu aldığımızda, o zamanki Büyükelçi Sayın Mustafa Aşula da Libya'da Türk müteahhitlerine son derece yardımcı olmuş bir elçimizdi. Onunla çok yakın bir işbirliğimiz oldu ve iki ülkenin de verdiği önemi vurgulamak, taçlandırmak açısından, temel atma törenimize o zamanki Başbakanımız Sayın Süleyman Demirel de geldi. Pakistan'ın Başbakanı Sayın Navaz Şerif de oradaydı.

70 Konu ile ilgili ayrıntılar için bkz. Yeşilırmak (1999: 390-420) ve makalenin Türkçesi: "Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümüne İlişkin Uluslararası Merkezin Türk İmtiyaz Sözleşmeleri Üzerindeki Yargı Yetkisi," *Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi*, XX(2), 1999, s. 149-182; Merkez'in Kararı için ICSID (2003); Bayındır olayına ilişkin değerlendirme için Bray (2006: 9-11).

Pakistan'daki yapı gereği sözleşmede şahitlerin de imzası olurdu ve bizim sözleşmemizin şahitleri iki ülkenin başbakanları oldu. Bizim sözleşmemizde bugün onların da imzası vardır. Güzel bir başlangıç oldu. Hemen bu çalışmalarımızın akabinde Indus karayollarındaki sözleşmeyi imzalamıştık. Türk firmalarının gelmiş olmasının getirdiği ciddi bir güven oluştu. Çünkü Pakistan biraz yalnız; Çinli firmalar ile zayıf yerel firmaların dışında yabancı firmaların çok az olduğu bir ülke; riskli gördükleri bir ülke idi.

Çözülmesi gerekli değişik konular vardı ama bizim açımızdan alışılageldiğimizin çok dışında bir şey değildi. 1940'lı, 1950'li yıllardaki Türkiye'den çok farklı bir yapı yoktu. Örnek olarak, 'Ömrümüzün Kilometre Taşları' kitabında Feyzi [Ak-kaya] Bey'in değindiği konular vardır. Güneydoğudaki şantiyelerimizde, bizim normal lojistiğimizi sağlamakla ilgili olarak eşkiyalara da görev verilmiştir; on beş yıl yatmış eski bir eşkiya lojistiği sağlamıştır, paramızı götürüp getirmiştir. Bizim çalıştığımız bölgelerden birinde, başka bir aşiretle çatışma halinde olan grupla direkt anlaşma yaptık, onların misafiri olarak güvenliğimizi sağlama görevini onlara verdik. Onların kendi güçlerinin güvenlik amacıyla kulla-

nılabilmesi, bir hizmet haline dönüşmesi konusunda bir çalışmamız oldu. Kendimizi gayet rahat hissettik. Kişiler kaçırılıyordu. Bizim şirketimizde hiçbir zaman böyle bir konu gündeme gelmediyse de, bize anlatıldığı dönemde ciddi bir rahatsızlık vardı. Hatta rivayet edilirdi, Çinlilerin altı personeli sahada çalışma yaparken kaçırılmış, Çin'e mesaj gönderilmiş. '1 milyon dolar' diye bir rakam telaffuz edilmiş ve Çin tarafından da mesaj gelmiş, 'Fiyatta mu tabıkız, bizde bunlardan daha çok var, istediğiniz kadar gönderelim' demişler, diye arkadaşlarımıza anlatırdık. İş biraz latifeyle yumuşatarak, arkadaşlarımızın konuya rahat yaklaşmasını sağladık. Ciddi saygı gördük, ciddi saygı gösterdik Pakistan'da.

Daha sonraki altı aylık dönem içerisinde Pakistan'ın o dönemki en büyük limanlarından olan Ormara Limanı'nı üstlendik. Ormara askeri limanı stratejik olarak çok önemli konumda, Hindistan'la İran sınırı arasında. Lojistik olarak ulaşımı çok zor bir yerde. Çinlilerden daha düşük teklif vererek üstlendik o işi de. Daha sonra bir prestij projesi niteliği kazandı. Mühendislik anlamında ciddi katkılarımızın olduğu bir işti. Pakistan'ın tüm cumhurbaşkanlarının, tüm başbakanlarının ziyaret ettiği mekanlardan biriydi.

Yine daha sonra, aynı şekilde Lahor Baypas [Lahore Bypass] dediğim prestij yol işleri vardı, onu da üstlendik. Pakistan'da altı aylık dönemde 350 milyon doların üzerindeki sözleşmeyle ciddi bir başlangıç yaptık.

Bugün hâlâ 1992 yılında girdiğimiz Pakistan'da faaliyetlerimiz azalarak da olsa, tek tük de olsa devam ediyor. O dönemde edindiğimiz arkadaşlıklarla Pakistanlılarla yazışmalarımız hâlâ devam eder... Bizim açımızdan çok güzel bir dönemdi. Önemli bir sonunla karşılaşmadık. İşlerin normal sorunları dışında herhangi bir sorunla karşılaşmadık ve her zaman bunun haklı gururunu yaşadık. Başka müteahhitlere de örnek olduk. Tabii orada farklı şeyler de yapmaya çalıştık. Türk müteahhitlerin başkalarına, düşmana hiç ihtiyacı yoktur. En büyük rakipleri kendileridir. Rusya'da yaşanmış olumsuz deneyimler vardır Türk müteahhitler arasında. Biz hiçbir zaman rakiplerimizi düşmanımız gibi görmedik. Fenerbahçe olmasa Galatasaray maçlarının bir tadı olmaz, Beşiktaş'ın da herhalde bir tadı olmazdı. Yaptıklarımızdan haz duyduk. [Rekabeti] gelişimimizin bir fırsatı olarak gördük ve Pakistan'da çalıştığımız dönemde gelen Türk müteahhitlerin hepsini şantiyelerimizde ağırladık. Normalde ortak çalışabileceğimizi, işlerimizin durumuna göre her zaman yardımcı olacağımızı, onlardan da aynı şeyi görmek istediğimizi çok açık belirtip farklı bir ortam oluşturmaya çalıştık. Bilgi verdik bilgi

aldık. Rekabete girdik. Her zaman yardımcı olmaya çalıştık. BAYINDIR'ın biraz riskli bir işi vardı. Bizim üstlenmediğimiz, girmedığımız ama teklif verecekmiş gibi hazırlık yaptığımız bir işti Peşaver-Islamabad otoyolu. Politik bir proje olduğu için Navaz Şerif Hükümeti devrildikten sonraki dönemde iptal edilen, tartışılan projelerden biriydi. Bunun yol açtığı sıkıntılar oldu. O sıkıntıların giderilmesinde Pakistan Karayolları İdaresi temsilcileri Türkiye'ye her geldiğinde, onlara da bu ihtilafın giderilmesi konusunda, taraflar mağdur olmadan, sulhen hallolması konusunda yardımcı olmaya çalıştık. Tabii önemli bir şey de yaptık. Türklerin, Türk müteahhitlerin en çok şikâyet ettiği konulardan biri banka teminat mektuplarıydı. Pakistan'da, belki ilk defa, Türkiye'den giden mektupları kontrgarantisiz, doğrudan kabul edilebilir hale getirmiştik. İş Bankası'nın mektupları doğrudan Pakistan idareleri tarafından kabul edildi. Çok yoğun bir uğraşmamız oldu bununla ilgili olarak ama Pakistan tarafı bunu kabul etti.

Sözleşmemizdeki madde, mektupların Pakistan bankası kanalıyla verilmesi gerektiğini çok açık söylerdi. Bizim de yaptığımız, bunun hem ek maliyeti vardı hem başka zorlukları vardı bankalar arası ilişkiler açısından. Şöyle bir formül bulduk; İş Bankası'ndan aldığımız mektubu, İş Bankası'nın muhabir bankası kanalıyla işverene ilettik. Yaptıkları iş için risk almadı buradaki banka; İş Bankası'nın muhabiri olarak o mektubun İş Bankası'ndan geldiğini teyit etti. Dolayısıyla biz [teminat mektubumuzu] bir Pakistan bankası kanalıyla vermiş olduk. Pakistan bankasının mektubu değildi ama bu argümanımız kabul edildi. Bu güzel hava maalesef BAYINDIR işinin feshine kadar devam etti. Çünkü o dönemdeki teminat mektubunun nakde çevrilmesi döneminde tedbir konmuştu ve bankalarla ilişkiler farklı bir yapıya ulaştı. Daha sonraki dönemdeki çalışmalarda ister istemez başka banka kanalıyla gidip o bankaların teminat mektuplarını verdik.

Finansmanı sağlayan Japon kuruluşun da bilgisi dahilinde çok güzel bir ilişki, güzel bir başlangıç yapmıştık. Bizim açımızdan önemli bir deneyimdi. Önemlerinden biri, patronlarımızın ya da kurucularımızın dışında profesyoneller olarak girdiğimiz yeni bir bölgeydi ve oldukça başarılı başlangıç yaptık. Daha işlere başlamadan hukuk müşavirimiz, mali müşavirimiz, gümrük müşavirimiz belliydi. Güzel günler yaşadık. Arkadaşlarımız, Pakistan'daki günleri hâlâ güzel bir şekilde anarlar.

Yerel firmaları yalnız taşeron olarak, alt yüklenici olarak yoğun bir şekilde kullandık. Kullanmaya özen gösterdik. Her şeyi yapma gibi bir kaygımız yoktu. Oradakilerin de

ekmek yemesi konusunda, işin bir parçasını tutması konusunda... Dediğim gibi güvenlik hizmeti olsun, malzeme temini olsun, beceriyle dahi yapılabilecek işler olsun, sadece çalışmamız olmasının dışında mümkün olduğunca taşeronluk hizmeti de vermeye çalıştık. Tabii söylemeden edemeyeceğim, her ülkede karşılaşılır, diğer Türk müteahhitlerin de başına gelmiştir; gittiğiniz ülkede bir sürü kimse çıkar ortaya, 'Bizim çok iyi ilişkilerimiz vardır, yardımcı oluruz, bizle çalışın' falan gibi, biz de karşılaştık benzer şeylerle. Özellikle Ormara içindeki bir örneği anlatmak isterim. Sekiz grup karşımıza çıkmıştı; 'Bizim Deniz Kuvvetleri'yle çok iyi ilişkilerimiz vardır, biz yardımcı oluruz' falan gibi. Biz de Birleşik Arap Emirlikleri deneyimimizden sonra araya hiç kimseyi koymadan, doğrudan ilişkileri kendimizin götürmesinin daha yararlı olduğuna inanmıştık. O doğrultuda çok açık bir şekilde hepsiyle gittik görüştük, çalışmalarına baktık, referanslarına baktık, değerlendirdik. Bir grupla çalışmaya karar verdik ve o gruptan rica ettik: 'Bir ilişkin olduğunu söylüyorsun, bizi götür, ilgililerle görüşelim' dedik. İşverenimize formal bir ziyarete gittik. Randevumuzu direkt kendisi kanalıyla aldık. Bugün hâlâ yazıştığımızı söylediğim kişi odur. Onunla girdik. Değerlendirme yapacak, ihaleye çıkan Deniz Kuvvetleri'ndeki yetkiliyle konuşurken söyledik; 'Efendim, biz düzgün bir iş yapmak istiyoruz, yerel gruplardan da yararlanmak istiyoruz, ama kendileriyle çalışmamızda fayda olduğunu söyleyen sekiz grup peydahlandı. Sizce bunlardan hangisi doğrudur?' de-

dik. Karşımızdaki asker çok değerli bir dostumuz olmuştur emekli olduktan sonra da. Çok saygın kişiliği olan biriydi. 'Kimler?' dedi, listeye baktı. 'Kimi seçtiniz? Neden seçtiniz?' dedi. Söyledik, 'Çalışacağımız yerde çalışmıştır, size yaptığı işler budur, başlangıç süreleri, bitiş süreleri, bütün bunlar bize güven vermiştir. Orayı bilen, sizin iş yapma tarzınızı bilen biridir, bizim de aradığımız budur. Biz işi biliriz, neyi nasıl yapacağımızı biliriz, ama prosedürler açısından, yerel bilgi konusunda bir destek ihtiyacımız vardır, gerisini biz tamamlarız' dedim. 'Kesinlikle doğru bir tercih yapmışsınız' dedi. Tabii dostumuz orada başka bir şey daha söyledi: 'Rıza Bey' dedi, çok endişeli. 'Pakistan'ın adı biliyorsunuz kötüye çıkmıştır. Bu konuda fiyatlarla ilgili özel bir talep olacak mı endişesini taşır' dedi. Komutan döndü, 'Fiyata % 10 ekleyeceksiniz benim için' dedi. Başımızdan aşağı tabii kaynar sular boşandı. Ne bizim yapabileceğimiz bir şeydi, ne de öyle bir rakam eklenerek işi alma şansımız vardı. Sonra komutan gülmeye başladı. Ben de rahatladım. 'Hiçbir şey koymayacaksınız, koyduğunuz da, verdiğiniz de duyarsam, zaten sizi yok ederim' dedi. Bizi rahatlattı. 'Tercih sizindir, evet, bu beyler bizlerle çalışmıştır, referanslarından memnunuz, tercih, karar sizindir' dedi. O gruptan, gerek teklif aşamasında, gerek mobilizasyon aşamasında, gerek iş yapım sırasında ciddi bir şekilde yararlandık. Çok saygın bir grup olarak bugün de hâlâ ilişkilerimizin devam ettiği bir gruptur..."

(Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009).

E/ "İnşaatçıların coğrafyası"na yeni katılan ülkeler: ... ve diğerleri: Ortadoğu

1/ Suriye

Sınır komşusu olduğu halde, siyasal nedenlerden ötürü uzun süre gerginlik konusu olan Suriye'deki ilk Türk müteahhit Atilla Doğan olmuştur. 1985'te, Petrol ve Maden Kaynakları Bakanlığı'na bağlı Suriye Petrol Şirketi, Shell ve PetroCanada'nın oluşturduğu, Suriye'nin en büyük yabancı petrol üreticisi konumundaki Al Furat Petroleum Co. -ki en büyük ortak Shell'dir- için Omar Gaz Boruhattı İnşaatı (Faz II), Palmira-Mahardi arasını 1993 yılında tamamlanmıştır.

2/ Lübnan

STFA, Lübnan'da proje gerçekleştiren ilk Türk müteahhit, 1994'te üstlendiği, 1999'da tamamladığı 220 kV, 152 km uzunluğundaki Deyr Nbouh Ksara İletim Hattı da ilk proje olmuştur; işveren Conseil du Développement et de la Construction'dur (CDR).⁷¹

71 <http://www.cdr.gov.lb/2000/english/00Eele.htm>; http://www.ersanltd.com.tr/consultancy/cons_m/professional_life.htm; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.



Al Furat Petroleum Co. Al Maleh & Tanak üretim tesisi, 1995, Suriye.

"... Suriye tesadüf oldu; bir Suriyeli arkadaş, Türk ama Suriye'yle bağlantıları olan, 'orada enteresan işler var, gider misiniz?' dedi. 'Proje çok enteresan, bize çok uygun bir 'pipeline' basınç düşürme istasyonu, petrol tesisleri.. Müessese çok güvenilir bir müessese; devletle Shell'in müşterek kurduğu bir joint venture. Al Furat isimli, daha çok yabancıların yönettiği, Suriyelilerin yardımcı ve öğrenir pozisyonunda olduğu bir müessese. İki arkadaşımı aldım yanıma, 'bir gidelim' dedim, 'havayı koklayalım, görelim bakalım Suriye nasıl?'..."

'Biz buraya teklifi veririz' dedik. Neticede 1992-1996 yılları arasında orada çok da güzel işler yaptık...

Suriye'de çölün ortasında, kuyulardan toplanan petrolü damıtma tesisi, production facility; mühendisliği dahil yaptık... Çok da muvaffak olduk. Irak hududuna 100 km mesafede bir yerdi.

... Para olarak çok büyük işler olmaz ama çok teknolojik ve süratli işlerdi. Çünkü mesela borusunu idare verirdi. Bizim yaptığımız işler, benim hatırımda kalan 25-30 milyon dolar arasında bir iştir,

ama bu neticede yedi sekiz aya sıkışmış bir iştir. Ondan sonra verilen bir basınç düşürme istasyonudur, daha kısa bir zaman. Yani mertebeleri hep 20-30 milyon dolarlar arasında, ama hep tam teknolojik işlerdir. Her yaptığınız işin kontrolü vardır, % 100 röntgeni vardır...

Artık dikkatimiz Suriye'den uzaklara çekildi. Orada Al Furat dediğim joint venture şirkette sistemler değişti... Biz onun üzerine oradan çekilme kararı aldık... Ancak hâlâ davet ederler, biz de her seferinde kibarca cevap veririz. 'Biz çok memnunuz, Suriye'yi seviyoruz ama ihale süreçlerinde bazı şeyleri daha iyi bir şekilde sokmak bakımından görüşmeye açtık.' Yani müzakereye çağırın bizi diyoruz ancak hiçbir zaman yanaşmıyorlar. Biz de 'hayır' dememiş oluyoruz.

Biz her zaman Suriye'de çalışmak isteriz ama bazı sistemlerin de daha oturmuş olması kaydıyla.

(Attila Doğan [ATTILA DOĞAN], sözlü tarih görüşmesi, 28 Temmuz 2009)

3/ İsrail'de sevinç ve hüsrân...

İsrail'de proje gerçekleştiren Türk müteahhitler arasında, Eliat'ta (Elat) 130 dairelik konut projesini tamamlayan GÖK Yapı, İsrail Sığınakları'nı 1992'de yapan ELIF İnşaat vb firmaların adları geçmekle birlikte, hem TMB üyesi bir firma tarafından üstlenilmiş olduğundan, hem de büyüklük açısından önemli olan, CEYLAN İnşaat'ın, 1998'de, İsrail'in ilk Başbaka-

nı Ben Gurion'un adını taşıyan Tel Aviv Yeni Havalimanı İnşaatı için açılan 12 ayrı ihaleden ikisini kazanması olmuştur.

İlginç olan, İsrail topraklarında ilk iniş çizgilerinin, 1917'de, Birinci Dünya Savaşı sürerken, Almanların kullanması için Osmanlı İmparatorluğu'na verdiği çift kanatlı avcı uçaklarının inişlerini sağlayabilmek için, kuzeyde Tzemach'da, orta bölgede Ramle'de ve güneyde de Gazze'de Türkler

Ben Gurion'da Türk imzası atıldı

Geçtiğimiz hafta sonu Tel-Aviv'e uçtum. Ceylan grubunun Falcon 2000 uçağı ile bir özel uçuş yaptık. Fransız Dassault imalatı Falcon 2000, iş dünyasının gözbebeğı bir jet uçağı. Bu uçuşun nedeni, Ceylan grubunun İsrail'de kazandığı havalimanı hava tarafı terminal binası inşaatı.

Pilotlarımız mükemmel, çok hoş bir kalkışla İstanbul Atatürk Havalimanı'ndan havalandık. Grubun patronlarından Mahmut Ceylan alabildiğine heyecanlı. Heyecanını cüsesinin içine gizlemeye çalışıyor ama olmuyor. Kalkıştan hemen sonra konuşmaya başlıyor.

İki nedenle çok heyecanlı; Birincisi ilk kez İsrail'de bir Türk firmasının ihale kazanması. İkincisi de kazanılan ihalenin o ülkenin giriş kapısı havalimanı hava tarafı terminali olması. Sıradan bir inşaat değil. Ortadoğu'nun en önemli havalimanı Ben Gurion 2000 Projesi'nin ciddi bir bölümüne Ceylan grubu imza atıyor. Tel-Aviv Ben Gurion Havalimanı kısa pistine iniyoruz. Havalimanı müthiş bir hareketlilik yaşıyor. Clinton arkamızdan inecek. Özel bir terminalden giriş yapıyoruz. Güvenliği inanılmaz sıkı olan Ben Gurion Havalimanı Otoritesi, bize kapılarını açıyor.

İnşaat hızlı gidiyor

Şantiyeye gidiyoruz. Genç bir mühendis bizi karşılıyor. Ortalık savaş alanı gibi. Çok sayıda vinç çalışıyor. 36 metrelik kazıklar toprağın altındaki çöle çakılıyor. Kazıklar yan yana geldiğinde toplam uzunlukları 35 kilometreyi buluyor. Betonlar dökülüyor. 150'den fazla işçi arı gibi çalışıyor. Aslında bu ihaleyi Ceylan grubu kazanınca İsraili bir inşaat firması hemen mahkemeye başvurmuş. İhalenin kendi hakkı olduğunu iddia etmiş. Ama sadece 20 günde dava kazanılmış ve şimdi o inşaat firması Ceylan grubuna taşeronluk yapıyor. Dostça çalışıyorlar.

Uçakların yanaşacağı 24 körük ve bunlara bağlı hava tarafı terminali yapılıyor. 1270 günde 100 bin metrekarelik bir alanda modern bir terminal doğacak. 80 metre çaplı çelik konstrüksiyon bina, doğal taş duvarlarla bütünleşecek. Bekleme salonları, dekoratif su kanalları ve havuz, atrium yapıyı zenginleştirecek. Her yer ışıl ışıl olacak, binanın ön tarafı kocaman camlarla donatılacak. Uçaklarını bekle-

yenler, havalimanının bütün hareketini yaşayacaklar. Ayrıca 38 metre yükseklikte bir kontrol kulesi inşa edilecek.

Mahmut Ceylan, Ceylan şantiyesinin önüne Türk bayrağını ve şirket bayraklarını çekirmiş. Çalışanlara tam yetki vermiş. İş yapılan ülkenin bütün kurallarına bire bir uyulmasını istemiş. Yaklaşık 60 milyon dolarlık bir iş ama Mahmut Ceylan'ın anlayışı ile kazanılacak prestij milyar dolarla bile ölçülemez.

Çok iddialıyız

Havacılık sektöründe dünya çapında birçok firmanın talip olduğu işi almakla ciddi bir başarı kazandıklarını söyleyen Mahmut Ceylan, 'Ama asıl iş şimdi başlıyor' diyor. Ve şöyle devam ediyor:

'Bizim yurt dışında çok işimiz oldu. Ama bu çok önemli. Bir havalimanı. Üstelik çok titiz bir ülke. Biz iddialıyız, mükemmel bir terminal yapacağız. Ben Gurion 2000 Projesi kapsamındaki başka inşaatlara da talibiz. Bu Türkiye'nin İsrail pazarındaki ilk büyük işi. Bu nedenle yüklendiğimiz sorumluluğu biliyoruz. Yılın sonunda temel ve kaba inşaatla başlayacağız.' Yıllık 7 milyon yolcu kapasitesi olan Ben Gurion, gelecek üç yıl içinde bunu birkaç kat katlayacak. Kabına sığmaz bir havalimanı olacak.

Ne güzel, Ortadoğu'nun önemli bir pazarında bir Türk firmasının imzası olacak.

Şantiye gezimiz birkaç saat sürüyor. Sonra Mahmut Ceylan bankacılarla toplantıya gidiyor. Akşam üzeri yeniden buluşuyoruz. Tel-Aviv'deki temsilcisi Ori ile birlikte oluyoruz. Eski bir havacı işin başına geçmiş. Her şeyi heyecanla izliyor. Dönüşte bizi yolcu etmek için Ben Gurion'a geliyor. Havalimanında ABD Başkanı'nun uçakları, apronun çoğunu doldurmuş. Bizim uçak yerinde duruyor. Motorlar çalışmış, pilotlarımız hazır. Vedalaşıyoruz ve kısa sürede kalkıyoruz.

Mahmut Ceylan hemen pencereye yapıyor. Aşağı bakıyor. Geride bıraktığı şantiyesine. Yine alabildiğine heyecanlı. 'Göreceksiniz' diyor, 'Göreceksiniz bu işi muhteşem yapacağız. Bizden sonrası için çok iyi örnek olacağız. Mükemmel bir terminal yaratacağız.' Belli ki bu inatçı, tuttuğunu koparan adam Mahmut Ceylan ve grubu bu işin üstesinden gelecek. Sonra orada araladıkları kapı belki de Türk inşaat sektörüne sonuna kadar açılacak..."

(Cebeci, 1998)

tarafından çizilmiş olması, yaklaşık 70 yıl sonra da havaalanı ihalesinin Türk müteahhit tarafından kazanılmasıdır.

Ben Gurion Havalimanı'nın toplam proje bedeli 1,2 milyar ABD Doları olarak öngörülmüş, CEYLAN İnşaat'ın kazandığı ihalelerin bedeli de toplamın % 10'unu oluşturmuştur: Hava Tarafı Çok Katlı Terminal Binası, Kara Tarafı Elektrik Tesisatı.

“İlk” olmanın heyecanı ve iddiası ile başlanan projenin yaklaşık % 65-70'i tamamlanmışken, yukarıda değinilen, CEY-

LAN Holding'e ait Bank Kapital'e el konulması her şeyi alt üst etmeye yetmiştir: İsrail, CEYLAN İnşaat'ın “yeterli mali gücü bulunmadığı”nı, “Türkiye’de içine düştüğü finansal sorunların, inşaatın kalan % 30-35’ini tamamlamasını engelleyeceği”ni gerekçe göstererek sözleşmeyi tek yanlı olarak feshettiğini bildirmiştir. Böylece, Ben Gurion Havalimanı ile ilgili proje 2000’li yıllara aktarılmıştır –ki Bölüm Beş’te değinilmiştir.

“İsrail, Ceylan İnşaat’ın yapımını sürdürdüğü Tel Aviv Yeni Havaalanı inşaatıyla ilgili sözleşmesini, ‘yeterli mali gücü bulunmadığı’ gerekçesiyle iptal etti. Ceylan İnşaat, yaklaşık 160 milyon dolarlık bir proje büyüklüğü olan Tel Aviv Yeni Havaalanı inşaatı ihalesini 1998 yılında almıştı. Ceylan İnşaat, 1998 yılında inşaatına başladığı havaalanının şimdiye kadar yüzde 65-70’ini tamamladığı belirlendi.

İsrail Sivil Havacılık Kuruluşu’nun Ceylan İnşaat’ın sözleşmesini iptal ederken, ‘Türkiye’de içine düştüğü finansal sorunların, inşaatın kalan yüzde 30-35’ini tamamlamasını engelleyeceğini’ gerekçe gösterdikleri belirlendi.

İsrail Sivil Havacılık Kuruluşu’nun sözleşmeyi feshettiğini bildirmesinden sonra Ceylan İnşaat’ın inşaat şantiyesini hızla boşalttığı öğrenildi. Ayrıca Ceylan’ın taşeronu durumundaki diğer iki Türk şirketinin işçileri de inşaat sahası dışına çıkarıldılar. İsrail’in, sözleşmeyi iptal etmeden önce Ankara’da Hükümet nezdinde çeşitli girişimlerde bulunarak inşaatın kalan kısmının mevcut sözleşme çerçevesinde bir an önce tamamlanabilmesine yönelik olanakları araştırdıkları ancak bir sonuç elde edemedikleri ifade ediliyor. İnşaatın geri kalan 40-45 milyon dolarlık bölümünün tamamlanması için İsrail’in yeniden ihaleye çıkabileceği belirtiliyor.

Proje önemli

ANKA ajansının sorularını yanıtlayan İsrail yetkilileri ise Tel Aviv Havaalanı projesinin kendileri için çok önemli olduğunu belirttiler. Sözleşmenin iptal edilmesine gerekçe olarak Ceylan Grubu’nun Türkiye’de içine düştüğü finansal sorunların işin sürdürülmesini olanaksız hale getirmesini gösteren İsrail yetkilileri, inşaatın başka bir Türk firmasına verilip verilemeyeceğine ilişkin soru üzerine şu yanıtı verdiler:

“Bu konuyla ilgili çözüm bulmak için temaslar sürüyor. Türk yetkilileriyle görüşmelerimiz de devam ediyor. Projenin başka bir Türk Firması tarafından sürdürülmesi alternatifini de dışlamıyoruz. Ama bu konuda bir şey söylemek için henüz erken’ dediler.

İsrail’in güvenlik kaygısı

Bu arada, İsrail Hükümetinin, sözleşmeyi iptal etmeden önce ve Bank Kapital’e el konulmasından hemen sonra Ceylan İnşaat’ın Havaalanı inşaatını tamamlayabilmesi için mali destek verilmesi ya da başka bir çözüm bulunması amacıyla Türkiye’de hükümet nezdinde çeşitli girişimlerde buldukları da belirlendi.

Havaalanı inşaatında çalışan herkesi, işin önemi nedeniyle sıkı bir güvenlik kontrolünden geçirdikten ve soruşturduktan sonra ülkeye kabul eden İsrail’in, bu güvenlik kaygıları nedeniyle, aynı çalışanlarla inşaatın sürdürülmesi için uzun bir süre Türkiye’de çözüm aradığı ancak henüz sonuca varamadığı ifade ediliyor.”

(<http://arsiv.ntvmsnbc.com/news/47710.asp>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009)

F/ “İnşaatçıların coğrafyası”na yeni katılan ülkeler: ... ve diğerleri: Afrika

1/ Fas

STFA, 1995’te, finansmanını Arap Fonu’nun sağladığı, Office National de l’Electricité’nin ihalesini yaptığı proje çerçevesinde Fas-İspanya arasındaki Enerji İletim Hattı’nın çelik kulelerini sağlamayı üstlenmiştir, proje 1999’da tamamlanmıştır.⁷²

NETAŞ da, 1999’da, DMS Sistemlerinin Yenilenmesi’ni gerçekleştirmiştir.⁷³

2/ Sudan

Sudan’ın “İNŞAATÇILARIN COĞRAFYASI”na katılmasını sağlayan Attila Doğan olmuş, bir yıl sonra ESER İnşaat da bir proje üstlenmiştir.

⁷² Bknz. DEİK (2004) ve http://www.ersanltd.com.tr/consultancy/cons_m/professional_life.htm; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.

⁷³ DEİK (2004).

Attila Doğan, KPAL Kvaerner-Paladon'un üstlenmiş olduğu Muglad Havza Geliştirme Projesi çerçevesinde, beş ayrı saha üretim tesisinin "mühendislik hizmetleri"ni, saha geliştirmeden sorumlu olan CPECC (Çin Halk Cumhuriyeti) firmasına karşı yüklenmiştir (Temmuz-Aralık 1998).⁷⁴

ESER İnşaat ise, 1998'de, Nil-Atbara Nehri Kara ve Demiryolu Köprüsü'nü yapmıştır.

"...Sudan'a da biz teklif verdik. Türkiye'den teklif ama Kanada'dan mühendislik olarak verdik. Sudan'da bizden başka Türk firması yoktu. Biz Uluslararası Boruhattı Mühendislikleri Birliği'nin [International Pipeline & Offshore Contractors Association- IPLOCA] üyesiyiz, pek çok kez yönetim kurulunda da yer aldık.

Sudan'da tanıdığımız rakiplerle ihaleye girdik. Orada bütün Avrupa'nın rakibi olan Çinliler hem boruhattı, pompa istasyonlarını, hem de üretim tesislerini aldılar. Yüklemeyi İtalyan-Arjantin firması aldı. Biz hepsine teklif verdik ve hepsine de yeterlilik aldık. O sırada da Kanada'dan mühendislik aldık. Bayağı bir mühendislik işi vardı. Yatırımı ve ihaleyi yapan şirket % 40'ı Çinli, % 30'u Malezyalı, % 25'i Kanadalı, % 5'i de Sudanlıdan oluşan bir ortaklık.

Çinliler zaten oralardaydılar, rafineri kuruyorlardı; şimdi nasıldır bilmiyorum, o sırada Çinlilerin işgali altındaydı Sudan. Orada köprü yapıyorlar, rafineri kuruyorlar...

Ancak mühendislik olarak idare bizim hazırlığımızı çok iyi gördü. Yani bizim Kanada şirketi, oradaki bir başka Kanada mühendislik şirketiyle ortak; bizim buradan arkadaşlar gittiler, oradaki büroda çalıştılar. Sonunda Çinlilere şart koştu, 'mühendisliği Kanada'dan alacaksınız' diye. Biz orada mühendislik hizmeti verdik..."

(Attila Doğan [ATTILA DOĞAN], sözlü tarih görüşmesi, 28 Temmuz 2009)

3/ Etiyopya

ENKA'nın Şubat 1997-Mart 2000 arasında kuzeyde, Mekele kentinden 7 km uzaklıkta Messebo Çimento Fabrikası'nı yapmış olması, "inşaatçıların coğrafyası"na Etiyopya'nın da katılmasına yol açmıştır.



Nil-Atbara Nehri Kara ve Demiryolu Köprüsü, 1998, Sudan.

4/ Malavi

STFA'nın, 1994'te, Siemens için 66 kV enerji iletim hattının gerektirdiği malzemeyi sağlaması, Malavi'yi de "inşaatçıların coğrafyası"na sokması anlamına gelmiştir.

5/ Gana

"... Bir de Gana var. Ben Gana'nın 10 sene boyunca fahri başkonsolosluğunu yaptım... Bir gezinti sırasında baktım, fahri konsolosluk diye bir müessese var, hoş bir müessese, gönüllü bir müessese, yani para alıp para verdiği yok. Onu seviyorum, bir ülkeyi tanıtmakta faydalı oluyorsun yani, insani bir şey gibi geldi bana, hoş gibi geldi. Baktım ki Gana Türkiye'de hiç bilinmiyor, hiçbir insanı yok burada, bizim de orda öyle. Sonra yavaş yavaş bizim turizmimiz başladı... Sonra fahri konsolosu oldum, sonra başkonsolosu oldum. Ankara'ya bir tane konsolosluk daha kuruldu, on sene sonra da artık ayrıldım. Şimdi, orada gitmişken bir de iş yaptık. Birkaç tane konut yaptık. Biraz briket mıcır filan böyle şeyler yaptık. Pek kayda değer bir şey yok. İvrir zıvrir bir iki iş yaptık. Yani Gana'yı böyle seviyorum ben, konsolos olarak gittiğim, çok güzel, sevdiğim bir yer. İnsanları neşeli, altını var, zenginliği var, güler yüzlü insanları var. Müthiş bir bitki örtüsü var. O koskocaman pahalı pahalı ağaçlar var, tik ağaçlarına benzeyen ağaçlar, onlar dolu. Ticareti filan, yani güzel insanların gitmek isteyeceği bir yer. Yolda yürürken balık satıyorlar, kurutulmuş balıklar, mangolar, papayalar, şunlar bunlar böyle hoş şeyler. Akşamları müzik var, sahilde eğleniyorlar öyle güzel bir yer. Kocaman kertenkeleler var rengârenk, hayvanlar, insanlar neşeli bir yer..."

(Ali Üstay [ÜSTAY İnşaat], sözlü tarih görüşmesi, 9 Haziran 2009)

⁷⁴ Bknz. <http://www.mjetoman.com/products/mis/.../Skids-Modules.pdf>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.

Ali Üstay'ın "Gana sevgisi", "ıvır zıvır", "kayda değer bir şey yok" diye tanımladığı işler, Ocean Views Estates Projesi ve Accra Spor Kompleksi ile ete kemiğe bürünmüş, Gana'nın da 1990'larda "inşaatçıların coğrafyası"nda yer almasını sağlamıştır.

G/ "İnşaatçıların coğrafyası"nda Güney Amerika

1/ Güney Amerika'da ilk adımlar: Şili

1990'ların sonları, Türk müteahhitlerin Güney Amerika'da ilk kez iş yaptıklarına tanık olmuş, Attila Doğan Design&Construction Co. Ltd. (Kanada), Constructora Norberto Odebrecht S.A. (Brezilya), Dragados International Pipelines S.A. (İspanya) ve Empresa Constructora Belfi S.A. (Şili) "ortak girişimi", Gasaducto del Pacifico S.A.'nın (Nova International Chile) işveren olduğu Gasa-

ducto Boruhattı'nın yapımını Temmuz 1998'de üstlenmiştir. Arjantin'de Loma La Lata'dan başlayan, Arjantin-Şili sınırını Buta Mallin Geçidi'nde geçen, Şili'de Concepcion/Talcahuano'ya ulaşan boruhattı 1999'da tamamlanmıştır. 530 km uzunluğundaki boruhattı, Arjantin doğalgazını Şili'ye taşıyarak, Concepcion/Talcahuano'dan Coronel, Penco vb yerlere dağıtmaktadır. Nisan 2000'de başlayan ikinci aşamada ise, daha içerilere, Los Angeles, Nacimientto vb yerlere uzatılmıştır. Toplamı 317 milyon ABD Doları olan projenin 127 milyon ABD Doları'nı Arjantin, 190 milyon ABD Doları'nı da Şili karşılamıştır.⁷⁵

75 <http://energy.converanet.com/cvn03/cachedhtml?hl=keywords&kw=s%3AAnasa%5C.002P7+company&cacheid=ds2-va:p:1001t:2287857609880:b081136135fc8ee2:49f800df&scopeid=defLink>; erişim tarihi: 19 Temmuz 2009.

"... Şili'nin başlangıcı enteresan... 1995-1997 yılları, biz Ankara doğalgaz projesini yapıyoruz. O projeyi yaparken Kanada'dan kredi getirdik... Kredi kapsamında, bazı servisleri ve malları Kanada'dan alma mecburiyeti vardı. Oradan malzeme geldi. Bazı malzemeler ise orada yapılmıyordu, burada Türkiye'de yapılıyordu. Özel müsaade alıyorduk, 'Türkiye'den alalım biz bu malzemeyi' diye. Bu nedenle, orada bir şirket kurma durumunda kaldık. Çünkü ihracat yapan bir şirket olacağız orada.

Calgary'yi seçtik... Bizim ana konumuz petrol ve gaz. Kuzey Amerika'da da Calgary Kanada'nın, Houston da Amerika'nın petrol ve gaz merkezi. Yani bütün teknoloji orada odaklanmış vaziyette. Calgary'de bir şirket kurduk. Başına da bir Kanadalı, daha önceden tanıdığımız bir arkadaşı getirdik. Kanadalı bir ekip oldu; çok da düzgün bir şirket kuruldu. Öğlumuz Gökhan da yeni mezun olmuştu George Washington Üniversitesi'nden; geldi, bir sene kadar buralardaydı. Dedik ki, 'hadi bakalım, sen de kalk git oraya.' Gökhan, orada daha çok genç idareci olarak konuları takip etti.

O sıralarda o şirket bayağı gelişti. Tabii orada 80 milyon dolarlık ihracat yaptık Kanada'dan buraya. İtibarlı bir şirket haline geldi. Bizim oradaki şirketimiz buraya ihraç ediyor; kredinin şartı gereği. Öyle olunca, biz de EDC'de [Export Development Corporation] çok itibarlı olduk. Oradan Kazakistan'a teklif verdik. Kazakistan'a, İtalyan, Fransız, bir de bizim Kanada şirketi olarak üçlü girdik... Ondan sonra etrafa teklifler vermeye başladık. Sudan'a iş yaptık

oradan. Sonra dediler ki, 'Şili'de, And Dağlarını aşan bir boruhattı var; Şili'ye bakan yamaçlarından başlayacak bir boruhattı inşaatı... Var mısınız?' Varız da, nasıl olacak bu? Bizden arkadaşlar gittiler, incelemeler yaptılar, sonunda dörtlü bir konsorsiyum içerisine girmeye karar verdiler. Büyük bir Brezilya şirketi, bir İspanyol şirketi ki oralar onların at koşturdukları yerler ve bir Şili şirketi, bir de bizim Kanada şirketi, Attila Doğan Design and Construction... Kanada şirketi engineering verecek, procurement yapacak, yani ağırlıklı Kanada'dan olmak üzere malzeme temini, bir de supervision yapacak, yani teknik kontrol vs. Biz Türkiye'den bazı arkadaşları gönderdik, Kanada'dan da gönderildi. Neticede, çok düzgün bir iş oldu.

Açılış için beni de davet ettiler. Ben ona 'torun sevmek gibi' diyorum... Gökhan'ın projesiydi, oradaki müdürün projesiydi. Oradan giden arkadaşlar vardı, bizden giden arkadaşlar vardı. O işin yapılışında ben hiç orada olmadım. Ama kalktık gittik Arjantin'e, oradan Şili'ye. Çok itibar gördük hem Türk Büyükelçisi'nden hem Kanada Büyükelçisi'nden... Çok hoş bir şeydi, gurur vericiydi...

... Bildiğim kadarıyla Şili, Güney Amerika içerisinde en medeni memleket. Tabii gittiğimizde de gördük usuller, kanunlar, çevrecilik vs bakımından Avrupa'yı yakalamış hatta belki bazı şeyleri Avrupa'dan da daha iyidir. Bir Arjantin değil yahut bir Orta Amerika değil. Bir Brezilya karışıklığı yok, çok düzgün bir yer..."

(Attila Doğan [ATTILA DOĞAN], sözlü tarih görüşmesi, 28 Temmuz 2009)



Gasoducto Boruhattı-03, 1999, Şili.

H/ "Eski coğrafya"da "yeni projeler", "yeni firmalar"...

1/ ABD

1980'lerin sonlarında ABD'de projeler gerçekleştiren KİSKA, 1990'lı yıllarda ABD'deki varlığını pekiştirmiş, New York'tan sonra Washington, D.C.'de de, Japonya kökenli Kajima Engineering and Construction, Inc. ile ortak girişim oluşturarak metro tünellerinin yapımını üstlenmiştir. Hatta yapımı üstlenmekle kalmamış(lar), projenin sahibi olan WMATA Washington Metropolitan Area Transit Authority, firmaların istediği tasarım, şartname vb belgeleri vermeyi reddettiği, bu nedenle iş geciktiği ve maliyet arttığı için mahkemeye bile gitmişlerdir.⁷⁶

"... Amerika'da, tüneller, metro [Washington, D.C., Greenbelt, metro tünelleri]. Şimdi bunda Japon'larla ortaklık biz. Birinci iş bizimki oldu, ikinci iş onlarınki oldu. Şimdi ikimizin de makinesi var. Biz onu yapacağız, o bunu yapacak yerine, ikisini yan yana koyalım, önce bizimkini yapalım, hemen çıkaralım seninkini yapalım; altı ay zaman kazandı buradan. Ama işten para kazanamadık; az daha zarar edecektik bunu akıl edemeseydik..."
(Oğuz Gürsel [KİSKA], sözlü tarih görüşmesi, 15 Şubat 2005)

2/ Mısır

1990'lı yıllarda, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri açısından, Mısır'da gözlemlenen en önemli gelişme, doğudaki Arap ül-

kelerinin (Mısır, Ürdün, Suriye ve Lübnan) Türkiye, batıdaki Arap ülkelerinin (Mısır, Libya, Tunus, Cezayir, Fas) de İspanya üzerinden Avrupa'ya bağlanmasını öngören çok daha geniş bir projenin parçası olarak Mısır-Ürdün Enerji İletim Hattı ile ilgili ihalelerde STFA'nın yüklendiği işler olmuştur.

17 Ocak 1989'da, Mısır, Irak, Ürdün, Suriye, Türkiye Elektrik Şebekelerinin Enterkonneksiyonu Mutabakat Zaptı, sonra da Genel Ticaret Anlaşması (13 Haziran 1993) ile Genel Enterkonneksiyon Anlaşması (7 Kasım 1996) imzalanmıştır.

15-16 Mayıs 2000'de yapılan Enerji Bakanları Toplantısı'nda Lübnan'ın altıncı ülke olarak projeye katılımı onaylanmış, Libya'nın katılımının da incelenmesi kararlaştırılmıştır. Ancak bu süreçte, Libya fiilen Mısır sistemine bağlanarak bu blokla senkron paralel çalışmaya başlamıştır.

2 Kasım 2003'te Şam'da yapılan Bakanlar Toplantısı'nda, Libya'nın projeye katılımı benimsenmiş ve projenin adı "Mısır, Irak, Ürdün, Lübnan, Libya, Suriye ve Türkiye Enterkonneksiyon Projesi" olarak değiştirilmiştir.

Proje kapsamında, Türkiye-Suriye arasında 1998 yılında tamamlanması öngörülen 400 kV Birecik-Halep enerji iletim hattı kurulmuştur.

Bu çalışmanın ilgi alanı açısından önemli olan Mısır-Ürdün bağlantısı da 1998 yılında tamamlanarak iki ülke sistemi paralel çalışmaya başlamıştır.

Maliyeti 250 milyon ABD Doları olarak hesaplanan ve 13 kilometresi, 850 m derinlikten, Akabe Körfezi'nden geçerek iki ülke ağının bağlanmasını öngören Mısır-Ürdün bağlantısı Arab Social and Economic Development Fund tarafından finanse edilmiştir.

Bu bağlamda, STFA, 1990'lı yılların ikinci yarısında projenin çeşitli aşamalarını üstlenmiş, 1997-1999 arasında da tamamlamıştır:

Ürdün'de, Ürdün Elektrik Kurumu için 400 kV, 10 km uzunluğunda iletim hattı (1997);

Mısır'da, Mısır Elektrik Kurumu için (i) Süveyş-Taba, 500 kV, 290 km (1998), (ii) 500 kV, Süveyş Kanalı geçişi (1998), (iii) Nakab-Nüveyba, 220 kV, 133 km (172 km?) (1998), (iv) Quena-Safaga, 220 kV, 165 km (1998), (v) Toşka-Assuan, 220 kV, 270 km (1998), (vi) 500 kV, 20 km (1999).⁷⁷

76 Bu konudaki süreç, hukuki ayrıntılar vb gelişmeler için bkz. "Price Tag on Metro Tunnel Doubles," *The Washington Post*, February 19 2009; "D.C. Official Questions Doubling of Tunnel," *The Washington Post*, February 26, 1999; http://cases.justia.com/us-court-of-appeals/F3/167/608/527770/docs.law.gwu.edu/asbca/decision/pdf2009/54613_54614.pdf; erişim tarihi: 21 Ağustos 2009.

77 DEİK (1997c)'de, yaklaşık 300 km ve 27 milyon ABD Doları diye yer alan bölümün Süveyş-Taba bağlantısı olduğu düşünülmektedir.

“... Mısır’da yaptığımız projeye iftihar ederiz mesela. Süveyş Kanalı’nı geçen, oldukça yüksek direkler diktiğimiz enerji nakil hatları vardır. Çok itibar kazandırmıştır bize. Hatta bizim de hoşumuza gider ‘inşaatçıların coğrafyası’ndan konuşurken, ‘efendim’ deriz, ‘biz kıtaları bağlayan bir müteahhidiz. Afrika’yla Asya’yı biz bağlamışızdır enerji nakil hattıyla. Öyle birlikte dururlar. Hatta Asya’yla Avrupa’yı da yakınlaştırma konusunda, Avrupa’yla Asya’yı üç ayrı şekilde bağlamış bir müteahhidiz’ deriz, anlatırız: ‘2. Boğaz Köprüsü, çevre yollarıyla yol ve köprüyle, karayolu köprüsüyle bağladık. Daha sonra bunu yetersiz bulduk. Oldukça yüksekte geçen, 126 m yüksekliğindeki enerji nakil hatlarıyla 735 kV enerji nakil hattıyla yine Avrupa’yla Asya’yı bağladık. Bunu da yetersiz bulduk, en son olarak bir de bir tünelle Boğaz’ın bu defa 135 m altından tekrar bağladık ki Asya’yla Avrupa’nın bağı kopmasın.’”

(Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009)

1990’lı yıllarda, MNG bir konut kompleksinin elektrik ve mekanik tesisatının temini ve montajı (Bitiş: Şubat 2000, işveren: First Arabian R.E.T.I., Inc), TEPE İnşaat, Mövenpick Oteli; GÜNAL İnşaat Tic. ve San. A.Ş., Giza First Residence ve Four Seasons, 36 katlı, beş yıldızlı otel projelerini gerçekleştirmişlerdir.

3/ Ürdün

STFA’nın Mısır’daki çalışmaları sırasında Ürdün’de de çalışmış olduğuna yukarıda değinilmiştir. ENKA ise, 1990’lı yıllarda öncelikle Rusya Federasyonu’nda yoğunlaşmış olduğundan Ürdün’de, 1980’lerin sonunda üstlenmiş olduğu Zara-Ghor Haditha Otoyolu’nu tamamlamakla yetinmiştir.

Attila Doğan, Agra Monenco (Kanada) ile ortak girişim oluşturarak, Ölüdeniz yakınlarında, Arab Potash Company’nin sanayi kompleksinin yanında Magnezyum Oksit Fabrikası inşaatına ilişkin sözleşmeyi Jordan Magnesia Co. ile Nisan 1999’da imzalamıştır.⁷⁸ Fabrika 2002’de tamamlanmıştır.

ATA İnşaat da, gene Ölüdeniz’de, Arab Potash Company için 18 ve 19 numaralı sedlerin genişleme projelerini üstlenmiştir (sırasıyla, Ocak 1996-Aralık 1997 ve Nisan

1998-Aralık 1999). Ancak her ikisi de Ürdünlü işverenlerle anlaşmazlığa düşmüşlerdir; “Ata’nın, eski işvereni Arab Potash Company (APC) ile gittiği arabuluculuk... sürecini 2003’ün Kasım ayında sonuçlanmış olup, karar 1’e karşı 2 Ata firmasının lehine çıkmıştır. Ancak Attila Doğan şirketinin yine APC ile olan anlaşmazlığı sürmektedir.”⁷⁹

“... Benim burada söylemek istediğim yalnız şu: Biraz evvel örneğini verdim, ATA İnşaat ve Attila Doğan’ın çalıştığı ülke Ürdün. Burada biraz evvel Kaddafi örneği veya Türkmenbaşı örneği gibi, orada da her şey Kral Abdullah’ın iki dudağının arasında ve maalesef her iki firmamız da şu anda uluslararası tahkime gitmek zorunda kaldı...”

(Attila Doğan, İntes, 2003)

4/ Kuveyt –ve Irak–: Birinci Körfez Savaşı ve sonrası...

2 Ağustos 1990’da Irak ordusunun Kuveyt’e girmesi, Birinci Körfez Savaşı’nın başlamasına neden olmuştur. Irak’ın Kuveyt üzerinde eskiden beri var olan emelleri bir yana, Irak, “suyu bulandırma”nın gerekçesi olarak, İran-İrak Savaşı boyunca Kuveyt’in “bilerek ve isteyerek” petrol üretimini artırdığını, böylece petrol fiyatlarının düşmesine ve Irak’ın zarara uğramasına neden olduğunu ileri sürmüştür. Yapılan görüşmeler –doğal olarak– sonuçsuz kalınca da “zor”dan başka yol kalmamıştır.

Irak’ın Kuveyt’i işgal etmesi, dünyanın bilinen petrol rezervlerinin yaklaşık % 20’sinin Irak tarafından denetlenebilir olmasının ötesinde, Suudi Arabistan için de potansiyel bir tehlike oluşturduğunu ve Irak’ın Suudi Arabistan’a da girmesi durumunda dünya petrol rezervlerinin neredeyse yarısını eline geçireceğini gören Batı’nın “Kuveyt’ten çıkması” için yaptığı çağrılara reddetmekle kalmamış, Kuveyt’i “ilhak ettiğini” de açıklamıştır.

ABD ile Batı Avrupa’daki NATO müttefikleri, Irak’ın Suudi Arabistan’a olası bir saldırısını caydırmak üzere Suudi

⁷⁸ The Star, April 3, 1999, bknz. <http://www.highbeam.com/doc/1P1-20816261.html>; erişim tarihi: 23 Ağustos 2009.

⁷⁹ Bknz. http://www.musavirlikler.gov.tr/upload/JOR/yillik_rapor.doc; erişim tarihi: 23 Ağustos 2009. Ancak çalışmada saptanabildiği kadarıyla, ilk karar Ata İnşaat lehine olmakla birlikte, Ata İnşaat-Arab Potash Company arasındaki hukuk süreci hâlâ tamamlanmış değildir; bknz. http://www.arabpotash.com/pdf/3rd_2007English.pdf; erişim tarihi: 23 Ağustos 2009.



Magnezyum oksit fabrikası, 2002, Ürdün.

“... Ürdün aslında bizim çok severek çok isteyerek aldığımız bir işti. Yine endüstriyel tesis ama çok yeni, çok düzgün bir teknoloji. Lut Gölü'nün suyundan, yani Ölü Deniz, deniz seviyesinden 420 metre daha aşağıda su. Fakat orası bir hazine, bütün alkalilerin her türlü içerişinde. Dolayısıyla İsrail tarafı entegre tesisi kurmuş, kozmetik sanayisinden ısı yalıtım sanayisine, refrakter malzemeye kadar, o kadar çok değişik kullanma yerleri var; o alkalilerin her türünden bir teknoloji üretmiş vaziyetler.

Ürdün magnezyum oksit ihalesi çıkarıyor. Magnezyum oksit, refrakter malzeme, yani ısıya dayanıklı fırınların içerişini kaplıyorsunuz, ateş tuğlaları falan yapılıyor. Sıfık derecesine göre çok istenen bir şey.

Bu arada, biz Kanada'da belli firmalar tarafından iyi tanınır hale geldik. Oranın ikinci büyük firması Agra Monenco, onlarla konuşuldu. Hatta bir seferinde de Toronto'da

IPLOCA'nın toplantısı yapılıyordu, o toplantıda beni de tanıştırdılar oradakilerle, epey konuştuk. Biraz çekiniyorlar Ürdün'e gitmeye, fakat biz onları bize mühendislik ve proses verecek firma olarak seçiyoruz. Biz yapacağız işi, onlardan da mühendislik ve proses alacağız. Ancak idare yeterlilik verirken 'Kanada firması pilot olsun' diyor. Onlar Kanada'da hakikaten çok büyük bir firma; 'peki' diyoruz ama rahatsız da oluyoruz. Çünkü mühendisliği o veriyor, işi siz yapıyorsunuz. İş yaparken de işin % 70'i bizim, % 30'u onların. Bir kısım işler müşterek yapılıyor, ama buna rağmen % 70.

Aramızdaki anlaşmalar ona göre yapıldı. Teklifi öyle verdik ve aldık işi. Bu iş bizi biraz sarstı, sarsınca epey zorlandık. Neyse ki altyapımız sağlam, kendimizi toparladık. Altyapınız sağlam, düzgünse sıyrılabiliyorsunuz ama sizi sarstırıyor tabii o tip şeyler.”

(Attila Doğan [ATTILA DOĞAN], sözlü tarih görüşmesi, 28 Temmuz 2009)

Arabistan'a asker göndermeye başlamışlardır; Mısır başta olmak üzere bazı Arap ülkeleri de Irak karşıtı koalisyonla katılmıştır.

BM Güvenlik Konseyi, 29 Kasım 1990'da Irak'ın 15 Ocak 1991'e kadar Kuveyt'ten çekilmemesi durumunda "kuvvete başvurulması"ni öngören bir karar almıştır. Ocak 1991'e gelindiğinde, Irak'a karşı oluşturulan koalisyonun bölgedeki askeri gücü 700 bin kişiye ulaşmıştır.

BM Güvenlik Konseyi'nin tanıdığı süre bittiğinde, 16-17 Ocak 1991 gece yarısı ABD öncülüğünde Irak'a karşı girişilen geniş çaplı hava akımıyla savaş başlamıştır. Savaş boyunca kesilmeden süren hava bombardımanı, izleyen birkaç hafta içinde Irak'ın komuta ve iletişim altyapısını, elektrik üretim kapasitesini, havaalanlarını ve hava savunma sistemini, kimyasal silah ve nükleer araştırma tesislerini büyük ölçüde yok etmiştir. Şubat ortalarına gelindiğinde, müttefik hava saldırılarının ağırlığı Kuveyt'e ve Irak'ın güneyinde bulunan ileri kara kuvvetlerine kaymış, tahkimatlar, yeraltı sığınakları, silah depoları, tanklar ve öteki zırhlı araçlar yok edilmeye başlanmıştır.

24 Şubat'ta başlatılan kara harekâtı sonunda, Irak direnişi üç gün içinde çöktürülmüş, Kuveyt kenti geri alınmıştır. ABD Başkanı -baba- George Bush 28 Şubat'ta ateşkes ilan etmiştir.

BM Güvenlik Konseyi'nin 686 numaralı kararı olarak bilinen ateşkesin başlıca koşulları, Irak'ın (i) Kuveyt'i ilhak ettiğine ilişkin kararı kaldırması; (ii) Kuveyt'ten elde ettiği tüm mülkleri ve esirleri geri vermesi; (iii) Kuveyt'e yönelik askeri harekâta son vermesi; (iv) bundan böyle, tüm Birleşmiş Milletler üye ülkelerine yönelik, füze saldırıları ve savaş uçağı uçuşları dahil, şiddete ve provokasyona dayalı hareketlerden kaçınması olmuştur.

Irak, tazminat ödemek başta olmak üzere bütün koşulları kabul etmek zorunda kalmış, Nisan 1991'in ilk haftasında, Irak'ın BM Güvenlik Konseyi'nin belirlediği ateşkes koşullarını kabul ettiğine ilişkin yazılı başvurusu ile de Birinci Körfez Savaşı resmen sona ermiştir.

Yaklaşık dokuz ay süren Birinci Körfez Savaşı, müteahhitler açısından "riskler" ve "fırsatlar" yaratmaktan uzak kalmıştır. Öncelikle -doğal olarak- Kuveyt'te 1992'ye, Irak'ta ise 2000'e kadar proje üstlenen Türk müteahhit olmamıştır. Hatta Bölüm İki'de de belirtildiği üzere, Bekhme Barajı'nın yapımını üstlenmiş olan ENKA bile Irak'tan çekilmiştir.

Benzer durum Kuveyt için de geçerli olmuştur: Kuveyt kent merkezinden yaklaşık 100 km uzaklıkta bulunan Sabiya bölgesinde kurulacak olan 3x800 MW gücündeki Termik Santral, danışmanlık hizmetlerini Mers and McLellan (İngiltere), elektromekanik işleri Mitsubishi (Japonya), inşaat işlerini de BMB A.Ş., SOYTEK A.Ş., YAPI MERKEZİ İnşaat ve Sanayi A.Ş., SOYUT A.Ş. ve GÜRİŞ A.Ş.'den oluşan TJV-Türk Ortak Girişimi'ne, Ocak 1990'da ihale edilmiş, Şubat 1990'da da sözleşme imzalanmıştır. Mart 1990 ortasında başlanan inşaat, Savaş nedeniyle dur(durul)muştur. Savaş'tan sonra, Ortak Girişim'in de mutabakatı ile sözleşme, değişen koşullar nedeniyle sona erdirilmiştir.

Kuşkusuz, hiçbir şey "bu kadar basit" olmamıştır... Savaş sonrasında, Mers and McLellan İngiltere Hükümeti'nden tazminatını almış, Mitsubishi de Kuveyt Hükümeti'nden 200 milyon ABD Doları tazminat olarak kenara çekilmişler, ortada kalan, Türk müteahhitlerin oluşturduğu TJV Turkish Joint Venture olmuştur.

BMB Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Bozkurt, savaş başlamadan önce, 5.000 işçinin barınacağı konutlar, ofis binaları, laboratuvarlar inşa ettiklerini, üstyapı kazısının da önemli bir bölümünü tamamladıklarını, ancak Irak'ın Kuveyt'e girmesi üzerine, söz konusu binaları Irak ordusunun askeri komuta merkezi yaptıklarını, hafriyatta kullanılan tüm makine ve donanımın da bölgede kaldığını, üstelik Kuveyt Ahalî Bank'tan aldıkları 226 milyon ABD Doları tutarındaki teminat mektubu için de yılda 6 milyon ABD Doları faiz ödemek durumunda kaldıklarını, savaş öncesi yapılan işlerin tamamının belgelendiğini ve 80 milyon ABD Doları nakit alacakları bulunduğunu, Kuveyt Hükümeti'nin 300 milyon ABD Doları'nı bulan zararlarını ödemeyi kabul ettiğini, ama işlemler uzayacağından 80 milyon ABD Doları tutarındaki nakit alacaklarını ödemesi için Türk Hükümeti'ne başvuracaklarını açıklamıştır.⁸⁰

Savaşın yarattığı "fırsatlar"ın başında, hasar gören altyapının, binaların, fabrikaların yenilenmesinin geldiğine kuşku olmamakla birlikte, Birinci Körfez Savaşı sonrasında bir Türk müteahhidin, IC İbrahim Çeçen Yatırım Holding'e bağlı İÇTAŞ İnşaat'ın Kuveyt Savunma Bakanlığı'ndan aldığı işin, "savaş sonrası" için bir "yeni ufuk" oluşturduğu da kuşkusuzdur: Mayın temizleme... İÇTAŞ, Kuveyt-Irak sı-

80 *Dünya*, 19 Şubat 1992.

"... Müteahhitler, yani belki bizim için en önemli olan konuda nedir olası riskler? Kontratın tek taraflı iptal edilmesi, ithalat ve ihracat lisanslarının iptal edilmesi. Yani, idare vergi yüklerinin çıkarılması. Savaş çıkması. Mecburi terk, yani bir an için orayı terk etme ihtiyacınız. Arbitrasyon ve hukukî problemler. Hukukî problemler de, mahkeme eğer bir yanda hükümet aleyhine dönüp politik bir karar veriyorsa, o da bir nevi politik risktir veya konvertibilitede döviz sorunları da sizin için sorun olabilir.

Peki, nedir teminatlar? Neyi sigorta ediyor sigorta şirketleri? Baktığınızda, burada kamulaştırma, faaliyetin kısıtlanması ve ... el konulması. Savaş ilanı halinde mecburen terk edilmesi. İhtilal, ayaklanma, vesaire gibi... Ki, Birinci Körfez Savaşından evvel Enka'nın bir projesi vardı Irak'ta. Hatta oradaki bir mühendisten dinledim, bütün iş makineleri sanki üç ay sonra geleceğiz diye bir barajdaki derivasyon tünelinin içine kapatıp betonlamışlar, hani üç ay sonra gelip alacağız diye. Tabii, sonra ne oldu o makineler bilmiyoruz ama... Zoraki mahrumiyet; yani "Biz ülke olarak İran ile ticareti kesiyoruz" dersek, Amerika'nın yaptığı gibi, orada kalan Türk firmalarının problemleri. Verilen teminatların yerine getirilmemesi gibi, yani ödemenin yapılmaması gibi bir risk. Döviz hareketlerinin engellenmesi. Harp, politik şiddet -yine aynı konu- bir de burada çok açık söylememekle beraber, teminat mektuplarının veya teklif mektuplarının veya surety mektuplarının haksız yere el konulması; o da bir politik risktir, o da esasında politik risk sigortası altında sigorta edilmesi gereken bir konudur..."

(Mert Yücesan [Marsh Sigorta, Murahhas Üye], Çözüm Arama Konferansları XIII, 15 ekim 2003; bknz. http://www.intes.org.tr/content/file/cozumarama/cak_13.doc; erişim tarihi: 23 Ağustos 2009)

nırında, 800 km² büyüklüğünde bir alanda mühimmat ve mayın temizleme işine ilişkin sözleşmeyi Mart 1992'de imzalamış, işi Mart 1993'te bitirmiştir.

1990'lı yıllarda, Savaş sonrasında, Kuveyt'te çalışan bir başka müteahhit firma da TEKFEN olmuştur. Önce, Mayıs 1992-Eylül 1993 arasında, Kuveyt kentinin güneyinde el-Ahmedi'deki Güney Tank Çiftliği'ni, sonra Kuveyt-Suudi Arabistan sınırında bulunan, Vafra petrol sahasında çelik ham petrol tankı (Ocak 1995-Nisan 1996) ile gene Vafra'da, Mina Saud Kuveyt-Suudi Arabistan Petrol Boruhattı'nı (Mayıs 1996-Ocak 1997) gerçekleştirmiştir.

"... Ortadoğu pazarı zaten konut ve altyapı açısından doygunluk noktasına gelmişti. Körfez Harbi ağır bir darbe daha vurdu. Harp sonrası beklenen patlama olmadı. İhaleleri kredi ve teknoloji götüren batılılar kaptı. İşgaline karşı ilk reaksiyon gösterdiğimiz Kuveyt, Türk müteahhitlerine vere vere harp mayınlarını temizleme ihalesi verdi."

(Özer Ölçmen [Libya'daki Türk Müteahhitleri Birliği, Genel Sekreter; Uluslararası Müteahhitler Birliği, Başkanışman], *The Journal of Commerce and Commercial Türkiye*, 15 Temmuz 1992)

5/ Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)

1990'larda BM Mühendislik ve İnşaat A.Ş., Abu Dabi'de çok katlı otopark ile kazıklı temel ve perde duvarı yapımına ilişkin projeler üstlenmiştir.

STFA'nın BAE'deki çalışmaları ise, 19 Ekim 1977'de, Abu Dabi ile Elayn arasına yapılacak olan 160 kilometrelik 220 kV gücündeki enerji nakil hattı ihalesi kazanan Temel Enerji AŞ ile sınırlı kalmıştır.

"Tabii 1990'da Körfez Krizi ile beraber Türkiye'deki yaptığımız işlere rağmen, yine aynı 1970'li yılların başında olduğu gibi iç pazar yetmemeye başladı ve yurtdışında Libya'da sınırlı kalmış operasyonumuzu başka bölgele-re taşımak, pazarımızı çeşitlendirmek ihtiyacını duyduk.

Bu dönemde herkes gibi biz de özellikle Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki gelişmeler nedeniyle, Dubai nedeniyle o bölgeye yönlendik. Dubai'deki ilk deneyimimizde beşinci olmuştuk. Bunun değerlendirmesini yaptık, 'birinciyle aramızdaki fiyat farkını nasıl giderebiliriz?' diye. Genel müdürümüzün çok umudu olmamasına rağmen görüş-tük, bir opsiyon daha aldık ve yaptığımız değerlendirmeler çerçevesinde bir teklif daha verdik. Bir baskül köprüydü. Dubai el-Maktum [Al Maktoum] Köprüsü. Buna en düşük teklifi verdik. Arkamızda gelen firmanın % 1 altındaydık... Ancak işi, bizle hiç müzakereye girmeden ikinci olan İngiliz firmasına verdiler. Bu aldığımız en önemli derslerden biriydi. Politik tercihlere kurban olmayacağı-mız, güçlü yerel ortakların etkin olabileceği ya da doğ-rudan temasları tamamen kendimiz götürebileceğimiz bir iş geliştirme yöntemini benimsememizin daha doğru olacağına inandık. Hemen bunun akabinde politik tercih-lerin aleyhimize çalışmayacağı, bize sempatisi olacağını düşündüğümüz bazı ülkeleri ön plana, takibe aldık..."

(Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009)

6/ İran

1993'te Teknotes'in üstlendiği projeden başka proje alan müteahhit olmamıştır.

7/ Cezayir

ENKA İnşaat, 1995'te, Gaz Boruhattı İnşaatı'nı tamamlamıştır. CAN İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin de, 1997'de, Dökme Gri Çimento, Depo ve Paketleme Tesisi'nin kurulmasını üstlendiği görülmüştür.

8/ Libya: Sorun(lar) yumağı...

1990'lı yıllarda Libya'nın –ve Libya'da iş yapan müteahhitlerin yaşamını büyük ölçüde belirleyen, karşılaşılan sorunlar olmuştur.

1980'li yılların izleri 1990'lı yıllarda da sürmüş, uluslararası konjonktür sorunları daha da ağırlaştırmıştır. Öte yandan, müteahhitlerin önünde eski SSCB pazarı açılmış,

Libya “ilgi odağı” olma niteliğini yitirmiştir. Bu nedenle de Libya'da ilk kez proje üstlenen müteahhitlerden çok, 1980'lerin sonlarında “eleğin üstünde kalan” müteahhitlerin, örneğin MESA, METİŞ, BAYTUR, ENTES vb projeler üstlendikleri görülmektedir.

ENKA, STFA, Yaşar Özkan vb Libya'da sürekli iş yapan müteahhitler de, 1980'lerde üstlendikleri, ama o yıllarda yaşanan sorunlardan ötürü tamamlanması geciken ya da zamanlaması zaten 1990'lara sarkan projelerde yoğunlaşmışlardır. ENKA, 1990'ların ilk üç yılını –Bölüm İki'de değinilen– Bureyke'deki (Brega) “yeni şehir”le ilgili çeşitli projelerin tamamlanmasıyla geçirmiş, sonra da birkaç konut projesi üstlenmiştir. STFA ise, –gene Bölüm İki'de değinilen– Büyük Yapay Nehir Projesi'nin yanı sıra, ez-Zaviye Oil Refining Co.'nin projelerini de üstlenmek durumunda kalmıştır. Yaşar Özkan da Cufra'daki (Cofra) projelerini tamamlamıştır.

“... Libya son iki yıldır bize karşı tutumuyla hem şirketlerimizi, hem işçilerimizi perişan etmiştir. Şirketlerimizin bir kısmı iflas veya konkordato ilan etmiş, çoğunluğu da etmek üzeredir. İşçiler de ya Libya'da ya da şirket kapılarında sürünmektedir. Bu duruma neden olan iki sebep, Libya'nın yıllardır bekleyen 600 küsur milyon dolarlık istihkak alacağını ödemesi, tek taraflı olarak aldığı idari ve mali kararlarla, şirketleri maddi ve manevi açıdan eriterek Libya'dan ric'ate mecbur etmesidir. Bu eylemlerinde Libya, Körfez krizini, Kürt politikamızı, BM ambargosunu bahane etmiş ve bizi Türk hükümetleri üzerinde baskı unsuru olarak kullanmaya çalışmıştır.

Ayrıca Libya liderinden, bakanlarına kadar Türkiye Cumhurbaşkanı dahil eski ve yeni çeşitli hükümet üyelerine verdikleri sözleri tutmamışlar, sadece bizleri birer ikişer aylık ümit bekleyişleri içinde eriterek felç duruma getirmişlerdir.

Halbuki, Türkiye, Libya'dan son beş ayda nakit dövizle 245 milyon dolarlık petrol almış, Libya'nın bununla bize borcunu kapatması gerekirken, sadece 64 milyon dolarını, o da yarısı konvertibl olmayan Libya dinarı cinsinden geri ödemiştir. Ayrıca son aylarda birtakım keyfi uygulamalarla dolar olarak ödemesi mukavele şartı olan bölük pörçük ödemeleri de Libya dinarı cinsinden yapmaya başlamıştır.

Bu hususlar nota niteliğinde iki mektup halinde Karma Ekonomi komisyonu eşbaşkanı Onur Kumbaracıbaşı tara-

fından dışişleri kanalıyla Libya'ya iletilmiş ancak bir cevap alınmadığı gibi, alınması için de hükümetimiz ve dışişlerince bir isticai gösterilmemiştir. Bu gelişmeler ışığında şu anda Libya'daki tablo şudur:

Kaynağı özel fonlardan karşılanan 4-5 önemli proje şimdilik az sorunla yürümektedir. Geriye kalan 35 Türk şirketinin yüzde 90'ının devama ne imkânı, ne de arzusu kalmıştır. Bunlar yaralı ve baygın haldedir. Daha fazla darbe yemeden ve ölümleri beklenmeden acilen ambulansla Türkiye'ye alınmaları lazımdır...

Türk hükümetinden acil beklentilerimizi şöyle sıralayabilirim: İki mektubumuza cevap vermeyen, adeta istiskal eden Libya'ya ciddi bir tavır konulması, Eximbank'a sevkedilen alacakların temliki karşılığı ve işçiye acil ödenecek acil işçi kredisine 20 milyon dolar fon tahsisi, 15 Temmuz'da gelecek Libya heyetiyle bankacılık ve petrol anlaşmasının imzalanarak, aldığımız petrolün parasının alacaklarımızın ödenmesine kullanılması, bu sistem kurulduktan sonra, bekleyen alacaklarımızın tasfiyesi için Eximbank'ın temlik karşılığı maliyetine kredi temini, sistem oturtulana kadar SSK ve bankaların taleplerinin konsolide edilmesi, iki hükümet gözetiminde sulhen ve rızaen tasfiyenin sağlanması.”

(Özer Ölçmen [Libya'daki Türk Müteahhitleri Birliği, Genel sekreter; Uluslararası Müteahhitler Birliği, Başkanışman], The Journal of Commerce and Commercial Türkiye, 15 Temmuz 1992)

"... Müteahhitlerin ilk yurt dışı pazarı Libya'dır. Önce birkaç tane firma cesaret etti gitmeye. Bunlar iş yapabilen firmalardı. Ama sonrasında o firmalardan ayrılan bazı mühendisler 1970'lerde oluşan büyük iş potansiyelinin de yardımı ile iş almaya başladılar. O dönemde Türkiye'de bazı bankalar tabiri caizse yoldan geçene teminat mektubu veriyordu. Daha sonra batan bu bankalar devlete büyük zararlar ödettiler. Mektup var, avans alınıyor, doğru İsviçre'ye, hesaplar açılıyor ve müteahhitlik başlıyor. İnşaatçıların bir kadroları ve

deneyimleri olmalıdır. Bir finansman programları vardır. Bir insan kaynakları vardır. Bir makine parkları mevcuttur. Oysa bu firmalara baktığınızda hiçbir donanımları yok. İşlerini yapamadılar, paralarını, avanslarını başka şeylere harcadılar ve sonrasında da bu işlerini yapmayanlar işlerini yapanları da zora soktular. Libya pazarı böyle başladı. Çok elenen oldu, batanlar battı ama tortuları hâlâ devam ediyor."

(Gönül Talu, İnşaat Dünyası, sayı 316, bknz. <http://www.bilesim.com.tr/dergi.php?git=yazi&id=2030>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009)

Yaşar Özkan'ın notlarından

Türkiye-Libya ilişkileri ve müteahhitler üzerine seçmece

1 Haziran 1990 / Libya tarafı Türkiye'ye yönelik para transferleri ile ilgili her türlü bankacılık işlemlerini durdurdu. Gerekçesi, Türkiye'nin İsrail ile yaklaşmaya başlamış olması. Bu konuda 11 Mayıs'ta Libya'da müteahhitlerle Mr. Matuk [Bakan] bir toplantı yapmıştı.

30-31 Ocak 1991 / 1991 Irak harbinin başlamasıyla, Türkiye'nin Amerika'nın yanında yer alması nedeni ile Libya'da Türklere karşı tavır alınmaya başlandı. Bazı Türk firması şantiyeleri basılarak yangın çıkarıldı. Libya'da ciddi bir kriz yaşanıyor.

11 Şubat 1991 / Libya Müteahhitler Birliği olarak Başbakan Yıldırım Akbulut ziyaret edilerek bu krizde neler yapılacağı konuşuldu. Krizden çıkış için müteahhitlerin talebi olarak bankalardan ve Eximbank'tan 300 milyon ABD Doları uygun şartlarda kredi kullandırılması prensipte uygun bulundu.

13 Şubat 1991 / Cumhurbaşkanı Turgut Özal tarafından kabul edildik. Aynı konu Cumhurbaşkanı ile de görüşüldü. O da olaya sıcak baktığını ve takip edeceğini söyledi.

18 Şubat 1991 / Yüksek Planlama Kurulu'nda, Körfez krizi nedeniyle müteahhitler için çıkarılması vaat edilen kriz kararnamesinin görüşülmesi gerekiyordu. Fakat Devlet Bakanı Güneş Taner'in itirazı üzerine konu görüşmeden gündemden çıkarılmış. Bütün vaatlerin hiçbiri yerine getirilmedi. Hükümetten ümidini kesen firmalar kendi sorunlarını kendileri çözmek üzere yalnız bırakıldı.

29 Mayıs 1991 / Cumhurbaşkanı Turgut Özal, Libya lideri Muammer Kaddafi'ye ödemelerin yapılması için telefon etti.

15 Temmuz 1991 / Ödemelerde halen hiçbir gelişme yok. Üstelik El Cemahiriye gazetesi 13 Temmuz 1991 tarihli nüshasında, Libya lideri Kaddafi'nin Cumhurbaşkanı Turgut Özal'a çektiği telgrafı yayınladı ve Libya televizyonları da geniş yayın yapıyorlar. Kaddafi, "Türk topraklarında Irak'a karşı bir çekiç gücü kurulması Türkiye tarafından desteklenirse, Libya'nın Türkiye ile olan ilişkisinin kesileceği"ni bildiriyordu.

16 Temmuz 1991 / Bakan Muhammed Matuk, Barlas Turan ile yaptığı görüşmede, ödemelerin yapılmamasını Türkiye'de, Türk basınının Libya aleyhindeki yayınlarına bağlıyor ve bunun durdurulmasını istiyordu.

12 Eylül 1991 / Libya Müteahhitler Birliği Genel Kurulu'nda, ödemelerin bir an önce yapılması için hükümetin Libya'ya baskı yapması, eğer bunda başarılı olunamıyorsa, firmaların ve işçilerin Libya'dan çıkarılması için müracaat yapılması kararı çıktı.

12 Kasım 1993 / Birleşmiş Milletler Libya'ya yeni bir ağırlaştırılmış ekonomik ambargo koydu (ikinci ambargo)

Tarih yok [notların bundan sonrası genellikle tarihlenmemiş, yılın dökümü şeklinde tutulmuşlardır] / 1993 yılında ODAC ile sözleşmesi olan beş Türk firması ve başka iki-üç Türk firması dışında Libya'da faaliyet gösteren hiç Türk firması kalmadı. Libya, Libya'yı tek eden firmaların alacaklarını ödemedi. Bütün problemler buzdolabına kaldırıldı. Türkiye'den Libya'ya hiçbir resmi ziyaret olmadı.

Tarih yok / 1994 yılında sadece ODAC ile sözleşmesi olan beş firmanın faaliyeti sürüyor. Başkaca bir çalışma yok. İki-üç hariç diğer Türk firmalarının tamamı Türkiye'ye döndü. 1994 yılında Türkiye-Libya arasında hiçbir resmi görüşme olmadı. Libya'ya uygulanan ambargolar yoğun bir şekilde devam ediyor.

Tarih yok / 1995'te Libya'da ODAC işleri dışında hiçbir faaliyet yok. Türkiye-Libya arasında hiçbir resmi temas yok.

4-5 Ekim 1996 / Tripoli'de, lider Kaddafi ve Başbakan Erbakan arasındaki görüşme çok stresli ve olaylı geçti. Türk TV ve gazetecileri olayı biraz da abartılı olarak Türkiye'ye aktardılar. Türkiye'de Kaddafi aleyhinde büyük bir kampanya başlatıldı. İşler, düzelmek bir yana çok kötüye gitti.

Tarih yok [1997] / 1996'daki Necmettin Erbakan'ın Libya seyahatinde yaşanan olumsuzluklardan sonra bu yıl Libya ile hiçbir temas olmadı. Sessiz geçen bir yıld.

Tarih yok / 1998 yılı da, 1997 yılı gibi, Libya ile hiçbir resmi temasın olmadığı sessiz bir yıl oldu [notların bundan sonrasında, 15-17 Şubat 2005'e kadar aynı ifade kullanılmıştır: "Libya ile ilgili hiçbir gelişme ve resmi görüşme olmadı."]



Haviye (Hawiyah) Kükürt Geri Kazanım ve Yan Tesisleri Mekanik Montaj İşleri, 1999-2002, Suudi Arabistan.

9/ Suudi Arabistan

Türk müteahhitlerin 1990'lı yıllarda Suudi Arabistan'da üstlendikleri projelere bakıldığında, başlıca iki konunun öne çıktığı görülmektedir: Sanayi tesisleri ve deniz suyunun arıtılması...

Suudi Arabistan İstatistik Dairesi'nin kestirimlerine göre, 2010'da nüfusu 29 milyonu geçecek, 2020'de de 36 milyonu bulacak olan Suudi Arabistan'da, kişi başına 300 lt/gün su tüketimi varsayıldığında, 2010'daki yıllık su talebi 3.000 milyon m³ olacak, 2020'de de yılda 4.000 milyon m³'e çıkacaktır. Yapılan bu ve benzeri kestirimler, belediyelere verilen suyun yarısından sorumlu olan *Saline Water Conversion Corporation*'ın (SWCC) su sorununun çözümü için deniz suyunun arıtılmasına yatırım yapmasına yol açmıştır. Böylece Suudi Arabistan, ülkenin % 70'inin içme suyunun deniz suyunun arıtılmasıyla karşılandığı, dünyanın en büyük arıtılmış deniz suyu üreticisi ülke konumuna gelmiştir. Arıtılan su, uzunluğu 3.700 km'yi aşan bir su dağıtım ağıyla başlıca kentsel alanlara ve sanayi bölgelerine iletilmektedir. Ayrıca, diğer minerallerden arıtılmış su 28 milyon megawatt elektrik üretiminde de kullanılmaktadır.

Sanayi yatırımlarına gelince, 1970'li yıllarda küçük bir balıkçı köyü olan, Basra Körfezi kıyısındaki Cubail, Kızıldeniz kıyısındaki "ikiz" Yanbu ile birlikte, "sanayi kenti"ne dönüştürülmüş, ülkenin petrole bağımlılığını azaltmak amacıyla sanayinin çeşitlendirilmesinde "üs" işlevi görmüştür.

"... Su kaynakları çok zengin bir gezegende yaşamakta olmamıza karşın dünya nüfusunun yüzde 70'den çoğunun temiz suyu yoktur; nedeni, dünyamızdaki suyun sadece yüzde 0,01'inin insanların tüketebileceği temizlikte olmasıdır. Deniz suyunu arıtma tesislerinin yüzde 50'den çoğunun Arap Körfezi çevresindeki kurak bölgede bulunması hiç de şaşırtıcı değildir. Suudi Arabistan'da, günümüzde [2006] 3 milyon m³ arıtılmış su ve 5.000 megawatt elektrik üreten 30 tesis bulunmaktadır. Bu, içme suyunun yüzde 50'den çoğunun, enerjinin de yaklaşık yüzde 20'sinin deniz suyundan elde edilmesi demektir..."

(Fehied Al-Shareef [SWCC, Başkan], "Saudi Arabia leads in desalination, but needs more to meet demand," http://www.menafn.com/qn_news_story_s.asp?StoryId=130041; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009; buradaki serbest bir çeviridir)

Bu iki "sanayi kenti"ndeki tesislerin tamamının planlanması ve yönetimi Cubail ve Yanbu Kraliyet Komisyonu, gözetimi de *Saudi Basic Industries Corporation* (SABIC) tarafından yapılmaktadır.

Her türlü eğitim, sağlık vb sosyal tesisin, liman vb ulaşım altyapısının bulunduğu Cubail beş ayrı bölgeye ayrılmıştır:⁸¹

1. Sanayi bölgesi. 8.000 ha ya da 80 km uzunluğunda bir alanı kapsamakta, çelik, alüminyum, plastik, gübre vb

81 <http://www.the-saudi.net/saudi-arabia/jubail/index.htm>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009.



Cubail Deniz Suyu Arıtma Tesisi, 1992-2001, Suudi Arabistan.

temel sanayi ürünlerini üreten 19 fabrika ve 136 yan kuruluşu barındırmaktadır.

2. Yerleşim bölgesi. Nüfusu 40.000 olmakla birlikte, kapasitesi 375.000 kişiyi barındırmaya elverişlidir.
3. Havaalanı bölgesi. 270 km büyüklükte bir alanı kapsamakta, her türlü yolcu ve kargo uçağının inişine/kalkışına elverişli bütün altyapı ve hizmetler sağlanmaktadır.
4. Piknik bölgesi. Sanayi bölgesinin batısında, 204 km uzunluğunda bir alanda, yerleşik nüfusa ve turistlere her türlü olanak sunulmaktadır.
5. El-Batvah Adası. Park, hayvanat bahçesi, marina, seralar vb bulunan bir rekreasyon alanıdır.

Sanayi bölgesinde bulunan başlıca şirketler şunlardır:

The Saudi Iron and Steel Company (Hadeed)
The Saudi Methanol Company (el-Razi)
The Jubail Fertilizer Company (Samad)
The Jubail Petrochemicals Company (Kemya)
Saudi Petrochemicals Company (Sadaf)
The National Methanol Company (İbn Sina)

The Arabian Petrochemicals Company (Petro-Kemya)
The Oriental Petrochemicals Company (Sharq)
The National Industrial Gas Company (Gas)
The National Plastics Company (İbn Hayyan)
The Saudi-European Petrochemicals Company (İbn Zahr)
The Saudi Chemical Fertilizer Company (İbn el-Bitar)

Böyle bir "coğrafya"da proje üstlenen Türk müteahhitlere bakıldığında, GAMA'nın sanayi tesisleri, TEKFEN ile YÜKSEL İnşaat'ın deniz suyu arıtma tesisleri ve iletim ağları, GARANTİ KOZA'nın da konaklama tesisleri projelerinde yoğunlaştıkları görülmektedir.

Örneğin GAMA,

- * Petrokimya firmasına taahhüt edilen Ambarlar Ofis Binası inşaatına Mart 1995'te başlamış, Ekim 1995'te tamamlamıştır.
- * Hadeed Demir Çelik Fabrikası'nın "Direct Reduction" Ünitesi'nin iki ayrı sözleşmeyle üstlenilen modifikasyon ve yenileme işlerini Ağustos-Kasım 1995'te gerçekleştirmiştir.

- * Arabian Industrial Development Company'ye, Mitsui MES'in (Japonya) alt yüklenicisi olarak taahhüt edilen "Kostik Soda Prilling Tesisleri"nin sözleşmesini Kasım 1995'te imzalamış, aynı ay içinde inşaat, imalat ve montaj işlerine başlamıştır; proje Mart 1997'de tamamlanmıştır.
- * Arabian Industrial Development Company'ye, Mitsui MES'in (Japonya) alt yüklenicisi olarak taahhüt edilen "Epoksi Reçine Tesisleri"ni Nisan 1999'da tamamlamıştır.
- * Parsons Inc.'in (ABD) alt yüklenicisi olarak, İbn Zahr için "Polipropilen II Projesi Mekanik Montaj İşleri"nin sözleşmesini Ağustos 1999'da imzalamıştır.
- * Aramco'ya Technip Italy'nin (İtalya) alt yüklenicisi olarak iki projeye, "Haviye Kükürt Geri Kazanım Tesisleri İnşaat ve Bina İşleri" ile "Haviye Kükürt Geri Kazanım ve Yan Tesisleri Mekanik Montaj İşleri"ne başlanmıştır.

"Aramco, disiplin ve standart beklentileri çok yüksek olan, biraz da bizim alışık olmadığımız tarzda çalışan bir firmaydı. O zaman [1992-1993] bu standartlar bizim için çok yeni idi. Mesela, çok enteresan bir şey, bir gün haber geldi, Aramco işi durdurdu diye. Sebep? Kanalın içinde merdiven yokmuş. Şimdi bu bizim hiç gördüğümüz bir şey değil. Boru hattında boru döşerken kanalın içinde merdiven olması lazımmış ki, bir yaralanma, şu bu olunca hemen inilsin, müdahale edilsin. Halbuki bizinkiler kanala atlarlar, borunun üstüne basıp yukarı çıkarlar. Dolayısıyla bu tip standartlar ile ilk karşılaştığımız yer orası oldu."

(Ülkü Tatlıdıl [Proje Müdürü], Altun, 2006: 208)

TEKFEN, "Batı Eyaleti Su İletim Sistemi"ni Nisan 1997-Aralık 2001 yaparken, "Doğu Eyaleti Su İletim Sistemi"ni de Mart 1997-Aralık 2002 arasında gerçekleştirmiştir. Bu arada, Ekim 1992-Haziran 1993'te Aramco Hawiyah Arabia Gaz Boruhattı'nın gerçekleştirildiğini de eklemek gerekmektedir. YÜKSEL İnşaat ise, kimileri 1980'lerde başlayan, çoğu 2000'lerde tamamlanan,

- * Medine-Yanbu Elektrik Santrali ve Deniz Suyu Arıtma Tesisleri (1990-1999),



Medine-Yanbu Su İsale Hattı, 1996-2001, Suudi Arabistan.

- * Cubail Deniz Suyu Arıtma Tesisi (1992-Ocak 2001),
- * Yanbu-Medine Su İsale Hattı (1993-2001),
- * Cubail-Riyad Depolama ve Pompa İstasyonları (1993-2001) ve
- * Cubail'deki deniz suyu arıtma tesislerinden Riyad'a, oradan da Qassim'e ve yerleşim birimlerine suyun iletiildiği Riyad-Kassim Ana Su İsale Hattı'nın (1984-2005) yapımında yer almıştır.

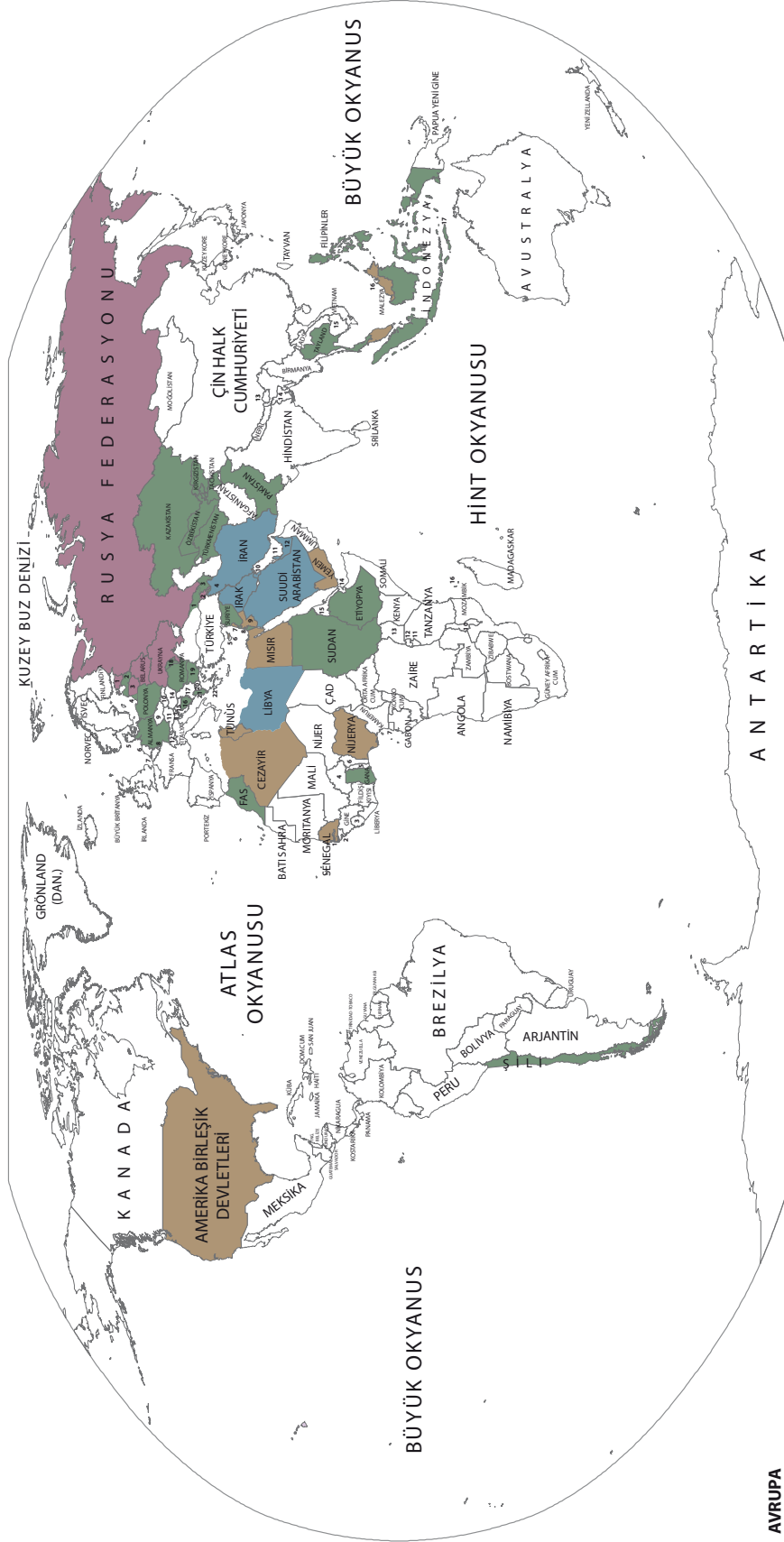
1990'lı yıllar, GARANTİ KOZA'nın da Arabian Electric Siemens için Mekke'de otel ve iş merkezi yapmasına, Haded için de yangından korunma sistemleri kurmasına, Al Rushaid Investment Co. için Cubail'de beş yıldızlı Holiday Inn Oteline, el-Hobar'da da villaya imza atmasına tanık olmuştur.

10/ KKTC

Attila Doğan'ın Petrol Ofisi için Yılanlıada Fuel Oil Tesisleri Restorasyon Çalışmaları (Bitiş: 1991), STFA'nın Girne Termik Santrali Deniz Suyu Alma Sistemi, Fuel Boşaltım Sistemi İnşası (KUTLUTAŞ/SGP-VA/Siemens Konsorsiyumu, Bitiş: 1993), TEPE'nin Bayındırlık Bakanlığı Sosyal Konutları (Bitiş: Haziran 1997), KKTC'de gerçekleştirilen az sayıda proje içinde yer almışlardır.

Ancak, KKTC'de gerçekleştirilen projelerin büyük bölümünün Türkiye'den finanse edildiğinin, hatta kimi projelerde işverenin de Türkiye'deki kuruluşlar olduğunun göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

Dünya Coğrafyasında Türk Müteahhitlik Hizmetleri (4)



- Bölüm 1
- Bölüm 2
- Bölüm 3
- Bölüm 4

AVRUPA

- 1 - ESTONYA
- 2 - LETONYA
- 3 - LİTVANYA
- 4 - RUSYA FED.
- 5 - DANIYARKA
- 6 - HOLLANDA
- 7 - BELÇİKA
- 8 - LÜKSEMBURG
- 9 - ÇEK CUM.
- 10 - SLOVAKYA
- 11 - AVUSTURYA
- 12 - İSVİÇRE
- 13 - SLOVENYA
- 14 - MACARİSTAN
- 15 - HRVATİSTAN
- 16 - BOSNA HERSEK
- 17 - SİRBİSTAN ve KARADAĞ

ASYA VE OKYANUSYA

- 1 - GÜRCİSTAN
- 2 - ERMENİSTAN
- 3 - AZERBAJCAN
- 4 - NAHÇIVAN ÖZERK CUM. (AZERBAJCAN)
- 5 - KKTC
- 6 - GKRY
- 7 - LÜBNAN
- 8 - İSRAİL
- 9 - ÜRDÜN
- 10 - KUVEYT
- 11 - KATAR
- 12 - BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ
- 13 - BUHUTAN
- 14 - BANGLADEŞ
- 15 - KAMBODYA
- 16 - BRUNEİ
- 17 - DOĞU TİMOR

AFRİKA

- 1 - GAMBİYA
- 2 - GİNE BISSAU
- 3 - SIERRE LEONE
- 4 - BURKİNA FASO
- 5 - TOGO
- 6 - BENİN
- 7 - EKVATOR GİNESİ
- 8 - LESOTHO
- 9 - SVAZİLİND
- 10 - MALAVİ
- 11 - BURUNDİ
- 12 - RUANDA
- 13 - UGANDA
- 14 - CİBUTİ
- 15 - ERİTRE
- 16 - KOMOR ADALARI

Haritadaki yeri adı yazılamayacak kadar küçük olan ülkeler numaralarla gösterilmiştir.



BÖLÜM

5

**YENİ BİNYIL,
YENİ GELİŞMELER**

Yeni Binyıl, Yeni Gelişmeler

Giriş

Türk müteahhitler, geride bıraktıkları onlarca yıl içinde gerek yurtiçinde, gerek yurtdışında kazandıkları deneyimi, birikimi 2000’li yıllarda yurtdışında proje üstlenme bakımından doruk noktasına taşımışlardır. Ulaşılan noktanın somut göstergelerinden biri, *Engineering News Record*’un (*ENR*) her yıl yaptığı sıralamada Türk müteahhitlerin konumlarıdır; ancak önceki bölümlerde vurgulandığı üzere, bu noktaya –deyim yerindeyse– tırnaklarıyla kazıyarak, “meçhul” coğrafyalarda her türlü zorluğa göğüs gererek, çeşitli riskler üstlenerek gelmişlerdir.

2000’lerin ilk on yılı, belki de yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin en çok “risk”le karşılaşılan dönemi olmuştur. Yurtiçinde ve yurtdışında yaşanan “ekonomik bunalımlar” bir yana, 11 Eylül 2001’de New York’taki Dünya Ticaret Merkezi’ne yapılan saldırı sonrasında, Berlin Duvarı’nın, SSCB’nin ve “İkinci Dünya”nın çökmesinden sonra kendisine yeni bir “tehdit” arayan “Birinci Dünya”nın bu seferki hedefi “radikal İslam” olmuştur. Önce Taliban’ın giderek egemenliğini yaygınlaştırdığı Afganistan, sonra da 11 Eylül Saldırısı’ndan sorumlu tutulan El Kaide ile ilişkiler –ve kitle imha silahları– ileri sürülerek Irak işgal edilmiştir.

Soğuk Savaş koşullarında SSCB’ye karşı “NATO’nun ileri karakolu” olarak görülen Türkiye bu kez de “radikal İslam”a karşı bir tür “sıçrama üssü” olarak görülmüş, özellikle Afganistan’ın yeniden imarında Türk müteahhitler üstlendikleri birçok projeye birlikte sayısız “risk” de almışlardır.

11 Eylül sonrasında ortaya çıkan proje olanakları sadece Afganistan ve/ya Irak ile sınırlı kalmamış, değişik coğrafyalardaki ABD “misyon” binaları da yenilenmeye başlamıştır. ABD “misyon” binalarının yenilenmesinin yanı sıra özellikle eski SSCB’nin başkenti Moskova’nın yanına on dört yeni başkentin daha eklenmesinin yarattığı “misyon” binası gereksinmesi de söz konusu olmuştur.

Önceki yıllarda çeşitli projeler üstlendikleri ülkelerin büyük bölümünde varlıklarını sürdüren Türk müteahhitler açısından 2000’li yıllarla birlikte giderek önem kazanan bir başka coğrafya Körfez’de oluşmuş, Birleşik Arap Emirlikleri’nde (BAE), özellikle de Dubai’de metrodan Palmiye Adası’na uzanan çeşitlilikte proje üstlenilmiştir. 2000’li yıllar, önceki yıllarda “kalıcı” olunamayan Cezayir ve Fas gibi Kuzey Afrika pazarlarının da Türk müteahhitlere açılmasına tanık olmuştur. Hayli “sınırlı” olsa da, İrlanda’dan Bulgaristan’a, Letonya’dan Romanya’ya Avrupa Birliği üyesi ülkeler de Türk müteahhitlere daha çok açılmaya başlamıştır.

Türk müteahhitler bir yandan çalıştıkları ülkeleri çeşitlendirirken, bir yandan da konut gibi katma değeri görece düşük inşaat alanlarından sanayi tesisleri, havaalanı gibi katma değeri yüksek alanlara yönelmişlerdir. Yönelme bu kadarla da sınırlı kalmamış, başta taşınmaz yatırımları olmak üzere konaklama tesisi, ticaret merkezi, fabrika vb yatırımları gerçekleştirerek “müteahhitlik”ten yatırımçılığa ve işletmeciliğe de yönelmişlerdir. Ancak birçok alanda sağlanan bütün gelişmelere karşın “finansman” ve “teminat mektubu” sorunu olmaya devam etmiştir. Bu bağlamda yurtdışı müteahhitlikte giderek yaygınlaşan “yap-işlet” türü uygulamayı Türk müteahhitlerin 1980’li, 1990’lı yıllarda yaşamış olmaları, bu konudaki birikimlerini yurtdışında projeye dönüştürebilmelerine olanak sağlamıştır.

Bu gelişmelerin ayrıntılarının verildiği, Türk müteahhitlerin “küresel rakabet”te geldikleri noktanın irdelendiği Bölüm Beş, üç alt bölümden oluşmaktadır. Önce, 2000’li yıllarla birlikte “inşaatçıların coğrafyası”nda yer alan ülkeler üzerinde durulmakta, gerek ülkeler, gerek projeler ve müteahhit firmalara ilişkin ayrıntılı bilgi verilmesine çalışılmaktadır. “İnşaatçıların coğrafyası”nda 2000’lerden önce gerçekleştirilen çeşitli projeler nedeniyle yer alan, ama çeşitli nedenlerden ötürü Türk müteahhitlerin proje



Huntstown Kombi Çevrim Santrali, 2001, İrlanda.

üstlenme süreçlerinin “istikrar” kazan(a)madığı ülkeler ikinci alt bölümü oluşturmaktadır. Ülke bilgileri, genellikle önceki bölümlerde verildiğinden, burada –varsa– gelişmeler ve projeler üzerinde yoğunlaşmaktadır. STFA’nın –ve ENKA’nın– yurtdışına çıkışından, bir başka anlatımla Türk müteahhitlerin yurtdışına açılışından 2000’li yıllara kadar geçen sürede, gerek aynı müteahhit firmaların sürekli proje üstlenmeleri anlamında “derinlemesine”, gerek yeni müteahhit firmaların da pazara girmeleri anlamında “yaygınlığına” belli bir istikrar kazan(ıl)mış olan ülkeler üçüncü alt bölümü oluşturmaktadır. Söz konusu “süreklilik”, Libya örneğinde olduğu gibi –biraz uzun sürmüş olsa da– “konjonktürel” sorunlarla kesintiye uğramış ya da eski Sovyet cumhuriyetlerinde gözlemlendiği gibi 20-30 yıl değil de 10 yıllık bir geçmişe dayanmış olsa da “sürekli” müteahhitlik hizmeti verilen pazarlar olunup olun(a)madığı gözetilmiştir.

Çalışmanın amacı “inşaatçıların coğrafyası”nda geride kalan neredeyse 40 yıl boyunca üstlenilen “projelerin dökümü”nü vermek olmadığından, bu alt bölümde pazara yeni giren müteahhit firmalar ve Türk müteahhitler tarafından gerçekleştirilen “örnek dışı (atipik)” projeler üzerinde yoğunlaşılacak, konut, otel, yol, su şebekesi vb “inşaat işleri”nden çok “değişik” ve “yeni” sayılabilecek örnekler ve gelişmeler üzerinde durulacaktır.

Ülkelerin, özellikle de “Avrupa”da sayılanların alt bölümlerde kümelenmesinde, Türkiye’nin “aday ülke” konumunda olmasından ötürü, Avrupa Birliği’nin kullandığı “ayırım”ın izlenmesinin nedeni, “Atlantik’ten Urallar’a” kadar uzanan bir Avrupa tanımını sergileyebilmek kadar, AB fonlarından hangi ülkenin ne ölçüde yararlanabileceğini örneklemek kaygısı da geçerli olmuştur.

A/ “İnşaatçıların coğrafyası”na yeni katılan ülkeler

1/Avrupa Birliği’ne “açılım”...

“İnşaatçıların coğrafyası”na 1990’lı yıllarda, Sovyetler Birliği’nin dağılmasından sonra katılan Letonya ve Litvanya’nın 2004’te Avrupa Birliği’ne üye olarak katılmış olmaları, eski “Doğu Bloku” ülkelerinden Polonya’nın da aynı yıl AB üyesi olması, Bulgaristan ile Romanya’nın da 2007’de üye olarak katılmaları, Türk müteahhitlerin 1990’lı yıllarla birlikte AB üyesi ülkelerde faaliyet gösterdiğini göstermektedir. Ancak 2000’li yıllarda “yeni” üyelerin yanı sıra, “kurucu üyeler”den Hollanda’nın, 1973’te AB üyesi olan İrlanda’nın ve “komşu” Yunanistan’ın da “İnşaatçıların coğrafyası”na girmiş olmaları önemsenecek bir gelişme olmuştur.

“Gama, İrlanda üzerinden Avrupa Birliği’ne girdi

GAMA Endüstri, İrlanda’da bir müteahhitlik şirketini satın alarak, AB’ye girdi.

Gama, İrlanda’daki yeni şirketi Gama Ireland ile katıldığı 40 milyon dolarlık yol ihalesinde 6 İrlandalı firmayı geride bıraktı. Böylece Gama’nın İrlanda’da üstlendiği işlerin tutarı da 120 milyon dolara ulaştı.

... Bir yıldır Avrupa Birliği ülkelerinde de iş yapıyoruz. İrlanda’ya oradaki büyükelçimizin davetiyle gittik. İmkânları gözden geçirdik. Orta büyüklükte İrlandalı bir müteahhitlik şirketini satın aldık. Diğer Avrupa ülkelerine gitme cesaretini gösteremedik. Geçmişte, özellikle Almanya’da bizim de katıldığımız projelerde Türk firmaları çok kötü bir tecrübe yaşadı. Türk işçisine hiçbir şekilde müsaade edilmiyor. Kuralları olabilir dese de gerçekte olmuyor. İrlanda bu konuda biraz daha liberal gözüküyor. İçeri girebiliyorsunuz, ama burada da hareketlerinizi yürütebilmek için çaba harcamak ve dikkatli olmak zorundasınız.

... Son aldığımız yol projesiyle birlikte 120 milyon dolarlık taahhüt işimiz var İrlanda’da. Bir santral inşaatının bir bölümünü üstlendik, ufak çaplı konut işlerimiz de var bu ülkede. İrlanda’da tamamladığımız projelerin tutarı ise 15 milyon dolar.

... İrlanda Karayolları’nın 40 milyon dolarlık bir yol inşaatının ihalesini yeni şirketimiz Gama İrlanda kazandı. İhaleye katılan 7 firma da İrlandalı’ydı. Biz de yüzde yüz Türk sermayeli bir İrlanda firması olarak ihalede yer aldık. İrlanda’daki bazı grupların Türk firmalarının orada yol yapması konusunda ciddi çekinceleri vardı. Onları Türkiye’ye

a/ İrlanda

1990’lı yıllarda projeler üstlenilen Almanya’dan sonra girilen ilk AB üyesi İrlanda olmuştur.

2000 yılında, ülkenin altyapısını bir an önce geliştirmek isteyen İrlanda Hükümeti, İrlandalı inşaatçıların karşı çıkmalarına karşın uluslararası müteahhitlere çağrıda bulunmuş, GAMA da bu çağrı üzerine İrlanda’ya yönelmiş, Kasım 2000’de Gama Construction Ireland Ltd.’yi kurarak bu ülkede etkin olmaya başlamıştır.

Gama Ireland, kuruluşunu izleyen üçüncü ayda, Şubat 2001’de, İrlanda’daki ilk işini üstlenmiştir: Huntstown Kombine Çevrim Santrali. Onu otoyol ve konut projeleri izlemiştir.

GAMA’nın İrlanda’ya girişi, “AB perspektifi”ni gündeme getirmiş ve endüstriyel tesislerin inşaatı ve montajı, iş

getirdik, Türkiye’de yaptığımız yolları, şantiyelerimizi gösterdik. Ancak onları gördükten sonra ikna oldular.

... Yapacağımız yol, ülkenin güneyinde ve 15 kilometre uzunluğunda. Ancak çok miktarda köprü ve bağlantı yolları var. Üç ay önce çalışmalarına başladığımız bu yolun inşaatı 1,5 yıl sonra tamamlanacak. İrlandalı’lar yol inşaatı konusunda çok hassas. Her zemin hareketinde çok önceden izin alınması gerekiyor. Ayrıca, çevreyi de rahatsız etmemek şart. Örneğin, İrlanda’da güneş yüzünü çok az gösteriyor. Bu nedenle güneşli bir günde bölgedeki çiftçilerin eğlenceleri varsa, makine gürültüsüyle onları rahatsız etmeyelim diye bizim çalışmamızı durdurabiliyor.

... Bu ülkede kabul edilip iş yapabilmemiz için İrlandalı hıvyetine girmemiz lazım. Üçte biri Türk, kalanı İrlandalı 200 çalışanımız var. Şu ana kadar bu ülkede 6 milyon dolarlık yatırım yaptık.

... İrlanda’da yüzde yüz Türk sermayeli başka müteahhitlik firması yok. Orada çalışmamız için çok dikkatli olmamız ve belli bir dönem kendimizi kanıtlamamız gerekiyor. Ama Gama İrlanda şirketi, bizim için moral takviesi oldu. Avrupa Birliği’ne girmek için birçok siyasi meselenin çözülmesini beklemiyoruz. Bu doğrudan doğruya ekonomik bir mesele ve biz Gama olarak artık Avrupa Birliği’ne girmiş durumdayız. Ancak onların kurallarına uyanız ve çok dikkatli olmanız lazım. Çünkü küçük bir ülke olan İrlanda’da Türk şirketlerine ve Türk işçisine karşı bir çekingenlik var. Bizim şu anda bu ülkede yapacağımız işler de büyük hacimli işler değil, ama biz buradan diğer Avrupa ülkelerine, hatta Amerika’ya açılmak istiyoruz.”

(Erol Üçer [GAMA], bkz. Erk Tosuner, 2002)

“... İrlanda bir Avrupa ülkesi, bir Batı Avrupa ülkesi. Çok dikkatli olmayı gerektiren bir ülke. Hemen ha deyince öyle iş verilmiyor. Ayrıcalıklarınız olması lazım, inandırıcı olmanız lazım, orada kuruluşunuzun olması lazım, orada makinanizin, personelinizin, teşkilatınızın olması lazım ki, sizi bu işlere davet edip, işleri versinler. Yani hem finansman bakımından, hem de teşkilatlanma bakımından bir ön yatırıma ihtiyaç var. Biz bu safhaları geçtikten sonra, orada iş almaya başladık ve kendimizi de böyle kabul ettirdik. Şu anda yol yapıyoruz, konut yapıyoruz, bir de santral yapıyoruz, büyük bir santraldir bu, 400 MW. Bittiği zaman, İrlanda'nın elektrik üretimiminin % 8'ini sağlayacak o santral. 2005 yılının Ocak ayı sonunda, yani bir sene sonra aşağı yukarı, elektrik üretimine başlayacak, bu işi anahtar teslimi yapıyoruz, yani bütün işin sorumluluğu Gama'nın üzerindedir. Gama bu işleri belli kadrolarla, belli firmalarla yapıyor tabii. Bizim için Avrupa Birliği ülkesinde, hem yatırımını, hem de müteahhitliğini yapmak çok önemli, çok hassas, çok dikkatli olunması gereken bir iş düzenidir. Tabii, bu işin önemi şurada, bu ülkeler, bizim gibi Türk firmalarının en ufak bir hatasını kabul etmezler. Derhal, bizim için kötü bir şey olur, ondan sonra bizim orda barınmamız da pek mümkün olmaz, o nedenle çok dikkatli olmak zorundayız.

... [Avrupa Birliği'ne bizden önce] ENKA girdi daha evvel, bir iki firmamız girdi, fakat bizimkisi bir de yatırımı kapıyor, yani biz o yapılan santralin, % 80 hissesine sahibiz. Yani dolayısıyla ilk yatırım ve müteahhitliği, GAMA'nındır. Avrupa'da ilk yatırım ve müteahhitlik, yani ikisi bir arada vardır. Anahtar teslimi olmanın da bir özelliği var. Şimdi efendim, müteahhitlik hizmetlerinin anahtar teslimi yönüne doğru gitmesi ile müteahhitlik sektörü nefes alabilir, ge-

lişebilir, büyüyebilir ve de gereğini yapabilir. Bugüne kadar Türkiye'de, devlet tarafından çıkartılan inşaat işleri, altyapı yatırımları hep belli kısımları halledilen işler olagelmıştır. Batılı firmalar, teknolojisi ağırlıklı ve de daha ziyade birikim olan işlere yönelmiştir. Hâlbuki bizim Türk firmalarımız bu konuda daha tek yönlü, her şeyi kapsayan, birikimi pek fazla elde edememişlerdir. Yani ne olur, devlet dairesi projeyi kendi yaptırır, ondan sonra ihalesini yapar, kontrolünü kendisi yapar, dolayısıyla müteahhide daha dar kapsamda çalışma sorumluluğu düşer. Hâlbuki batıda bu işler büyük ölçüde anahtar teslimine gidiyor, yani size mühendisliğini de veriyorlar işin. Diyorlar ki 'sen şuraya, şu kadar, 400 MW santral yap.' Bundan sonra artık her şey sizin elinizde, bütün birikimleri siz kullanacaksınız, mühendisliğini yapacaksınız, her türlü malzemenin tedarikini yapacaksınız, ondan sonra da inşaat montajını yapacaksınız ve çalıştıracaksınız. Şimdi bu ancak bir teknolojidir, bir birikimdir, bir lisans, know-how işidir, yani böyle olduğu zaman, Batı firmalarıyla aynı duruma gelme imkânımız olabilir. GAMA olarak biz şimdi o yönü tercih ettik, o tarafa doğru gidiyoruz ve son zamanlarda girdiğimiz işler de hep böyle, Ürdün'de bir santral aldık, 300 MW, burada da anahtar teslimidir; biz yapıyoruz. Tabii yanımıza başka firmaları da alıyoruz, ama sorumluluk tamamıyla bizim üzerimizde. Bu batılılarla mücadelemizde bizi daha güçlendirecek yollar, metotlar oluyor. Türk müteahhitlerin de bunu sağlaması lazım, çünkü artık devlet kanalıyla Türkiye'de yatırımların çok azalacağı muhakkaktır. Bundan sonra firmalar kendileri böyle şeyleri yaratacaklar herhalde. O daha doğru bir yoldur...”

(Erol Üçer [GAMA], sözlü tarih görüşmesi, 27 Aralık 2004)

“... Elektrik santralini bitirdik. % 80 hissemiz vardı; % 40'ını General Electric'e sattık, % 40'ı yine bizim, GAMA Enerji'nin. İş anahtar teslim yaptık. General Electric'le bu konuda ilişkimiz şuradan doğdu: Türbin jeneratörlerini General Electric'ten aldık, öyle olunca da onlarla bir iş yakınlığı doğdu. Tabii % 80 hisse büyük bir rakam, 'onun yarısını satalım da biraz finansmanda yardımcı olsun' diye General Electric'e sattık. Şimdi orada ortaklığımız var. Onun dışında başka müteahhitlik hizmetleri yaptık. Yol yaptık, konut yaptık. Şimdi de anahtar teslim bir elektrik santrali yapıyoruz, 450 MW kapasitede...”

... Bundan sonra o bölgenin müteahhitlerini, taşeronlarını kullanıyoruz. Bundan birkaç sene evvel böyle bir karar aldık. Türk işçisi çalıştırmanın çok zor tarafları var. Oraların standartları, usulleri, kurallarına pek uyamıyoruz Türk işçisiyle. Artık doğrudan doğruya taşeron veya müteahhide veriyoruz işleri. Böylece işçi çalıştırma sorunlarından kurtulmuş oluyoruz. Tabii bu fiyatlarınızın iyi olmasına bağlı. Onun için özelliği olan işler, bizim de özellikle santraller konusunda ciddi bir deneyimimiz var...”

(Erol Üçer [GAMA], sözlü tarih görüşmesi, 28 Temmuz 2009)

merkezlerinin, yol, köprü, baraj, sulama ve kanalizasyon sistemlerinin yapımı konularında faaliyet gösteren GAMA Grubu şirketleri tek çatı altında toplanmış, 2003'te merkezi Hollanda olan Gama International BV kurulmuş, Gama Construction Ireland Ltd. de onun iştiraki olmuştur.

Böylece GAMA, İrlanda'daki faaliyetlerini bir yandan Gama Construction Ireland Ltd. ile sürdürmekte, bir yandan da İrlanda'daki iştiraki Tynagh Energy Limited aracılığıyla enerji yatırımlarını gerçekleştirmektedir.

b/ Hollanda

2002'de, bu kez ENKA'nın Hollanda'da proje üstlenmesine tanık olunmuştur. Bechtel-ENKA Ortak Girişimi, Hollanda'daki kombine çevrim ortak üretim güç santrali olan Rijnmond Enerji Merkezi Projesi için anahtar teslim götürü EPC taahhüt işini almıştır.

Rotterdam'daki proje, Hollanda'daki ilk bağımsız enerji üretim projesidir; inşaata Ağustos 2002'de başlanmış, 22 ay sonra, Haziran 2004'te, planlanan tarihten beş ay önce tamamlanmıştır.

c/ Yunanistan

Avrupa Komisyonu'nun INOGATE (*Interstate Oil and Gas Transport to Europe*) Programı çerçevesinde, Hazar Havzası, Rusya, Ortadoğu, Güney Akdeniz ülkeleri ve diğer uluslararası kaynaklardan sağlanacak doğalgazın Türkiye ve Yunanistan üzerinden Avrupa pazarlarına iletilmesi için "Güney Avrupa Gaz Ringi Projesi" geliştirilmiştir.

Projeye göre, Türkiye-Yunanistan Doğalgaz Boruhattı'nın Türkiye sınırları içinde kalan güzergâhı, mevcut Karacabey Pig İstasyonu'ndan başlayacak ve İpsala/Kipi'de sona erecektir. Marmara Denizi'nde 17 km uzunluğunda bir deniz geçişi söz konusu olacak olan hattın 209 km'si Türkiye sınırlarında olmak üzere toplam uzunluğu yaklaşık 300 km'dir.

Proje ile ilgili olarak hazırlanan Hükümetlerarası Anlaşma, T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı ve Yunanistan Kalkınma Bakanı tarafından 23 Şubat 2003 tarihinde Selanik'te imzalanmıştır. Doğalgaz Alım Satım Anlaşması 23 Aralık 2003 tarihinde BOTAŞ ve DEPA arasında imzalanmış olup, Yunanistan'a yapılacak gaz arzının 2006 yılında 250 Milyon m³ ile başlaması ve 750 Milyon m³'e ulaşması öngörülmektedir.

Yapımına Temmuz 2005'te düzenlenen "Temel Atma ve Kaynak Töreni" ile başlanan hattın inşaat çalışmaları tamamlanmış ve 18 Kasım 2007'de yapılan açılış töreni ile Yunanistan'a gaz sevkiyatı başlamıştır.

Proje kapsamında, Attila Doğan, İpsala'da (Edirne), Sarıcalı köyü sınırlarındaki çeltik tarlalarından geçiş ile Meriç Nehri Geçişi'ni üstlenmiştir. Ancak Attila Doğan'ın gerçekleştirdiği projenin, işveren Botaş olduğundan, "yurtdışı müteahhitlik hizmeti" sayılabileceği kuşkuludur.

2/ Basra Körfezi: Katar, Umman, Bahreyn

a/ Katar

Türk müteahhitlerin 2000'li yıllarda Katar'da üstlendikleri projeler, genellikle, dünyanın bir numaralı LNG "sıvılaştırılmış doğalgaz" ihracatçısı olan Katar'ın 106 km²



Ras Laffan rıhtımı, 2001, Katar.



Gabbro rıhtımının genişletilmesi, 2008-2010, Doha, Katar.

“... Bir Yunan firması, Aktor, üç dört sene evvel geliyor, bizim arkadaşları buluyor. Benim oğlum Kaan çok sosyaldır, muhiti iyidir, insanlarla çok iyi diyalogu; ‘Baba’ dedi, ‘böyle bir şey var’. Yunanistan’da doğalgaz işleri yeni başlıyor. Türkiye’de de doğalgazda en iyi firma biziz -yani tevazu bir tarafa, bunu söylemek lazım. Aktor da büyük bir firma, yani orada ileri gelen firmalardan. ‘Beraber olur muyuz?’ Onlar buraya geldiler, bizimkiler oraya gittiler. Baktılar, doğru bir işbirliği. ‘Tamam beraber gidelim’ dedik.

... Yunanistan doğalgazı bir Rusya’dan alıyor, bir de şimdi bizden alıyor. Bizden alacağı hattın, Yunanistan kısmını yapmak üzere, birkaç parça halinde, o parçalara teklifler veriyoruz. İkisine teklif verip ikisinde de birinci oluyoruz.

Boruhattı Meriç Nehri’ni geçip gidiyor oraya. Meriç nehrini de yatay delme usulüyle nehrin altından biz geçtik. Fransızlarla beraber, Fransızların çok iyi teknolojisi var. Biz de geçişleri iyi biliyoruz. İyi bir diyalog oldu. Bakanlar geldi, onların bakanı, bizim bakan, beraber açılış yaptılar. Yunanistan’a gittik. O tarafa yemekler yendi. Ama bu daha sonra...

Evvelkinde birinci oluyoruz. Ancak itiraz oluyor, bizim için deniyor ki, ‘siz Avrupa Birliği firması değilsiniz.’ Ortağımız da çok üzülüyor yahut sürpriz oluyor ona da. Onlar da ‘mahkemeye verdik’ dediler. Biz burada başbakana kadar mesajlar gönderdik, bakanla görüştük... Değerlendirme aşamasında bunlar çıktı.

Öyleydi de niye bizi çağırdınız? Peki niye gittin? Bir sürü şey... Bu bizim meselemiz de değil; neticede ben bir iş aldım. Ben gidip bir Avrupa memleketinde iş alamaz mıyım? Onlar burada cirit atıyorlar, üstelik şimdi öyle ihaleler çıkıyor ki, yerli müteahhitler giremiyor. Yani yabancı müteahhitlere yol açıyorsunuz. Ondan sonra, orada biz iş yapamayacaksak, Avrupa Birliği’nin finanse ettiği işlere giremeyeceksek bu Avrupa Birliği nedir?

... Çok büyük işler de değildi ama oraya adım atmak için güzel bir başlangıçtı ve arkası gelecekti; hatta bu Meriç geçişi ondan sonra gelecekti. Olmadı, o iş öyle kaldı. Yani Yunanistan maceramız budur, bizim maceramız olmaktan ziyade Türkiye’nin macerasıdır; böyle kapıdan geri çevrilmek... Bir tarafta kapılar tam açırken hem de...

Ondan sonra Meriç Nehri geçişi ihalesi yapıldı, Türkiye tarafından Yunanistan tarafına gelen gaz boruhattı... Doğudan gelen gazı batıya doğru nakleden boruhatları... Bozöyük’ten Gemlik’e kadar olan kısmı biz yaptık. Onun devamını bir başka firma yaptı. Marmara geçişi yapıldı, karşıya geçildi ama esas Meriç Nehri’ni geçme diye ayrı bir ihale yapıldı. Bir Fransız firmasıyla beraber girdik, kazandık; çok büyük bir şey değil, bizim ihalelerde çok büyük rakamlar olmaz.

... Çok büyük bir proje değildi ama çok prestijli projeydi; Fransızlarla çok güzel bir diyalog kuruldu, yapıldı. Hatta nehri geçerken ekip oradaydı, bakanlar dahil, buradan başladı sürülmeye öbür taraftan çıkışını gördük, yani yerin altından iletilen boru öbür tarafta, tam istenilen noktadan çıktı. İş toparlanıyor, bitiriliyor; öbür tarafta ise o kazanamadığımız işi onlar başkalarıyla yaptı ve o boruhattına bağlama işleri var. Yöneticiler orada. Sonra bizim bir makine parkımız da orada, Yunanistan tarafında bekliyor, kaynak makinesi falan... Çünkü en son orada bağlantılar yapılıyor. Bir haber geldi, ‘bizim makineler yandı, yakıldı’ diye. Kimseye derdimizi anlatamadık. Ben Edirne valisini aradım, çünkü Edirne’ye bağlı. O da ne yapacağını bilemedi. Ben dedim ki, ‘bir duyurayım diye arıyorum, niye haberimiz olmadı demeyin.’ Ondan sonra mahalli gazetelerde birkaç yazı çıktı, başka da bir şey olmadı, o öyle kaldı.

... Biz oralara gittik, arkadaşlar gittiler, tutanaklar tutuldu. Makineler park edilmiş orada. Öyle büyük makineler de değil ama hepsi teknolojik makineler. Bir bakıyorlar ki yangın çıkıyor. Bizim arkadaşlar da orada son hazırlıkları yapıyorlar, yani yanan elektrot falan bir şey yok ama orada yanıyor. Mesele Yunanlının olsa nota da verilir, dünya basınına da aktarılır, büyütülür ama biz yapmadık onu, yani duyuramadık.

... Türk müteahhitlik sektörü büyük bir sektör ama kıymeti tam anlaşılammış bir sektör. ‘Aferin, bravo, nasıl da gitti, nasıl da yaptı?’ denilen, tamamen şahsi gayretlere dayanan, ama bir problem olduğu zaman da önce kabahati sizde arayan, daha çok bizim tarafa öğüt verilen durumlar oluyor. Türk müteahhitlik sektörüne sahip çıkmak lazım. Böyle bir yaklaşımı muhakkak yerleştirmek lazım...”

(Atilla Doğan, sözlü tarih görüşmesi, 28 Temmuz 2009)

büyüklüğündeki –ki 250 km²’ye çıkarılacaktır– Ras Laffan “sanayi kenti”nde yoğunlaşmıştır. Doha’nın 80 km kuzeydoğusunda bulunan Ras Laffan, 1990’lı yıllarda bomboş bir yerken, gerek liman tesisleri, gerek buraya yerleşen kuruluşlar açısından “sanayi kenti”ne dönüşmüştür. Burada bulunan Katar’ın iki önemli kuruluşu, Qatargas ile RasGas

çevresinde toplaşan projeleri üstlenen müteahhitlerin başında STFA gelmektedir. Katar’da beş proje üstlenmiş olan STFA, 2001’de, Ras Laffan rıhtımında çalışmış, sonra Qatar Petroleum JV’ye ait olan RasGas’ın genişlemesini (2005 ve 2007), ardından da Doha’da Gabbro rıhtımının genişletilmesini, STFA Deniz İnşaat üstlenmiştir; son projede, ARAS



Ras Laffan ve Mesaieed'de LNG temini projesi, 2007, Katar.

Gemi Kurtarma ve Deniz İnşaat Ticaret Ltd. Şti. de Mesaieed Limanı'nın 3 numaralı rıhtımında "alt yüklenici" olarak çalışmaktadır. STFA, ayrıca, POLAT İnşaat ile oluşturduğu ortak girişimle Kuryat (Quriyat)-Sur Karayolu'nun yapımını da almış bulunmaktadır.

Ras Laffan'daki "endüstriyel tesisler" in yapımını ise GAMA üstlenmiş bulunmaktadır. Ana yüklenicinin Fcb Ciment (Fransa) olduğu Katar Ulusal Çimento Şirketi'nin Umm Bab'daki tesislerini yapan (2005) GAMA, Chiyoda (Japonya)-Technip (Fransa) JV'nin "ana yüklenici" konumunda bulunduğu üç proje kapsamında Qatargas ile RasGas'ın LNG tesislerinin genişletilmesini, 2007'de de Qatar Shell'in projesini üstlenmiştir. Bu arada Ankara'da, Katar Büyükelçiliği ile Büyükelçi Konutu'nu da yapmıştır.

Katar'daki boruhatları ile ilgili projeleri üstlenen ise TEKFEN olmuştur. TEKFEN'in Katar'daki "ilk" projesi olan Ras Laffan-Mesaieed Etan İletim Hattı'nın (Temmuz 2005-Temmuz 2008) yanı sıra Umm Bab-Mesaieed Ham Petrol Boruhatı'nı (Başlama tarihi: Kasım 2006) da üstlenmiş olan TEKFEN, Haziran 2007'de de 94 km uzunluğundaki "Kuzey Yolu"nu yapmaya başlamıştır.

Katar'da çalışan Türk müteahhitlerden bir başkası da FERNAS İnşaat A.Ş. olmuştur. Ras Laffan ve Mesaieed'de LNG temini projesi (Başlama tarihi: Ocak 2007) ile birlikte Umm Bab bölgesindeki Ulusal Çimento Fabrikası ve kurulacak olan Körfez Çimento Fabrikası'na da gaz teminini üstlenmiştir (Temmuz 2007). Doğalgaz dağıtım şebekesi ise Attila Doğan tarafından gerçekleştirilmiştir (2007).

"Baytur, Katar'da yaptığı müzeyle kaliteyi yükseltti"

Türk şirketi Baytur İnşaat, Katar'ın başkenti Doha'da müteahhitliğini yaptığı 'İslam Eserleri Müzesi'nin inşaatını tamamlayarak geçici kabulünü gerçekleştirdi. Müzenin 2008 yılının mart ayında yapılması beklenen açılış törenine, Türkiye'den de üst düzey bir heyetin katılması bekleniyor. Baytur İnşaat Genel Müdürü Oktay Yavuz'un verdiği bilgilere göre Katar'daki müze inşaatı 172 milyon dolara tamamlandı.

Dünyaca ünlü mimar

Müze inşaatının, özellikle beton ve taş işçiliğinin Katar'daki kalite anlayışını baştan aşağıya değiştirdiğini belirten Yavuz, müze inşaatında dökülen betonun ise 2007 yılında, her sene 'Roger H. Corbetta' kuruluşu tarafından verilen 'Amerika dışında yapılmış en kaliteli beton' ödülünü aldığını söyledi. Müze ihalesini almalarını ve Katar'da iş yapma tecrübelerini de anlatan Yavuz şöyle konuştu: '2003 yılında Arap ülkelerinin biriken paraları ile yine kendi ülkelerinde yatırım yapacaklarını görenek ilk gittiğimiz ülke Katar oldu. Orada da kendimize çok iyi bir sponsor bulduk. Çünkü bu ülkelerde iyi bir sponsor ile çalışmak son derece önemli. Daha sonra ihalelere girmeye başladık ve ilk başta yerli firmaların girdiği ihalelere girdik ama yerli firmaların verdiği fiyatlarla bizim verdiğimiz fiyatlar farklı oldu. Daha sonra da uluslararası büyük firmaların girdiği ihalelere girdik ve ilk girdiğimiz ihale de İslam Eserleri Müzesi'nin ihalesi oldu. Bu projeyi yapan kişi dünyaca ünlü Çin kökenli Amerikalı mimar I.M. Pei [Ieoh Ming Pei], aynı zamanda Louvre Müzesi'nin önündeki cam piramidi yapan mimar.'

ABD dışındaki en kaliteli beton

Teknik olarak yapılması çok zor olan bu işteki kalitenin çok yüksek olduğunu belirten Yavuz, 'Öyle bir kalite yaratıldı ki; ulaşılan bu kalite Katar'daki kalite anlayışını değiştirdi ve bu işteki beton Amerika'da, 'Amerika dışında yapılmış en kaliteli beton' ödülünü aldı. Bu bizim açımızdan çok önemli bir ödül. Ayrıca, burada yapılan taş işinin de çok büyük bir ödül alma ihtimali bulunuyor. Bu konuda dünyadaki diğer adayların arasındayız. Binanın gerek içi, gerekse dışı tamamen tabii taş kaplamadır. Kaplamaların hepsi mermer veya granittir. Burada kullanılan taşlar Fransa, Amerika ve Çin'den geldi. Taş ve beton işçiliğini bizim Türk taşeronlarımız yaptı diye konuştu...'.

(Akşam, 30 Aralık 2007)



Kuzey Yolu projesi, 2007, Katar.

*Yeni Doha Uluslararası Havalimanı Yolcu Terminali ve Yolcu Salonları,
2006-..., Katar.*



Doha'da yeni bir uluslararası havalimanı yapılması, Türk müteahhitlere bir başka fırsat yaratmıştır. Bu bağlamda, Terminal Binası'nın yapımını Taisei (Japonya) ile birlikte TAV Tepe Akfen Yatırım İnşaat ve İşletme A.Ş. üstlenirken

(Mart 2006 ve sonrası), YÜKSEL İnşaat da, yerel bir müteahhit firma olan Midmac ile birlikte Hava ve Yer Tarafı Yol ve Köprü İnşaatı'nı almıştır (Şubat 2006). YÜKSEL İnşaat, gene Midmac'la birlikte Ras Abu Aboud Otoyol Projesi'nin

"... 2003 yılında, Temmuz ayında Katar'a gittim. Ve gittiğim de hayretlere düştüm Katar'da. Dedim ki 'biz buralarda niye yokuz?' Şöyle düşünüyordum. Bu 11 Eylül'den sonra, Ortadoğu'daki paranın Ortadoğu'da değerlendirileceğini hissettik. Onun için yola çıktım 2003 Temmuz ayında. Önce Katar'a, bir ay sonra da, Ağustos'ta Dubai'ye gittim. Orada da aynı havayı gördüm. Yani boom edeceğini gördüm orada. 2004 yılı başında, yani bu ziyaretten altı ay sonra, Katar'da İslam Eserleri Müzesi işini aldık. Çok prestijli bir proje aldık. İki sene önce de garanti dönemi dahil tamamladık, teslim ettik. Şimdi Katar'a, Doha'ya kim giderse,

büyük devlet başkanları dahil, kim giderse gitsin, ilk gösterdikleri şey bu İslam Eserleri Müzesi'dir. Dünyanın en iyi mimarlarından I.M. Pei'nin dizaynını yaptığı bir iştir. Bu Louvre Müzesi'ndeki piramidi de yapan mimar. Dolayısıyla dünyanın en iyi mimarının çizdiği işi, bize göre, o günün şartlarında en iyi yapan firmaya verdiler. Biz de bunu yaptık gerçekten. Şu an Katar'daki kalite anlayışını değiştirdi. Bunu çok açıklıkla söylüyorum. Bu benim sözlerim değil. Bu, Katarlıların söylediği şeyler..."

(Oktay Yavuz [BAYTUR], sözlü tarih görüşmesi, 12 Haziran 2009)

TAV İnşaat, Katar'ın prestij projesi olan Yeni Uluslararası Doha Havalimanı projesinde 1 milyar dolarlık ek ihale aldı.

TAV İnşaat, Katar'ın prestij projesi olan Yeni Uluslararası Doha Havalimanı projesinde 1 milyar dolarlık ek ihale aldı. Projede daha önce 2,3 milyar dolarlık ihale aldıklarını söyleyen TAV İnşaat Genel Müdürü Selen, '11 milyar dolarlık projenin 3,3 milyarlık kısmını üstlenmiş oluyoruz' dedi.

Küresel krizle birlikte milyarlarca dolarlık dev projeler askıya alınırken Körfez'de çalışan vinçler Türk şirketlerine kazandırıyor. Yıllık 50 milyon yolcu kapasitesiyle Ortadoğu'nun en büyük havalimanının yapımına başlayan Katarlılar işini zamanında yapan TAV'a ödül gibi proje verdi. Katar'ın prestij projesi olan 'Yeni Uluslararası Doha Havalimanı'nın yapımında daha önce 2,3 milyar dolarlık ihale kazanan TAV İnşaat'a bu kez de 'İşini zamanında yapıyorsun' denilerek 1 milyar dolarlık ek iş verildi. 2011 yılında tamamlanması beklenen 11 milyar dolarlık projede aslan payını aldıklarını söyleyen TAV İnşaat Genel Müdürü Aylin Selen, 34 ayrı paketten oluşan bu büyük projede aldıkları bu üçüncü paketin halen devam eden ilk fazlarda ortaya konan başarı ve kaliteli işi zamanında teslim etmenin bir sonucu olduğunu belirtti.

TAV İnşaat'ın 2006 yılında Japon ortağı Taisei Cooperation ile birlikte kurduğu The Sky Oryx şirketiyle ihaleleri aldığını aktaran Selen, 'Yeni Doha Uluslararası Havalimanı projesinde Mart 2006'da 825 milyon dolarlık Yolcu Terminali Kompleksi paketi ihalesini kazandık. Mayıs 2007'de

de Yolcu Terminali Kompleksi'nin ikinci paketi için imza attık. Son paketle birlikte toplam yatırım bedeli 11 milyar dolar olan Yeni Doha Uluslararası Havalimanı Projesi'nde payımızı 3,3 milyar dolara çıkarıyoruz" dedi. Selen, TAV İnşaat ile birlikte dünyada en fazla 10 firmanın havalimanı inşaatlarının her alanında yeterlilik alabilecek durumda olduğunu da ifade etti.

7 milyar \$'lık inşaatla imza attık

TAV İnşaat'ın yeni paket öncesinde dünya genelinde 6 milyar dolarlık projeye imza attığını söyleyen Selen, 'Bununla birlikte işlerimizin hacmi 7 milyar dolara yükseldi. Dünya çapında her sektörü etkileyen kriz ortamında imza attığımız bu proje Türk mühendisliği için de önem taşıyor. Şu anda bir Türk şirketinin üstlendiği en büyük projede TAV İnşaat ipi göğüslüyor. Önümüzdeki 10 yıl içinde dünyada 300 milyar dolarlık havalimanı yatırımı planlanıyor. Bu çok büyük bir pasta' diye konuştu. Selen, havalimanı inşaatları özel teknikler gerektirdiğinden işverenlerin işlerini ihale ederken uluslararası müteahhitlik firmaları arasında çok seçici davrandıklarına dikkat çekti.

TAV İnşaat Körfez Bölgesi Direktörü ve Yeni Doha Uluslararası Havalimanı projesi üst yöneticilerinden Yusuf Akçayoğlu, havalimanının 2011'de hizmete gireceğini belirterek, 'Üstlendiğimiz projede 505 bin metrekarelik Yolcu Ana Terminal Binası ile A, B ve C iskele yapıları yer alıyor ve bunun yıllık yolcu kapasitesi de 50 milyon kişi olacak' dedi."

(Vatan, 2 Şubat 2009)



El-Reem Tower, 2005-2006, Katar.



İslam Eserleri Müzesi, 2004-2008, Katar.



El-Hendese Kompleksi, 2005-2008, Katar.

kuzey-güney kesimini üstlenmiş bulunmaktadır (Haziran 2007).

Doha'da Katar Vakfı için Doha Eğitim Kenti ve Kongre Merkezi'ni, el-Hendese Kompleksi'ni, el-Reem Tower'ı üstlenmiş olan BAYTUR değişik bir proje de gerçekleştirmiştir: İslam Eserleri Müzesi...



b/ Umman

2000'lerle birlikte "inşaatçıların coğrafyası"nda yer alan bir başka ülke Umman Sultanlığı olmuştur.

Umman Hükümeti'nin, bir zamanlar küçük bir balıkçı köyü olan Suhar'ın bir liman ve sanayi kentine dönüştürülmesini öngörmüş olması, birçok müteahhidin olduğu gibi Türk müteahhitlerin de ilgi odaklarının Umman'a kaymasına yol açmıştır. "Dönüştür(ül)me süreci", 2002'de SIPC Suhar (Sohar) Sanayi Limanı Şirketi'nin kurulmasıyla başlamış ve dünya ölçeğinde bir liman yaratabilmek üzere yapılan yatırım 12 milyar ABD Doları'nı bulmuştur.

Bu süreçte STFA da 2004-2006 arasında liman yapımı ile ilgili beş proje üstlenmiştir. STFA'nın Umman'da üstlendiği projelerin ikinci kümesini "sanayi tesisleri" oluşturmuş, üstlendiği üç projeye rafineri ve alüminyum tesislerinin yapımından belirli bir pay almıştır.

Umman Hükümeti'nin Duqm'da bir başka liman daha oluşturma kararı, STFA'nın burada da proje üstlenmesini sağlamıştır. STFA, liman ve sanayi tesislerinin yanı sıra sürmekte olan iki proje daha üstlenmiş bulunmaktadır: Hubara-Sahmah ve Sahmah-Quarn (Kuvarn) Alam Boruhattı ile Kuryat (Quriyat)-Sur Karayolu. Böylece STFA'nın 2000'li yıllarda Umman'da üstlendiği proje sayısı da on bir olmuştur.

Suhar'da yapılmakta olan liman, STFA'nın yanı sıra Attila Doğan (2004) için de yeni bir proje anlamına gelmiştir. TEKFEN ise, ana yüklenicinin Petrofac International'ın yerel bir firma olan Galfar Engineering and Contracting'le oluşturduğu ortak girişimin Aralık 2005'te başladığı "Harweel Cluster Development" Projesi'nin İkinci Aşama'sında bir proje üstlenerek Umman Sultanlığı'na da adımını atmıştır.

“... 1999’da arkadaşlarımızla yaptığımız değerlendirmeler vardır. Grubun yeniden yapılanması, 2000’li yıllarda çalışacağı yerler konusunda değişik birtakım değerlendirmeler yapmıştık. O dönemdeki gelişmelerde, Pakistan pazarında azalan potansiyel, değişen ekonomik yapı nedeniyle odağımızı tekrar Körfez’e çevirme konusunda bir karar verdik ve bizim açımızdan özellikle iki ülkeyi o dönemde hedef ülke olarak seçmiştik. Bunlardan biri Katar, biri de Umman’dı.

Mevcut işler, gündeme gelebilecek işler. Dünyada gerek gelişmiş ülkelerin, gerek gelişmekte olan ülkelerin artan enerji ihtiyacı, ister istemez enerji projelerinin değerlendirilmesine ve enerji projeleriyle ilgili yatırımı eksik ülkelerde bu konuda ciddi bir yatırım yapılmasına yol açtı. Dünya ticaret hacmindeki gelişmeler, küresel birtakım gelişmeler ister istemez ulaşım konusunda ciddi bir potansiyel yarattı. Konteynır terminalleri gibi, bizim ana yetkinliğimizle örtüşen birtakım fırsatlar çıktı. Tabii sadece fırsat olması yetmiyor, yetkinliğinizle de örtüşmesi gerekiyor. Bizim açımızdan girdiğimiz birçok ülkedeki ilk işimiz zaten deniz işi olmuştur. Eskiden silahlı kuvvetler operasyonlarında önce denizciler çıkar, yabancı ülkelere gidirmiş. US Marine’ler de Amerika’da aynı şekilde gözükdü. Bizim gurupta da deniz inşaatının öyle bir ayrıcalığı vardı, öyle bir yapısı vardı.

... Pakistan’dan sonra özellikle Umman ve Katar’daki deniz işlerini hedefledik. Zorlukları vardı, çekiniyorduk, Katar’da avans da yoktu. İlk olarak Umman’da Suhar [Sohar] Limanı gündeme gelmişti. Oldukça büyük, kapsamlı bir liman. Genelde pek yapmazdık, ama bu defa yine tek başımıza gidip temasta bulunmaktansa, Pakistan’da temel atmaktan oldukça memnun olduğumu sandığımız Cumhurbaşkanımız Süleyman Demirel’in kapısını çaldık. Umman Sultanına bir mesaj yazdı. Türk müteahhitlerinin yapısından bahsedip, iki ülke arasındaki ilişkilerin gelişmesi konusunda. Türk müteahhitlerin iş yapmasının [Umman’a] ne tür katkılarda bulunabileceğini belirten. Detayını tam bilmiyorsak da, çok uygun bir yazı yazdığını sayın Büyükelçimizden öğrenmiştik. Kısa bir süre sonra Dışişleri Bakanlığı’ndan TMB’ye gelen bir yazı ile Türk müteahhitler Suhar Limanı ihalelerine davet edilmek, bilgi verilmek üzere Umman’a davet edildi. Büyükelçiliğimize gittiğimizde, bizim dışımızda iki firma daha vardı. Umman’da Ulaştırma Bakanlığı’ndaki ilgililer bize Suhar Limanı hakkında bilgi verdiler. Diğer saygıdeğer dostlarımız, diğer müteahhitler konunun nereden çıktığını anlamıştı. Onlar daha sonra liman işinde devam etmediler. Biz devam ettik. İlk ihaleyi, ilk paketi kaybettik Umman’da. Aynı diğer ülkelerde de olduğu gibi, Pakistan’da da ilk işimizi kaybetmiştik, Birleşik Arap Emirlikleri’nde de. Umman’da

da değerlendirmemizi yaptık kaybetmemizin nedenleri konusunda ve yine maalesef yerel firmayla yaptığımız çalışmada, oradaki sponsorumuzla yaptığımız çalışmanın yol açtığı birtakım konularda tıkanıldığımızı düşündük; faturayı biraz da sponsorumuza kestik yine. ‘Bundan sonra direkt takip edeceğiz. Evet, sponsorumuz olacak ama tüm ilişkileri kendimiz yürüteceğiz, kendimiz takip edeceğiz diye bir kararımız oldu.’

İkinci ihaleyi aldık. [İlk] limanı oldukça düşük bir fiyatla yalnız Koreliler almıştı. Ciddi bir zarar ettiler. Öyle ki, limanı yapmış grup daha sonra rıhtımları yapmaya teklif vermedi, katılmadı. Suhar Limanı’nın rıhtım inşaatlarında devreye girdik, birinci aşamasını üstlendik. Umman’daki ilk Türk müteahhit firması olarak, orada da son derece güçlü yatırımcı ve uluslararası firmalar arasında, Japon, Amerikalı, İtalyan, Fransız firmalar arasında biz de yerimizi aldık [deniz işlerinde].

Aynı dönemde Katar’daki girişimlerimize de devam ediyorduk. Avans olmamasına rağmen çekinmemize rağmen... Dişimize göre olduğunu kabul ettiğimiz 10 milyon ABD Dolarlık küçük bir rıhtım inşaatını -500 metre civarındaydı- yine Deniz İnşaat gurubumuz üstlendi. Katar’a da aynı yılda yine ilk Türk müteahhit firması olarak girdik. Katar’daki işimizden para kazanamadık ama Katar’ı görmüş olduk. Katar’daki potansiyeli iyi görebilmiş olduk ve Katar’da, özellikle petrol ve gaz sektöründeki yatırımların deniz işleri konusunda fırsat kollamaya başladık.

Umman’a da 2000 yılında girdik. Birinci aşama rıhtımlar işini aldık, ikinci aşama rıhtımlar işini çok rahat aldık. İlk işte kaybetmemize rağmen, ikinci iş o kaybımızı telafi etme imkânı verdi. Daha sonra onun ilave işleri, daha sonra iskeleleri derken, Umman’da bugüne kadar hiç kesintisiz deniz işleri yaparak devam ettik ve şu anda Umman’da 1 milyar 500 milyon ABD Doları üstünde bir limanın konsorsiyum ortaklarından biri olarak, Umman’ın en büyük limanını yapan bir gurubun içersindeyiz. Önemli bir parçasıyız.

Katar’da 2000 yılındaki deneyimizden sonra 2003 yılına kadar yeni bir projemiz olmadı. 2003 yılında çok istediğimiz, yeterlilik şartlarının ağırlığı nedeniyle doğrudan girme fırsatı bulamadığımız bir işte, bir Japon yüklenicinin yaptığı sıvılaştırılmış doğalgaz terminali ve tesislerinin deniz işleriyle ilgili olarak taşeron olarak girebilme imkânı bulabildik. O da 15 milyon ABD Doları civarında bir işti. Biraz zorlukları olan bir işti; sadece teknik anlamda değil. Orada, çok aşına olduğumuz, kendimize çok güvendiğimiz kalite sistemlerimiz, işçi sağlığı ve iş güvenliği yönetim sistemlerimizin beklentilerin ne kadar aşağısında kaldığını

gördük ve bu sistemlerde ciddi zorlandık. İşi yapamama, işi tamamlayamama endişesi taşımaya başladık. 15 günde yaparız dediğimiz vinç montajları aylarca sürdü. Düşündüğümüz maliyetleri aştık. Küçük işte zararımızın boyutları inanılmaz, tahminlerimizi çok aşan boyuta ulaştı. Bizim açımızdan çok önemli bir öğrenme bedeliydi bu. Ciddi tereddütlerden sonra işimizi son derece başarılı bir şekilde tamamladık ve hatta tamamlamamıza yardımcı olmak açısından işin devamını, yaptığımız 3 nolu rıhtımın benzeri 4 nolu rıhtımı bize en çok darda olduğumuz günlerde vererek, avansıya [işleri] döndürebilme, hem ilkinin tamamlayabilme hem yeni bir solukla yenisine devam edebilme fırsatı verdiler. Edindiğimiz birikimi, yerleşik hale gelmenin avantajıyla oldukça başarılı bir şekilde, herkesin memnuniyetini kazanacak şekilde, gerek işverenlerimiz, gerek onların işvereni olan Katar Petrol İdaresi'nin beğenilerini kazanan bir şekilde tamamladık... Bizce Katar'da çıraklık dönemimiz bitmişti. Son dönemde üstlendiğimiz işleri doğrudan Katar Petrol İdaresi'nden, anahtar teslim üstlendik ve şu andaki ciromuzun artmasının en önemli faktörlerinden biridir. En büyük iş potansiyelimizin olduğu ülke haline gelmiştir Katar. [Bugüne kadar] en çok iş yaptığımız ülkeler sıralamasında da Libya'nın hemen arkasına yerleşmiş vaziyettedir. İşverenimizin bizden memnuniyet derecesi, bizim oradaki şartlara aşına olmamız, bizim gördüğümüz zorluklar bizim açımızdan rekabet avantajı haline gelmiştir bugün. ... Şöyle söyleyeyim, normalde 'safety' derken ciddi birtakım koşulları var... Bir vinçle montaj yapmak mümkünken, onunla ilgili yedek vinçlerin hazır bulunması, önlemlerin alınması, kullandığınız donanımın gerekli her türlü sertifikası hazır olmadan çalışma izni verilmemesi gibi bir iş kazası riskini, işleri olumsuz etkileyecek bir kaza riskini asgaride tutacak bir yapıyla ilgili önlemler konusunun ne olduğunu, ne anlama geldiğini orada anladık. Bunlar bugün bizim açımızdan önemli bir rekabet avantajıdır. Bir kamyonumuz devrildiğinde, bununla ilgili olarak Amerika'dan Exxon'dan iş güvenliği konusundaki bir yetkilinin gelmesinin, bunun sebepleri anlaşılmadan işe devam edememenin ne demek olacağını biz orada gördük. Kaza olur, kaldırılır devam edirdi. Bunları öğrendik. Bugün çok daha farklı bir şekildeyiz. İşverenimizden önce en küçük bir tereddütte işi kendimiz durdurur vaziyetteyiz. Hiçbir şekilde toleransız olmadan, son derece düşük bir zaman kayıplı iş kazasıyla karşılaşarak, hatta karşılaşmadan devam edebiliyoruz. Bu pratiğimizi diğer şantiyelerimize de yansıtma imkânımız oldu...

Çalışırken, sistem yanında kişilerin yetkinliğinin ön planda olduğu bir yapıda, biz Türkiye'den çok başarılı, çok değerli dalgıçlarımızla çalışırız. Katar'da uzunca süre bu dalgıç-

larımızı kullanma imkânı bulamadık. 'Sertifikasız' dediler. Sertifikasız denen bu dalgıçlarımızı, yıllardır çalıştığımız kişileri kullanamadık ve inanılmaz yüksek fiyatlı, bizim dalgıçlar kadar becerisi olmayan, onlar kadar çalışmayan yabancı dalgıçlara inanılmaz paralar verdik ve istediğimiz verimi alamadık. Bunları aşma konusunda ister istemez Türkiye'de araştırma yapıp Türkiye'de sertifikalandırma müessesini değişik kuruluşlarla gündeme getirip kurarak sertifikalı dalgıçlarımızı Katar'a götürebildik. Katarlı idarelerin, oradaki İngiliz iş güvenliği uzmanlarının baştaki tereddütlerine rağmen daha sonraki dönemlerde arkadaşlarımıza 'görünmeyen kahramanlar' olarak sertifika verilmesi ve 'Ödül vermek istiyoruz, müsaade eder misiniz?' diye ödül almalarının hazzını da hep beraber yaşadık. Dolayısıyla bugün de yaptığımız işlerden gerçekten gurur duyuyoruz..

... Yaklaşımımızı 2000'li yıllardan sonra özellikle değiştirdik. Eskiden çoklukla iş bazlı bakardık. Hepimiz mühendis olduğumuz için işin cazibesi bizi çok çeker. Hâlbuki diğer tarafı da var. Bu anlamda biraz daha bölge ve müşteri odaklı bakmaya başladık; kimin parası olur, kim ödemelerde daha rahat davranabilir? Biraz seçici davranmaya başladık. Özellikle petrol-gaz sektöründeki yatırımcıların işleri bize cazip geldi. Petrol-gaz sektöründeki idarelerin de bizim yetkinliğimizle örtüşen deniz işleri alanı ilgi alanımız haline geldi ama bu deniz işlerini yaparken, deniz işleriyle bağlantılı yükleme boşaltma tesislerini yapma becerimizin de olması, bütün bu işleri, mühendislik hizmetleri dahil, tedarik dahil, üstlenebilme imkânı verdi."

(Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009)



Kuryat (Quriyat)-Sur Karayolu, 2004-2006, Umman.



FERNAS İnşaat, Hubara, Sahmah, Kuvarn (Quarn) Alam ana petrol boruhatlarının değiştirilmesiyle uğraşırken (Başlama tarihi: 2006), ENKA'nın Yunanistan'ın en büyük inşaat firması Aktor S.A. ile oluşturduğu ortak girişim, Türk müteahhitlerin yurtdışında üstlendikleri en büyük projelerden birini Umman'da gerçekleştirmeye soyunmuştur: "el-Medina ez-Zerka" ya da "Mavi Kent". Umman'ın Al Sawaidi (el-Savaidi) bölgesinde, 16 km uzunluğundaki sahil şeridinde, 32 km² büyüklüğünde bir alanda, ASİT Al Sawaidi Investment&Tourism Company tarafından Dubai örnek alınarak gerçekleştirilecek olan "Mavi Kent"e 15 milyar ABD Doları dolayında yatırım yapılacağı tahmin edilmektedir; ENKA-Aktor Ortak Girişimi, söz konusu yatırımın 5000 daire, 200 villa, dört otel, AVM vb yapıları kapsayacak olan "Birinci Kısım"ın yapımını üstlenmiştir.

c/ Bahreyn

Bahreyn'in "yapay adaları"ndan olan Amwaj Adası'nda, üç ve dört katlı villalar, 22 katlı üç blok vb binaların yapılmasını içeren 140 milyon ABD Doları tutarındaki projeyi ÇUKUROVA İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. üstlenmiştir (Temmuz 2007); GARANTİ KOZA da aynı projede yer almıştır.

"... Bahreyn'deki projemiz özel finansmanlı bir proje. Özel yatırımcıların. O da oteli, residential binaları olan, yani konut falan ama lüks bir proje; orada yapay bir ada var. Amwaj Adası Bahreyn'de, o ada üzerindeki proje. Oradaki ilk Türk müteahhidiz...Tek müteahhidiz. Orada da ortağımız Garanti Koza firmasıyla şu anda çalışıyoruz."
(Burak Vardan [ÇUKUROVA], sözlü tarih görüşmesi, 13 Haziran 2009)

"... Çukurova Bahreyn İnşaat Şirketi'nin aramıza katılmasından memnuniyet duyuyoruz; potansiyelleri konusunda hiçbir kuşkuumuz yok. Çukurova İnşaat'ın gerçekleştirdiği projelerin kalitesi inanılmazdır. Zevklerini ve mükemmeliyetçiliklerini Amwaj Gate Projesi'ne de katarak onu Bahreyn'de en çok talep olan yerleşimlerden biri yapacaklarına inanıyoruz..."

(Mohammed Al Tawash [Amwaj Gateway, Yönetim Kurulu Başkanı], <http://www.mybahrain.net/property/view-propertynews.asp?ID=37>; erişim tarihi: 28 Ağustos 2009)

"... Bahreyn de yeni parlayan yıldızlardan biriydi Dubai'den sonra. Bahreyn'de de projeler geliştirmeye başladılar. İşte orada büyük, 100 küsur milyon dolarlık bir proje alındı. O şekilde başladı. Fakat son krizde Dubai durdu. Dubai durunca Bahreyn de duracak zannettik. Orada 'tamam, burada işi bitirelim dediler orada da işi bitirdik yani.

Bahreyn işi ziyaretle, yerinde ikili ilişkilerle peydah olmuş bir şeydir. Burak'ın [Vardan] ilişkileri çok kuvvetli... hakikaten sosyal olarak, anlayış olarak mentalite olarak insanların ruhuna rahatlıkla girebiliyor. O bakımından da iş almamızda bir zorluk olmuyor yani.

[Suni adanın üstünde] büyük konut inşaatları vardı. Kaba inşaat halinde kendilerine teslim edildi. Şu anda, eğer 'ikinci etap ince kısımlara devam edin' derlerse edilecek. Biz orada Garanti Koza'yla da bir joint venture kurduk. GARANTİ KOZA'yla da beraber yapıyoruz hâlâ.

... Özel yatırımcı, tamamen şahıs firmalarının yatırımındı; bu risktir, herkes bunlara giremez. Bizim Türk firmaları var ya, en zor şartlarda riski severler. Bazı yabancı firmalar böyle riskli bölgelere pek girmezler işte o zaman bizim şansımız daha çok artıyor. İş alma gücümüz daha çok artıyor..."

(Muhterem Vardan [ÇUKUROVA], sözlü tarih görüşmesi, 16 Haziran 2009)

d/ Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)

Taner Baytok'un, 1970'li yılların sonlarında Abu Dabi'ye atandığında, "BAE'nin yerini, Dışişleri Bakanlığı Siyaset Genel Müdürü olarak ben bile bilmiyordum" dediği BAE, özellikle de Dubai, 2000'li yıllarda Türk müteahhitlerin yeni gözdelelerinden biri olacağını işaretlerini vermiştir. Çok sayıda Türk müteahhit (BAYTUR, NURUL, TAV, KAYI, YAPI MERKEZİ, STFA, MNG, YÜKSEL vb), birbiri peşi sıra BAE'de proje (Palmiye Adası, Dubai Metro'su, demiryolu ve karayolu yapımı vb) üstlenmiştir ve üstlenmektedir.

Söz konusu projeler içinde ikisi öne çıkmaktadır: Dubai Metro'su ve Palmiye Adası. 75 km uzunluğundaki Dubai Metro'su'nun yapımını Türk (YAPI MERKEZİ)-Japon (Mitsubishi-Obayashi-Kajima) Ortak Girişimi üstlenmiş ve Temmuz 2005'te sözleşme imzalanmıştır. Yapım bedeli 8 milyar ABD Doları'nı aşan projenin iki aşamada gerçekleştirilmesi öngörülmüştür: 9 Eylül 2009 tarihinde işletmeye alınan 52 km uzunluğundaki birinci aşama, 22,7 km uzunluğundaki ikinci aşama.



Dubai Metrosu, 2005, Birleşik Arap Emirlikleri.



Palm Jumeirah, 2004, Birleşik Arap Emirlikleri.

Genellikle büyük ve sıra dışı yapıların anıldığı biçimiyle “dünyanın sekizinci harikası” diye anılan Palmiye Adası, Birleşik Arap Emirlikleri’nin Dubai sahillerinde inşa edilmekte, Jumeira Bölgesi’nde denizin doldurulması ile yapay olarak hazırlanan palmiye biçimindeki dev yerleşim merkezi, “The Palm Jumeirah Shoreline Apartments” adı verilen konut projesini de kapsamaktadır. Beş kilometre uzunluğunda gövdesi, 17 kolu ve 12 km uzunluğunda yarım ay biçimli bir dalgakıran barındıran Palmiye Adası, 30 km. uzaklıktaki yine

palmiye biçiminde yapılan ikizi Cebel Ali ile birlikte toplam 100 lüks otele de ev sahipliği yapmak üzere planlanmıştır.

Palmiye ağacı görüntüsü veren ‘Palm Jumeirah’ Adası’nın yaprak şeklinde 17 yarımadası bulunmaktadır. Her bir yaprağın üzerine iki sıra halinde süper lüks evler yerleştirilmiştir. ‘Palm Jumeirah’ın yapraklarında 1400 villa, ağacın ana gövdesinde de 2500 dairenin yer aldığı 20 apartman bulunmaktadır.¹ Toplam maliyeti 14 milyar ABD Doları’nı bulan inşaatta, BAYTUR’un yanı sıra, STFA, MNG-GÜNAL ve MNG-MAPA da proje üstlenmişlerdi.

BAYTUR, 10-12 katlı apartmanlar (Palm Jumeirah Shoreline Apartments) ile 707 adet 3 yatak odalı villa yapımını (Jumeirah Village Park) üstlenmekle kalmamış, altın, elmas ve diğer değerli taşlara ev sahipliği yapan DMCC Dubai Multi Commodities Centre’ın, altın ve gümüşün kısaltmalarıyla anılan, 37 katlı AU Kulesi ile AG Kulesi’nin yapımında ve “Dubai Exhibition World”ün yapımını da Bin Belaila Baytur General Contracting (L.L.C) olarak üstlenmiştir.

¹ Bknz. <http://www.palmjumeirah.ae>; erişim tarihi 28 Ağustos 2009.



Khalidiya Palace Rotana Otel ve Konutları Projesi, 2006, Birleşik Arap Emirlikleri.

“... 2004’ün başında da, insan yapımı Palmiye Adası’nda yapılacak 10 büyük binayı aldık. O işimiz de 150 milyon ABD Doları’ydı... 150 milyon dolar dediğim 220 milyon ABD Doları’na çıktı, Palmiye Adası’ndaki proje bitti... Hepsi de istenilen zamanda bitti. Bu arada Palmiye Adası’ndaki ilk yaşamı, bizim yaptığımız binalar en erken biten binalar olduğu için, başlatan da biz olduk. Bu ilkler bizim çok sevdiğimiz şeyler. Diğer bir ilk de bu: Palmiye Adası’ndaki yaşamı BAYTUR başlattı. Bu da başka bir çizgi. Belki erken gitmenin, diğer Arap firmalarından daha iyi olmanın getirdiği farklılıklar...”

... Türk firmalarının en büyük derdi, banka teminat mektubu. Siz şimdi gidip, 700 milyon ABD Dolarlık iş alıyorsunuz, 600 milyon ABD Dolarlık iş alıyorsunuz. 700 milyon ABD Dolarlık bir iş aldıysanız, bunun en aşağı % 25’i, 30’u civarı bir teminata ihtiyacınız var. Bu nedir? Ne bileyim, % 10 performans mektubudur, % 10-15 avanstır. Etti mi 20-25. Yüzde 5-10, neyse, bir de akreditif’e ihtiyacınız var. Demek ki % 30 dersanız, 210 milyon ABD Dolarlık bir teminata ihtiyacınız var. Bunları Türk bankalarından sağlamak imkânsız; bir işte sağlasanız bile ikinci işte yok. Demek ki sizin senelik

yapacağınız cirolar da buna bağlı olacak. Dolayısıyla biz ‘yerel şartlarda yerel teminatlarımızı nasıl sağlarız?’ diye düşündük ve yerel şartlara göre şirketler kurduk. Dubai’de, Katar’da, Suudi Arabistan’da, Kazakistan’da, Rusya’da yerel firmalarımızı kullandık. En çok Dubai ve Katar’da, şimdi Suudi Arabistan’da kurduğumuz firmalar işlevsel oldular... Siz gelirlerinizi diyeyim, tüm gelirlerinizi krediyi aldığınız bankaya yönelttiğiniz zaman, bir proje finansı doğurabiliyor. O proje finansı da, siz projeyi aldığınızdan dolayı değil, geçmişiniz çok önemli, siciliniz iyiyse zaten bu olabiliyor, yoksa olmuyor. Dolayısıyla biz Dubai’de ve Katar’da, Türkiye’den, en baştaki gidişlerimiz haricinde, artık hiçbir şey götürmüyoruz, oranın şartlarıyla elde ediyoruz. Çünkü oranın şartlarıyla kurulmuş şirketler, orada zaten yerli şirket olduğu için, işi de olduğu için, büyük ortağı, kurucusu da Baytur olduğu için, çok sıkıntı olmuyor. Gene oralarda da şu 2008 sonunda başlayan krizle, çok büyük sıkıntılar oldu tabii; bütün dünyada olduğu gibi. Yine de Türkiye şartlarına göre daha iyi gidiyor...”

(Oktay Yavuz [BAYTUR], sözlü tarih görüşmesi, 12 Haziran 2009)



Shams Abu Dabi Köprüler ve Kanallar Projesi, 2007, Birleşik Arap Emirlikleri.

BAYTUR'un yanı sıra, STFA, "Jumeirah Beach Residence" (2004) ile işverenin BAYTUR olduğu "Palm Jumeirah Shoreline Apartments"da (2005); MNG-MAPA da "Jumeirah Village"daki villaların bir bölümünün yapımında proje üstlenmişlerdir.

Öte yandan, MNG-MAPA'nın yeni el-Hail karayolunun yapımını (Temmuz 2008); Yüksel İnşaat'ın, mevcut Dubai yan bağlantı yolunun iyileştirilmesi (Ocak 2007) ile Uluslararası Havalimanı yollarından Beyrut yolu/el-Nahde kavşağının genişletilmesini (Şubat 2007); TAV'ın Emirates Havayolları için hangar yapımını (Eylül 2003); AKFEN'in de 32 katlı Emirlikler İkiz Kulesi (Nisan 2007), 101 katlı Marina 101 Gökdeleni (Mart 2008), Tohid İran Okulu (Mart 2005), Marina Sulafa Gökdeleni (Kasım 2006), el-Sharaf AVM (Mart 2005) vb binaların yapımını üstlendikleri görülmektedir.

Dubai'deki müteahhitlik faaliyetlerinin dışında, Abu Dabi'de TEKFEN, Şah-Asab-Sahil Petrol Sahaları'nda (Haziran 2009); NUROL, Nurol LLC olarak el-Reem Adası'nın deniz köprüsü bağlantısını (Aralık 2004); AKFEN de Sharjah'da

(Şerçe ya da Şaryah), Majestic Gökdeleni'ni (Temmuz 2005) üstlenmiştir.

NUROL'un Abu Dabi'deki ilk taahhüdünü, Nurol LCC'nin Aralık 2004'te aldığı el-Reem Adası'na Deniz Köprü Bağlantısı Projesi'ni 2005 yılının ilk çeyreğinde Dubai'deki ilk taahhütleri olan Nakheel International City Konutları Paket 12 ve Paket 9 izlemiştir.

El-Reem Adası'na Deniz Köprü Bağlantısı Projesi, Mayıs 2007'de, müteahhit başarısı nedeniyle eklenen iş paketleriyle birlikte tamamlanarak hizmete girmiş, 2007 yılının son yarısında ise, toplam 185,000 m² kapalı alanlı 34 konut blokunu içeren Nakheel International City Paket 12 Konutları ve toplam 140,000 m² kapalı alanlı 29 konut blokunu içeren Nakheel International City Paket 9 Konutları tamamlanarak teslim edilmiştir. NUROL, Abu Dabi'de, biri lüks otel, üçü konut olmak üzere dört bloktan oluşan Khalidiya Palace Rotana Otel ve Konutları Projesi, Dubai'de ise, 2764 villanın inşa edileceği 400 hektar alan üzerindeki her türlü kentsel altyapı sistemi ile karayolu yapılarını içe-



Jumeirah Village Triangle, 2007, Birleşik Arap Emirlikleri.

ren Jumeirah Village Kuzey Bölgesi Altyapı İşleri Projesi'ni de 2006 yılında üstlenmiştir.

13 adet kanal geçiş köprüsü, suni deniz kanalları ve yan yapıları içeren Shams Abu Dabi Köprüler ve Kanallar Projesi'ni; 856 adet villa ve toplukonut evlerini anahtar teslimi inşaatını içeren Jumeirah Village Triangle 1. Bölge Villaları (Dubai) Projesi'ni ve Abu Dabi'de tünel ve köprü yapılarından oluşan ardışık iki kavşak yapısını içeren IP44 ve Deniz Sarayı Kavşakları Projesi'ni 2007 yılında kazanılan ihalelerle üstlenmiş olan Nurol LLC., Shams Kanallar Projesi ve 453 Villalık Nakheel Jumeirah Park Paket-7 projelerini teslim etmiştir.

Bülent Erdoğan, durumu şöyle özetlemektedir:

"... Bu son dönemlerde biliyorsunuz Türkiye'deki yatırımların azalmasından ötürü Türk müteahhitleri gene 1980'li, 1970'li yıllarda olduğu gibi yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine hız verdiler; bu hız verme son altı, yedi senenin ürünüdür. Bu altı, yedi sene içinde, şirket olarak Birleşik Arap Emirlikleri'nde bir milyar doların üzerinde bir proje portföyümüz oluştu; Abu Dabi merkezli, Dubai ve Katar da

*dahil olmak üzere bunu göz önüne alabilirsiniz. Şu anda belirli projelerimiz bitmiş durumda, ama devam eden projelerimiz de var. Tabii bu global kriz bazı projelerimizi, bilhassa Dubai'deki projelerimizi etkilemiştir."*²

Kanadalı taşınmaz geliştirme firması Aakar Developers ise, KAYI İnşaat ve taşınmaz konusunda deneyimli girişimci/işadamı Taranjit Sahni ile Aakar Marjan Island LLC adında yeni bir şirket kurarak, Dubai'nin 87 km kuzeyinde, Resül-Hayme Emirliği'nde oluşturulan yapay ada Aakar Marjan'da "Harbour Beach Residences&Hotel" vb inşaatlar yapmaya yönelmiştir.

KAYI İnşaat'tan Orhun Kartal, BAE'de kendi arsaları olduğunu, böylece "geliştirme" işine yöneldiklerini, o proje sayesinde orada referans elde etmeyi, yerleşik olarak deneyim kazanmayı ve daha sonra da taahhüt işleri yapmayı planladıklarını vurgulamaktadır.³

2 Bülent Erdoğan [NUROL], sözlü tarih görüşmesi, 21 Nisan 2009.

3 Orhun Kartal [KAYI], sözlü tarih görüşmesi, 25 Mayıs 2009.

“Dubai ittifakı

Ortadoğu'nun ilk raylı sistem projesine Türk mühendis ve işçileri damga vuracak. 70 kilometrelik Dubai Metrosu'nun inşaat ihalesini Yapı Merkezi A.Ş.'nin de yer aldığı konsorsiyum kazandı.

Bir milyar dolarlık

3,8 milyar dolarlık ihalenin bir milyarlık kısmını Türk şirketi üstlendi. Dünyada bir kerede ihale edilmiş en büyük raylı sistem projesinin alınmasında Bakan Gül'ün büyük payı oldu.

...

Gül'den ikinci gol

- * Dışişleri Bakanı Gül, uluslararası ihalelerde Fransa Cumhurbaşkanı Chirac'a karşı ikinci zaferini kazandı.
- * Dubai Metrosu ihalesinde Fransız grup için devreye giren Chirac, Gül kadar etkili olamadı.
- * Kısa süre önce de Kahire Havaalanı ihalesinde Chirac destekli Fransızlar, Gül destekli TAV'a yenilmişti.

Ortadoğu'daki metro savaşını Türkiye kazandı!

3,8 milyar dolarlık dev Dubai metro ihalesini Yapı Merkezi ile Japonlar'ın oluşturduğu uluslararası konsorsiyum kazandı. İhale için Dışişleri Bakanı Gül bizzat devreye girdi.

Dünyanın bir kerede ihale edilen en büyük raylı sistem projesi olan Dubai Metrosu İhalesi, Almanya, Fransa ve Türkiye'yi 'ihale savaşı'na soktu. Yılın en büyük raylı sistem inşaat ihalesi olarak kabul edilen Birleşik Arap Emirlikleri Dubai Metrosu inşaatı ihalesini, aralarında Türkiye'den Yapı Merkezi İnşaat ve Sanayii A.Ş.'nin de bulunduğu konsorsiyum kazandı... 28 Şubat tarihinde yapılan 70 kilometre uzunluğundaki metro ihalesinin sonucu dün Dubai Belediyesi'nde yapılan basın toplantısıyla açıklandı. Belediye Türk-Japon ortaklığındaki konsorsiyuma kabul

mektubunu verirken imza tarihi olarak 28 gün sonrasına gün verildi. Toplam 3,8 milyar dolarlık ihalenin 1 milyar dolarlık bölümünü Yapı Merkezi üstlenecek. Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki ihale, şu anda dünyanın en büyük ihalelerinden biri. İşte bu yüzden Dubai'deki kapışma şirketlerle sınırlı kalmadı, devlet başkanları da işin içine karıştı. Almanya Başbakanı Gerhard Schröder ve Fransa Cumhurbaşkanı Jacques Chirac ihalenin Alman ve Fransız şirketlerine verilmesi için devreye girdi. Ancak Başbakan Yardımcısı Abdullah Gül de bu arada boş durmuyordu. Gül, yaklaşık 1.5 ay önce bölgeye yaptığı bir seyahatte, Dubai Velihaht Prensi Şeyh Muhammed bin Raşid el Mahdum ile görüşüp “Türk firmalarıyla çalışın, rahat edersiniz” mesajı verdi. Gül, benzer mesajı Abu Dabi ziyaretinde de tekrarladı.

Arkası gelecek

Yapı Merkezi İnşaat ve Sanayii A.Ş. Proje Geliştirme Direktörü Erdem Arıoğlu, Yapı Merkezi şirketinin, bu önemli proje sonrasında belirgin bir isim yapacağını ifade ederek ‘Bu, Ortadoğu bölgesinin ilk raylı sistem projesi, bundan sonra bu işin arkası gelecek. Biz bu işte büyümeyi hedefliyoruz. Bu ihale, Ortadoğu’da büyüme hedefimizin bir açılışı oldu. İhalenin bir başka önemli noktası, üçüncü ülkelerde Japonlar’la beraber, Türk-Japon müteahhitlik işbirliğini pekiştiren bir iş olmasıdır. Bu Türk-Japon müteahhitlik işbirliğinin üçüncü ülkelerde artarak güçlenmesine de katkıda bulunacak. İçinde bulunduğumuz konsorsiyumun kazandığı toplam ihale sözleşme tutarı 3,8 milyar doları geçiyor’ dedi. Dubai’ye gelen turist sayısının 10 yıl içinde 15 milyonu aşacağını tahmin edilmesi nedeniyle, Dubai Belediyesi, kente dünyanın en modern metrosunu yapmayı amaçlıyor. Söz konusu ihaleye, Alstom, Siemens ve Bombardier gibi büyük uluslararası şirketlerin başını çektiği konsorsiyumlar da katıldı.”

(Sabah, 30 Mayıs 2005, bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/2005/05/30/eko101.html>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009)

“ ‘Böyle işler ender çıkar’

Dün Dubai'den telefonla görüştüğümüz Yapı Merkezi Holding Yönetim Kurulu Üyesi Emre Aykar, kıyasıya bir rekabetten başarıyla çıktıklarını belirterek, ‘En düşük fiyatı biz verdik. Daha sonra Fransız ve Alman firmaları da fiyatı düşürerek bizim fiyatımıza indi. Ama bir kere ciddiyetlerini kaybetmişlerdi’ dedi. Aykar, ‘Metroların 70 kilometrelik ihaleye çıkması çok enderdir. Bakın Taksim-Levent 7 kilo-

metredir, İzmir Metrosu’nu da biz yaptık, 11,5 kilometredir. Bu büyük bir iş. Bu yüzden bütün dünya ilgi gösterdi. Ve sadece 4 grup teklif vermeye yeterliydi’ diye konuştu. Aykar, Abdullah Gül’ün yaptığı lobi çalışmalarını anlatırken, ‘Sizin kurucunuz CHP Milletvekili. Anlaşılan bu güçbirliği politikanın da üzerinde’ diye takıldık. Aykar’ın cevabı kısa ve net oldu: ‘Biz apolitik bir şirketiz.’”

(Sabah, 30 Mayıs 2005, bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/2005/05/30/eko101.html>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009)

“Japon şirketinin hisseleri yükseldi

Mitsubishi, Obayashi, Kajima ve Yapı Merkezi'nin oluşturduğu konsorsiyumda Mitsubishi, sistem ortağı olarak elektro-mekanik işlerini yapacak. Nitekim ihalenin alınmasına ilişkin haberin etkisi Japon Borsası'nda görüldü. Mitsubishi hisseleri yüzde 2 değer kazandı. Projenin 2,5 milyar dolarlık kısmı inşaat ile ilgili. Yapı Merkezi olarak son 25 yıldır raylı sistemler ve metro konusuna odaklandı. Türkiye'nin neredeyse bütün metrolarını yapan şirket, bu ihaleyle yurtdışında da büyük isim yapmış olacak. Bu arada, Dubai Belediyesi tarafından açılan ihale çerçevesinde Yapı Merkezi şirketi, metronun 15 yıllık bakım-onarım işini de gerçekleştirecek. Konsorsiyumdaki Japon firmalarının her birinin de kendi alanında dünya çapında teknolojileriyle tanındıklarını anlatan Erdem Arıoğlu, konsorsiyumun, Dubai hafif raylı sistemini yaklaşık 5 yıllık bir sürede birlikte inşa edeceğini söyledi. Yapı Merkezi şirketinin konsorsiyum ortakları Mitsubishi, Obayashi ve Kajima dünyanın en büyük sanayi ve inşaat firmaları arasında yer alıyor. Mitsubishi metro araçları ve sinyalizasyon sistemleri üretiminde dünyadaki en son teknolojileri üretiyor.”

(Sabah, 30 Mayıs 2005, bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/2005/05/30/eko101.html>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009)



Deniz Sarayı Kavşakları Projesi, 2007, Birleşik Arap Emirlikleri.

“Dünyada bir defada inşa edilen 3.7 milyar dolarlık ‘en uzun metro’ projesinde ilk kazma vuruldu. Aralarında Yapı Merkezi'nin de bulunduğu Türk-Japon Konsorsiyumu'nun gerçekleştireceği Dubai Metro Projesi inşaatı, Birleşik Arap Emirlikleri Başbakanı ve Dubai Emiri Şeyh Muhammed bin Raşid El Maktum'un koyduğu ilk tuğlayla başlatıldı. 2005 yılında yapılan ve dünyanın en büyük ihalelerinden birisi olan Dubai Metro Projesi'nin yapımını, Yapı Merkezi, Mitsubishi, Obayashi ve Kajima şirketlerinden oluşan Türk-Japon Konsorsiyumu kazanmıştı.

İLK AŞAMA 26 İSTASYONLU: 26 istasyona sahip Dubai Metrosu'nun 52.6 kilometre uzunluğundaki birinci aşaması, dünya çapında bir defada inşa edilen en uzun metro projesi olma özelliği taşıyor. Projenin 9 Eylül 2009 tarihinde tamamlanması hedefleniyor. Dubai Metrosu'nun 17,5 kilometre uzunluğunda ve 14 istasyondan oluşan ikinci aşaması ise Dubai Yollar ve Ulaşım İdaresi'nin önümüzdeki günlerde belirleyeceği bir tarihte başlayacak.

... **REKABET VE TEKNOLOJİ:** Yapı Merkezi Murahhas Azası Başar Arıoğlu, ‘İş kazandığımız tarihten bugüne kadar geçen

10 aylık süre içinde bu mega-projenin sözleşme görüşmeleri sonuçlandırıldı ve aynı anda tasarım işleri başlatıldı. Artık sahada da işler başlıyor. Bu projeye birlikte raylı sistemlerdeki liderlik iddiamızı uluslararası boyuta taşımış bulunuyoruz’ diye konuştu. Raylı sistemlerin teknoloji odaklı ve birçok disiplini bir araya getiren projeler olduğuna dikkat çeken Arıoğlu, ‘Bu sebeple, raylı sistemlerde rekabet fiyatta değil, teknolojik yeterlilik istikametinde gerçekleşiyor’ dedi.

YENİ PROJELER TAKİPTE: Yapı Merkezi Başkan Vekili Köksal Anadol ise şöyle konuştu: ‘Dubai Metrosu, Arabistan yarım adasındaki ilk raylı sistem inşaatı. Kullanılan üstün teknolojiler ve gelişmiş mühendislik düzeyi ile hem bölgeye, hem de dünyaya örnek teşkil edecek. Proje bir açıdan Türk-Japon işbirliğinin önemli bir kilometre taşı oluştururken, diğer taraftan da Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye arasında gelişen ilişkilerin önemli bir göstergesi konumunda. Japon ortaklarımızla Ortadoğu’da yeni açılan raylı sistem pazarını yakından takip edeceğiz.’...”

(Hürriyet, 23 Mart 2006)

“Dubai’de ihaleye çıktılar, tek sözleşmede 76 kilometre. Yetmiş altı kilometrelik bir hat, bunun 60 kilometresi viyadükten gidiyor, yukarıdan; 15 kilometresi de tünel, böyle bir haliç var onun altından... Tabii Dubai de patlama sırasında hep duyuyorsunuzdur, dünyanın inşaat merkezi oldu, son dört beş yıldır; dünyanın en büyük binası, en lüks otelleri, en büyük alışveriş merkezleri orada yapılıyor. Dışarı 40 derece, içeride -8’de ski yapabildiğiniz seksen beş metrelik liftler filan var; çok değişik bir dünya. Bu değişik dünyada da böyle bir raylı sistem... Tabii bu çok büyük bir proje, çok büyük bir lokma... Bunu mesela hiçbir Türk firmasının gidip alması da mümkün değil. Japonların çok büyük, Obayashi adlı bir inşaat firması, 18-20 milyar ABD Doları cirosu olan bir firma. Yine Japonya’nın belki onun kadar büyük Kashima’sı... Bunlar dünyanın her tarafında çalışan dev şirketler. Türkiye’de bazı projelerde beraberliğimiz olmuştu onlarla. Dolayısıyla birbirimizi çok iyi tanıyoruz, güveniyoruz. Onlar da YAPI MERKEZİ’nin raylı sistemlerdeki tecrübesi artı Türk müteahhitliğin becerisi, getirebileceği ekonomi artı bölgeye yakınlığı, yani şimdi Şeyh Maktum’la veya bizim bakanla, bir Türk firmasının, bir Türkün konuşması çok daha kolay. İşvereni anlama açısından, mesela Japon’un o adamı anlaması aşağı yukarı imkânsız, çünkü öyle bir mesaj geçmiyor, bakışları, dünya görüşleri her şeyi değişik.

Obayashi ile tanışıyoruz, dolayısıyla böyle bir proje olduğunu duyunca, ‘gelin beraber girelim’ dedik. Bizden bu hevesi görünce, onlar da zaten böyle büyük projelere giriyorlar. Böyle bir projeye hazırlanmak aylar sürer; yüz binlerce lira tutar masrafı, mesela biz hazırlanmak için burada bir ofis tuttuk, 25-30 kişi beş altı ay çalıştı. Ortada böyle çok detay projeleri

olmuyor, projelerini de yapıyorsunuz, bütün şartlarını alıyorsunuz falan ama sonuçta bize kısmet olmuş oldu.

... Onlara bir fayda getireceğimizi düşündükleri, bizi tanıdıkları için beraber bir ortaklık kurduk, ‘joint venture’. Bilirsiniz bazen de ‘consortium’ denen ortaklıklar oluyor. Consortium’da herkesin yaptığı iş bellidir ve ayrıdır; parası da ayrıdır. Parasını kendi alır, kendi harcar, kâr eder, zarar eder, o iş için. Mesela bir örnek vereyim, diyelim bir metro projesi, eğer bir ‘consortium’ ise bu, diyelim araçları veren, metro araçlarını veren bir yabancı şirket var, A firması sadece araçları veriyor. Siz inşaatı yapıyorsunuz. Dolayısıyla inşaatı kâr ettiniz sizin, zarar ettiniz sizin. İnşaatı aylık hak ediyaptınız siz alıyorsunuz, siz harcıyorsunuz, siz yönetiyorsunuz ama beraberce de sistemden sorumlu oluyorsunuz. O zaman o tür beraberliklere ‘consortium’ diyoruz. Ama bir araya gelir, ‘kârda zararda, kederde tasada ortak olacağız’ dersek o zaman da ‘joint venture’ diyoruz, yani iş ortaklığı. Orada Obayashi ve Kashima ile beraber bir iş ortaklığı kurduk, proje başlayalı zannediyorum dört sene oldu. Birinci bölümü dokuz-dokuz-dokuz, yani 9 Eylül 2009’da açılacak. İkinci bölümü, on-on-on, 10 Ekim 2010’da açılacak. Şu anda bütün hızıyla devam ediyor, büyük bir kısmı bitti.

... Şöyle söyleyeyim, çünkü yapılırken birçok değişikliğe uğradı. Değişiklik de şöyle, Şeyh Maktum’un vizyonu geliyor, mesela istasyonları görüyor, diyor ki ‘bu istasyonlar dünyanın en lüks istasyonu olacak. Buradaki otellerden daha lüks olacak. Hepsi ‘air condition’lı, içinde mobilyalar, dekorasyonlar, seramikler, kaplamalar, mükemmel olacak.’ Bir de ilaveler yaptı.

“Palmiye Adaları’nda Baytur rüzgârı esiyor

Dünyanın sekizinci harikası diye anılan Palmiye Adası, Birleşik Arap Emirlikleri’nin Dubai sahillerinde inşa ediliyor. Bu önemli projede Türkiye’nin en büyük inşaat firmaları arasında gösterilen Baytur İnşaat Taahhüt A.Ş. de büyük bir görev üstlendi. Palmiye Adası’nda halen inşaatı devam eden ‘The Palm Jumeirah Shoreline Apartments’ adı verilen 184 milyon dolarlık konut projesine imza atan Baytur, Türkiye’nin gururu olacak. Jumeira Bölgesi’nde denizin doldurulması ile yapay olarak hazırlanan palmiye biçimindeki dev yerleşim merkezinin büyük bölümü tamamlandı. Beş kilometre uzunluğunda gövdesi, 17 kolu ve 12 km uzunluğunda yarım ay biçimli bir dalgakıran barındıran Palmiye Adası, 30 km. uzaklıktaki yine palmiye biçiminde yapılan ikizi Cebel Ali ile birlikte toplam 100 lüks otele de ev sahipliği yapacak. Kısa bir süre sonra 30’uncu yılını kutlayacak olan Baytur İnşaat’ın bugüne kadar gerçekleştirdiği projelerini, devam eden çalışmalarını ve gelecek planlarını Baytur İnşaat Taahhüt A.Ş. Genel Müdürü Oktay Yavuz, AKŞAM’a anlattı.

... Yapmış olduğunuz konut projelerinden de bahseder misiniz?

Libya’da konut projeleri, Rusya’da bin 326 dairelik Durnewo Asker Evleri Toplu Konut Projesi, bin 3 dairelik Budjonnowsk Asker Evleri Toplu Konut Projesi...

...

Baytur, yurtdışına nasıl açıldı?

1979 yılında Libya’da ilk sözleşmeyi imzalayarak başlayan yurtdışı müteahhitlik hizmetleri, Irak’ta ve Suudi Arabistan’da alınan projeler ile devam etti. 1988 yılında Pit-sunda ve Mahaçkale Senatoryum Projeleri’nin imzalanması ile Baytur eski Sovyetler Birliği’nde (C.I.S.) iş yapan ilk Türk müteahhit firması ünvanını kazandı. Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine ilaveten Rusya başta olmak üzere, Özbekistan, Azerbaycan, Kazakistan projelere devam ettik. 2000 yılında almış olduğumuz ‘ISO 9001’ belgesi (ayrıca ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi ve OHSAS 18001 Sertifikaları) ile de bu belgeye sahip ‘İlk Türk müteahhitlik firması’ ünvanını kazandık. Baytur, en prestijli projelere imza atmanın gururunu yaşıyor

Mesela dedi ki, 'istasyonların yanına otobüs durakları istiyorum', yani insanlar otobüsle geldi, fevkalade lüks, böyle muazzam bir odaya girecek, air condition'lı, püfür püfür. Ondan sonra yürüyen halılarla, mesela karşı tarafa geçeceksiniz, yürüyen halılar gidiyor geliyor filan, yürüyen merdivenler. Dolayısıyla bitiş rakamını tahmin edebilirim ancak, böyle sekiz buçuk, dokuz milyar dolar mertebesinde olacak ki, bildiğim kadarıyla bugün dünyanın en büyük projesidir. Tabii yapımında çok sıkıntı çektik çünkü çok süratli yapılması icap ediyor. Biliyorsunuz oralarda sıcak filan, çalışması çok zor. Böyle, en fazla ihtiyaç olduğu günlerde 25.000 kişiye çıktık. 25.000 kişi şantiyede çalışıyor, böyle bir şey olur mu? 25.000! Türk mühendis arkadaşlarımız tabii çok kritik noktalarda görev yapıyorlar, yönetici kadrosunun içerisinde, aşağı yukarı 500 kişilik bir kadroda yüze yakın Türk mühendisi var. Bizim için böyle enteresan bir proje oldu, çünkü Dubai bütün insanların gittiği, uluslararası dikkat çeken, Türklerin ve yabancıların yakından gözlediği bir yer. Oraya her giden YAPI MERKEZİ'ni görüyor, çünkü 76 kilometrelik bir inşaat boyunca koca koca billboard'lar, YAPI MERKEZİ, YAPI MERKEZİ. Yüzlerce telefon, tebrik telefonu almışımızdır. 'Yahu Dubai'ye gittik işte iftihar ettik, ne kadar güzel filan' diye çünkü muazzam bir inşaat ve o inşaatların arasında bir Türk firmasının başarısı bu...

Tabii çok büyük bir proje olduğu için devletimizin de bu projeyi yakından takip ettiğini ve alım sırasında da her kademedede, yani o günkü Dışişleri Bakanımız Abdullah Gül'den, büyükelçimizden konsolosumuza kadar herkesin de projeyi almamız için çok destek verdiğini söylemek isterim.

Baytur'un halen devam eden önemli projeleri hakkında bilgi verir misiniz?

...

Yurtdışında ise, Baytur'un bir müteahhitlik firması olarak Türk inşaat sektörünü başarı ile temsil ettiği ve halen inşaatları sürmekte olan Dubai Palmiye Adası'ndaki 184 milyon dolar tutarındaki bin 244 dairelik konut projesi 'The Palm Jumeirah Shoreline Apartments' her biri 160 metre yükseklikte olacak 108 milyon dolar bedelli Gold and Silver Towers Projesi ve Katar'daki 110 milyon dolar tutarındaki 'İslam Eserleri Müzesi' Projeleri sadece bu ülkelerde değil, dünya çapında tanınan projeler. Bugün bu prestij projeleriyle birlikte Baytur'un yine Dubai, Katar, Kazakistan, Rusya ve Türkiye'de devam etmekte olan taahhüt projelerinin toplam değeri bir milyar doları aşmaktadır."

(Akşam, 16 Nisan 2006; konuşmada yer alan Türkiye'deki projelerle ilgili bilgilere yer verilmemiştir).

... Dediğim gibi, bitecek ve YAPI MMRKEZİ için de muazzam bir referans olmuş oldu. Biz, genelde Türkiye'de raylı sistemlerde öncü bir firmayız, bizim kadar çok raylı sistem yapan Türkiye'de yok. Türkiye'deki raylı sistemlerin % 50'den fazlasını biz yaptık. Bütün projelerde bir katkımız var. Fakat biz bir dünya markası olmak istiyorduk, Dubai bizi bir dünya markası yaptı. Bugün YAPI MERKEZİ'ni aşağı yukarı bu dala ilişkisi olup da tanımayan yok. Yani 'major player', hani 'key player' diyorlar, ana oyuncular, bütün dünyada ana oyuncular bugün Yapı Merkezi'ni, metro, tramvay, ray, hafif raylı sistem dediğiniz zaman bilir. Bu sayede oldu bu...

Dubai büyük bir platform, çok serbest bir bölge, dolayısıyla yarın öbür gün çalışmaya başladığında daha da enteresan olacak. Mesela buradaki sürgüsüz bir sistem; düşünün bir istasyon, 200-250 metre boyunda, 'air condition'lı bütün istasyonları; böyle tren geliyor, belirli bir yerde duruyor, kapılar açılıyor, iniyorsunuz biniyorsunuz, trenler sürücüsüz. Yani teknolojinin en son nesi varsa burada var ve böyle bir şeyi yapmış olmak tabii bizim için çok büyük bir övünç kaynağı...

... Dubai metro projesi, hem raylı sistem olarak hem genelde bugün dünyanın en büyük projesi olduğu için, YAPI MERKEZİ de raylı sistemlerde muazzam tanınmış oldu; bir marka oldu yani. Dolayısıyla işin niteliğindeki değişim, ihtisaslaşma ve markalaşma, ben onları birbirine bağlıyorum. Bir de eskiden sadece taahhüt işi yaparken, şimdi Türk firmaları -bu da dördüncü değişim faktörü oluyor- yatırımcı olarak, iş sahibi olarak da işlerin içerisinde...

(Emre Aykar [YAPI MERKEZİ], sözlü tarih görüşmesi, 7 Mayıs 2009)

Ancak 2009 yılında, "küresel kriz" in etkileri Dubai'deki inşaat sektörünü de vurmuş ve Dubai'deki inşaat projelerinin yarıdan çoğu ertelenme, hatta iptal edilme durumunda kalmıştır; 2009-2012 arasında tamamlanması öngörülen konut ve ticari yapılar krizden daha da kötü etkilenmişlerdir.

Genellikle olduğu gibi, kriz önce yabancı işçileri vurmuş, işini yitirenler vizesiz de kaldıklarından, otuz gün içinde yeni bir iş bulamazlarsa Emirlik'ten ayrılmak durumunda kalmışlardır. Dubai'deki yabancı işçilerin en az % 45'inin işsiz kalması beklenmektedir. Burj Dubai ile dünyanın en yüksek iki kulesini, Altın Kule ile Gümüş Kule'yi yapan işçilerin de bulunduğu Bin Belaila Baytur'un şantiye müdür yardımcısı Hayri Taban, 5.300 kadar işçinin bulunduğu şantiyeden her gün 50 ila 70 kadar işçinin ülkesine dönmek için ayrıldığını söylemiştir; "çoğu işyeri kapanıyor, beş projeden ikisi zaten ertelendi ve geçen ay içinde 1.300 işçiyi ülkelerine gönderdik."⁴

4 Asian News, 10 March 2009, bkz. <http://www.asianews.it/index.php?l=en&art=14689>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009.

“Kayı İnşaat, BAE’de lüks otel için kolları sıvadı

Kayı İnşaat, Kanadalı gayrimenkul firması AAKAR ve Taranjit Sahni ile birlikte Birleşik Arap Emirlikleri’nde (BAE) 5 yıldızlı lüks otel ve rezidans kompleksi inşa edecek. Yapılan açıklamada AAKAR, Kayı İnşaat ve Taranjit Sahni’nin BAE’yi oluşturan emirliklerden Ras el Kaymah’ta [Resü’l-Hayme] 5 yıldızlı lüks bir otel ve rezidans kompleksi inşa etmek için AAKAR Marjan Island LLC adlı ortak bir şirket kurdukları bildirildi. Buna göre AAKAR Marjan Island, Ras el Kaymah’ta insan eliyle yapılan Al Marjan Adası’nda 600 milyon dolar yatırımla projeye başlayacak. Ras el Kaymah projesinin sahibi RAKEEN’in de inşa edilecek oteli işletecek uluslararası gruplarla şimdiden görüşmelere başladığı ifade ediliyor. İnşaatın bu yılın ilk çeyreğinde başlaması planlanıyor. Proje hakkında bilgi veren Kayı İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Yılmaz ‘Yatırımcıların yüksek değerli gayrimenkuller inşa etmek için akın etmesi BAE’yi emlak sektörünün odağına yerleştirdi. Bu dinamik pazarda yer alma stratejimiz çerçevesinde biz de AAKAR ve Taranjit Sahni ile ortaklık kurarak projedeki yerimizi aldık. Güçlerimizi birleştirerek projeyi müşterilerimizin beklentilerinin üzerinde bir başarıyla tamamlayacağımıza inanıyorum’ dedi.

... AAKAR Marjan Island’ın CEO’su Yadvinder Singh de konuyla ilgili yaptığı açıklamada ‘Ras el Kaymah’ın mimari ikonların sergileneceği bir alan haline dönüşmesinin yanında yabancı yatırımcıları çekmek için gerçekleştirdiği serbest piyasa hamlesi, bölgede lüks gayrimenkul projelerinin hayata geçirilmesini teşvik ediyor’ dedi.”

(Hürriyet, 18 Şubat 2008)

3/ Yeni ABD Büyükelçilikleri, yeni ülkeler: Kamerun, Mali, Gine, Cibuti, Nepal vb.

2000’li yıllarla birlikte, özellikle de 11 Eylül Saldırısı sonrasında, dünyanın dört bir yerindeki ABD Büyükelçiliklerinin yenilenmesine başlanılmıştır. ABD Dışişleri Bakanlığı’nın (US Department of State) “Deniz aşırı Yapı İşleri” (Overseas Building Operations) birimi tarafından yürütülen süreçte⁵ başlıca beş tür yapı söz konusudur: Yeni Büyükelçilik Yerleşkesi (NEC New Embassy Compound), Yeni Konsolosluk Yerleşkesi (NCC New Consulate Compound), Yeni Alınan Yapılar (NAC - Newly Acquired Buildings), Binaların Korunmasını Üstlenen Askerlerin Binaları (MSGQ - Marine Secu-

rity Guard Quarters) ve Uluslararası Kalkınma Ajansı (USAID - US Agency for International Development).

Söz konusu işler –doğal olarak– güvenilir, “akredite” müteahhitlere “Tasarla ve Yap” (Design&Build) çerçevesinde verilmekte, seçilen müteahhitler de, gene “akredite” alt müteahhitlerle çalışmaktadırlar.

Bu süreçte, yukarıda değinilen tasarım ve inşaat işlerini üstlenen müteahhitler arasında, söz gelimi, Fluor Grubu’ndan J. A. Jones International, Hensel Phelps Construction Co., BL Harbert International vb yanı sıra, Türk müteahhitler açısından, ABD kökenli iki müteahhit firma öne çıkmıştır: Caddell Construction Company, Inc. ve Framaco International Inc.

Birincisinin üstlendiği işler arasında İstanbul’daki ABD Konsolosluluğu’nun yeni binası da yer almış ve Temmuz 2003’te tamamlanan bu inşaat ENKA İnşaat ile Caddell Construction arasında işbirliğinin genişlemesine yol açmıştır. “Şirketin yüzde 50 ortaklıkla ABD’li Caddell şirketiyle birlikte yürüttüğü konsorsiyum”un Mali, Sierra Leone, Kamerun ve Gine’deki işlerinin toplam ihale bedeli 196 milyon ABD Doları olmuştur.⁶

“... Bugün Nepal ve ABD için büyük bir gün. Üç yılını geçirdiğim Nepal’den ayrılmaya hazırlanırken, burada, Katmandu’da yeni ABD Büyükelçiliği’ni açmaktan büyük bir onur duyuyorum... Yeni Büyükelçilik binasının yapımı, Amerikan halkının gücünün bir örneği, ABD’nin Nepal ile kalıcı dostluğa verdiği önemin simgesidir... Amerika’nın en güzel mimari tasarımını sergilediğimiz bu bina... için ana müteahhidimiz Caddell Inc. ve onun alt müteahhidi ENKA’ya teşekkür etmek isterim...”

(James F Moriatry [Nepal’deki ABD Büyükelçisi], bkz. http://nepal.usembassy.gov/sp_07-11-2007b.html; erişim tarihi: 20 Temmuz 2009)

İkincisi ise, Framaco International’ın 2003’teki açılışının EPİK İnşaat ve METİŞ ile ortak girişim oluşturması olmuştur: FEM JV. FEM JV’nin ABD Dışişleri Bakanlığı’ndan aldığı ilk iş, -ilerde değinilecek olan- Nisan 2004’te üstlenilen, Bağdat’ta, “Green Zone”daki geçici ABD Büyükelçilik binalarının iyileştirilmesi olmuştur; işin 72 gün içinde bitirilmesi FEM JV’nin sonra alacağı işlere kapıyı açmıştır. Ekim 2004’te, Musul ile Kerkük’te, gelecekte ABD Konsolosluluğu’nun inşa edileceği alanları çevreleyen du-

⁵ Bknz. <http://www.state.gov/obo>; erişim tarihi: 20 Temmuz 2009.

⁶ Bknz. *Ekonomist*, 25 Temmuz 2004, s. 14.

Türk müteahhitlerin 2000’li yıllarda üstlendikleri ABD Büyükelçilik işleri*

Müteahhit Firma	Ülke	Kent	Bitiş Tarihi	İnşaatın Türü
Caddell + ENKA	Mali	Bamako	Eylül 2006	Yeni büyükelçilik yerleşkesi
	Gine	Conakry [Konakri]	Mart 2006	Yeni büyükelçilik yerleşkesi
			Eylül 2006	USAID
	Sierra Leone	Freetown	Ekim 2006	
	Kamerun	Yaounde	Kasım 2005	Yeni büyükelçilik yerleşkesi
	Nepal	Katmandu	Haziran 2007	Yeni büyükelçilik yerleşkesi
			Haziran 2007	USAID
	Cibuti	Cibuti	Devam ediyor Temmuz 2011	Yeni büyükelçilik yerleşkesi
	Bosna-Hersek	Saraybosna	Devam ediyor Mart 2010	Yeni büyükelçilik yerleşkesi
FEM JV	Gana	Accra	Nisan 2007	Yerleşke içinde USAID için ek bina
FEM JV	Gürcistan	Tiflis	Temmuz 2008	Yerleşke içinde USAID için ek bina
FEM JV	Mali	Bamako	Haziran 2007	Yerleşke içinde USAID için ek bina
Framaco-EPIK-KOLİN JV	Hırvatistan	Zagreb		Yeni büyükelçilik yerleşkesi
Caddell + ENKA	Cezayir	Cezayir	Temmuz 2007	Yeni büyükelçilik yerleşkesi
EPIK	Liberya	Monrovia		Yeni büyükelçilik yerleşkesi

*Sadece “ABD Büyükelçiliği” binalarından ötürü “inşaatçıların coğrafyası”nda yer alan –yeni ve eski- ülkelere yer verilmiştir.

varların yerleştirilmesini üstlenmiştir. Eylül 2007’de, bu kez duvarla çevirme işi Bağdat’ta yapılmıştır.⁷

7 FEM JV’nin Irak, Afganistan, Pakistan ve Romanya’da üstlendiği işlere ilgili bölümlerde yer verilmiştir; bkzn. <http://www.framaco.com>; erişim tarihi: 21 Temmuz 2009.

Bu ilişkiler, 2000’li yılların hemen başlarında “inşaatçıların coğrafyası”nın genişlemesine yol açmış, ABD Dış İşleri Bakanlığı işverenler arasına katılırken, Türk müteahhitlerin iş yaptıkları ülkeler listesine de Gana, Mali, Nepal, Gine, Sierra Leone, Kamerun, Cibuti gibi ülkeler katılmıştır.

“... Derken Afrika’daki iki iş çıktı, Mali’de Bamako’da ve Gana’da. ‘Biz bunlara teklif vereceğiz’ dedik... İş Amerikalıların, United States Agency for International Development’in (USAID). Bunlar makro mikro birtakım şeyler yapıyorlar, ülkeye projeler geliştiriyorlar. O grubun ofis binasını inşa etmek. Büyükelçilik binasını Gana’da, BL Harbert yapıyor, diğerini de ENKA-Caddell; biz onların ‘arka bahçeleri’nde diyebileceğimiz işleri iyi teklifler vererek aldık. Tabii ilk ciddi Amerikalı işimizdi. Birtakım sıkıntıları yaşadık ama şöyle düşünün 2004’te kurulmuş bir şirket var ortada, işi bilen iki tane üç tane adam var; Haşim Bey, ben, işte gerisi yavaş yavaş toparlanıyor. Son bir seneyi saymazsanız, ondan önceki on sene altın dönemini yaşıyor, adam bulmak o kadar zor ki, biz de bunun güçlüklerini yaşaya yaşaya geldik bir noktalar. Orayı bitirdik.

Geçmiş tecrübelerimize bakınca, Kazakistan farklı olabi-

li... Ama mevzuattı, vergiydi, birtakım şeyler. Bir de zaten Amerikan şemsiyesi altında çalıştığınız için daha rahat ortamlar söz konusu, çok karışanınız görüşeniniz olmuyor, gümrük serbestiniz var, ödemiyorsunuz; ekipmanların geçişi, zaten ister Amerikalı olsun, ister farklı olsun gümrüksüz, ama gene de Amerika’nın şemsiyesi bizim için ciddi bir şemsiye bu çalıştığımız ülkelerde. Çok büyük problemler yaşamadık. Malzeme konusunda sıkıntılar var... Bamako’da kum ve taş dışında hiçbir şey yok. Allaha kum ve taş var çünkü Sierra Leone’de Caddell-ENKA o kumu, taşı da bulamadı. Garibanlar sokaktan taş toplattılar sepet sepet; bu onların deyimi... İyi analiz etmek gerekiyor tabii.

[Afrika’da çalışmak] kesinlikle kazanım; bugün deseler 100 kişilik yerel işgücü bul, toplarım, bunların 10’u mühendistir, 90’ı işçidir...”

(Deniz Türkkan [EPIK], sözlü tarih görüşmesi, 20 Temmuz 2009)

“...Afrika’da METİŞ-EPIK olarak Malî’de falan çalışırken, orada mevcut Amerikan Büyükelçiliklerinin ilaveleri şeklinde olduğu için, daha önce yapılmış olanları örnek alarak aynı yapıyı yapmak suretiyle öyle fazla zorlanmadan o işleri yaptık bitirdik. Yani hiçbir iş yarım kalmadı. Hiçbir ülkede ihtilaf yaratacak anlaşmazlıklara düşmedik. Ondan sonra tavizi sürekli olarak biz verdik çünkü ilerde tekrar gitme gibi bir durumla karşılaşsaksak kötü anılmayalım... Türk müteahhitlerin bugün dünya üzerinde kazandığı itibarın en önemli noktalarından biri de hiçbir ülkeyle bir ihtilafa neden olacak yanlış davranışlar içine girmiyorlar. Sürekli taviz veren taraf olup onların istekleri doğrultusunda hareket etmemiz çok büyük avantajlar kazandırmıştır. İhtilaftan bir şey kazanamıyorsunuz. Çünkü o ihtilafı çıkarırken kendine göre bir sürü haklı yan ortaya çıkartıyor, biz cevap bile veremiyoruz...”
(Bedri Sever [METİŞ], sözlü tarih görüşmesi, 10 Nisan 2009)

ALÇE de, 2005 yılı içinde, gerek Nepal’de, gerek Cezayir’de, ENKA’nın projelerine prefabrik bina sağlamıştır.

Afrika’daki iki ülke, Mozambik ile Nijerya da 2000’li yıllarda “inşaatçıların coğrafyası”ndaki yerlerini almışlardır. AGE İnşaat ve Ticaret A.Ş., RONA Çelik İnşaat ve Ticaret A.Ş. ile birlikte Mozambik’te, Limpopo Nehri ve Macarretane Su kanalı Rehabilitasyonu Projesi’ni (2005), USLUEL Grubu da, Nijerya’da, Agip Petrol Şirketi Haberleşme Sistemi’ni (2006) üstlenmiştir.

4/ Hindistan’a geçit...

Kurtuluş Savaşı’na o zaman için önemli parasal yardımda bulunmuş olan Hindistan ile Türkiye’nin proje bazında çalışmaları epey eskiye uzanmaktadır. Hindistan Demiryolu İnşaatı Şirketi (IRCON) ile T.C Devlet Demiryolları, 1990’lı yıllarda, biri 1898-1991 arasında Sincan-Eskişehir demiryolu güzergâhında [proje bedeli 3,6 milyon ABD Doları] olmak üzere 35 milyon ABD Doları değerinde iki farklı demiryolu yapım işinde birlikte çalışmışlardır. Nitekim 7 Ocak 1992 tarihinde Ankara’da imzalanan “Türkiye Hindistan Ekonomik ve Teknik İşbirliği Karma Komitesi Beşinci Dönem Toplantısı Mutabakat Zaptı”nda, tarafların Eskişehir-Sincan elektrifikasyon projesinin uygulanması sırasında TCDD ve IRCON arasında gerçekleştirilen işbirliğinden duydukları memnuniyeti ifade ettikleri belirtilmiştir.⁸

2003’te, Kalpataru adlı Hint şirketi, BARMEK ile birlikte TEAŞ’ın Enerji İletim Hattı Projesi’ni üstlenmiş, National Building Construction Company (NBCC), Marmara’nın Yeniden Yapılaşması Projesi’nde danışmanlık yapmıştır; Punj Lloyd ve LİMAK konsorsiyumu da Bakû-Tiflis-Ceyhan petrol boruhattının Türkiye’deki bölümünün 330 km. uzunluğundaki kısmını üstlenmişlerdir.

Yatırım alanında da, örneğin Polyplex, 2005’te, Çorlu’da, sermaye yatırımı 60 milyon ABD Doları olan, üretiminin büyük bölümünün Batı Avrupa’ya ihraç edilmesi planlanan bir polyplex film fabrikası kurmuştur.

“Türk müteahhitlik sektörü için Hindistan’da büyük bir potansiyel olduğuna inanıyorum... Bu iş fırsatlarını Türk müteahhitlik sektörünün temsilcileriyle de görüştük ama artık görüşmeleri bırakıp iş yapmanın zamanı geldi. Özellikle Sayın Ecevit’in ziyaretinden sonra birkaç firmanın yakından ilgilendiğini biliyorum.”

(Melkulangara Kumaran Bhadrakumar [Hindistan’ın Türkiye’deki Büyükelçisi], Ekonomist, 7 Mayıs 2000, ss. 54-55)

İki ülke arasındaki yakın ilişkiler çerçevesinde, LİMAK ve STFA da Hindistan’da iki farklı karayolu projesini tamamlamışlar, ayrıca LİMAK boruhattı ihalesini üstlenmiştir. Öte yandan, IRCON, Türkiye’den AS-KA İnşaat, Cezayir’den de SARL TP AKSA bir konsorsiyum oluşturarak Cezayir-Oran güzergahında, Oued Sly ve Yellell arasındaki 93 km uzunluğundaki hattın yapımını üstlenmişlerdir; IRCON’un konsorsiyumdaki payı % 70, diğer iki ortağın her birinin payı da % 15’tir. Projenin Ekim 2010’da bitmesi öngörülmüştür.

LİMAK İnşaat-Soma Enterprise Ltd. (Hindistan) ortaklığı, 2002-2003’te, Andhra Pradeş Eyaleti’nde, Racahmundri’de, NH5 karayolunun 84,5 km uzunluğundaki AP-18 Vicayavada-Visakhapatnam arasının genişletilmesi ve iyileştirilmesini üstlenmiştir. Proje, Limak’ın Hindistan’daki ilk projesi olma özelliğini taşımaktadır.⁹

“Hindistan’da yeni bir iş aldık. Soma firması ile beraber bir otoyal işi bu. Toplam 56 km uzunluğunda bir duble yol işi ve toplam tutarı 60 milyon dolar. Bu işe başladık, avansımızı da aldık...”

(Nihat Özdemir [Limak Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı], Ekonomist, 16 Aralık 2001, s. 37)

⁸ Bknz. Karar Sayısı: 92/2845; Karar Tarihi: 16 Mart 1992.

⁹ Bknz. <http://www.somaenterprise.com/what-we-do/completed-projects.html#AP-18>.

“... Türkiye’de bugün yapmış olduğumuz, kurmuş olduğumuz ortaklıklar veya ilişki kurduğumuz ülkelerle bu tecrübelemizi dışarıya taşımaya başladık. Biz Türkiye’de, mesela çok önemli olan Bakû-Tiflis-Ceyhan projesini –ki bir dünya projesidir– çok kısa zamanda Hintli ortağımızla yaptık. O ortağımız bize Hindistan pazarının açılmasını sağladı; LİMAK olarak ilk yurtdışı tecrübemizi Hindistan’daki projelerde gösterdik. Orada yollar yaptık, boruhatları yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz.

... Türkiye’de yapmış olduğumuz işleri gördüler; bizim de bu Hintli firmalarla Türkiye’de yapmış olduğumuz –biraz önce söylediğim gibi– Bakû-Tiflis-Ceyhan projesiydi. Orada çok başarılı bir ortaklık meydana getirdik ve artık LİMAK ismi Hindistan’da duyulmaya başlandı müteahhitlik sektöründe ve Hintliler gelip gitmeye başladılar. Hintliler de Türklerle benziyorlar, birisi bir yere gittiği zaman diğerleri onları takip etmektedirler. Soma diye bir firma gelip gitmeye başladı. Yeni kurulmuş, çok önemli derecede iş deneyimine ihtiyacı olan bir firma ama saygın insanlar; gelip gittikçe

bunlarla tanıştık. Biz Hindistan’a gittik, onlar geldiler. Aradaki bu ilişki Dünya Bankası kredisiyle çıkan bölünmüş yol, aynen Türkiye’deki gibi bölünmüş yol işleri ihaleye çıktı. Birini beraber, ortak olarak aldık. Bir sürü firma vardı arkamızda, mesela bin kilometre devam eden bir yol düşünün, bunun 120 kilometresini falan biz yaptık. Önümüzde mesela Çinliler çalışıyordu; arkamızda Hintliler başka ortaklarla çalışıyorlardı. Burada herkes gördü ki, en başarılı işi biz yaptık; zamanından önce ve kalitede çok iyi bir şekilde yaptık. Böylece Hindistan’da tanınır olduk. Bu firmayla bir iki iş daha yaptık, yapmaya da devam ettik.

Sonra Hindistan’da da boruhattı işleri çıktı. Hindistan’ın Gammon diye bir firması vardı; bize Hindistan’daki bir iş için işbirliği teklif ettiler, kabul ettik ve bu işi aldık. Buradan da, önemli derecede bilgi sahibi, tecrübesi olan arkadaşlarımızı gönderdik ve bu boruhattını da süresinden daha önce bitirerek teslim ettik. Ondan sonra aynı bu ilişki modelini bu sefer Pakistan’da yaptık...”

(Nihat Özdemir [LİMAK], sözlü tarih görüşmesi, 8 Ocak 2010)

LİMAK-Soma işbirliğinin Hindistan’daki ikinci ürünü Porbandar-Bhiladi yolu olmuştur. Asya Kalkınma Bankası tarafından finanse edilen, Hindistan Ulusal Karayolları İdaresi’nin de işveren olduğu projenin sözleşmesi Ocak 2005’te imzalanmıştır. Mayıs 2007’de tamamlanan proje kapsamında yüz çeşit irili ufaklı sanat yapısı (menfez, küçük köprüler, elektrik, su, telefon ve drenaj geçişleri) ve iki büyük köprü yapımı yer almıştır.

Hindistan’ın en batısında bulunan Gucerat Eyaletindeki Porbandar kentinin, eyaletteki diğer kentlerle bağlantısını hem kapasite, hem de kalite olarak artıracak olan Porbandar-Bhiladi yolu, Hindistan Hükümeti’nin doğu-batı koridoru yol yenilemesi projesi kapsamında yer almıştır. Eyaletteki diğer kentlerin Porbandar Limanı’nı daha etkili bir şekilde kullanabilmesini sağlayacak olan Porbandar-Bhiladi yolunun, aynı zamanda eyaletin dış ticaret kapasitesini artırarak bölgenin ekonomik ve sosyal gelişimine de katkıda bulunması düşünülmüştür

Paradip-Haldia Petrol Boruhattı Projesi, Doğu Hindistan’daki boruhattı ağını genişletme projesinin Balasor-Haldia arasındaki 170 km’lik bölümüdür. Proje, boruhattı ve paralel optik iletişim kablosu yerleştirilmesi, 5 adet RCP istasyonu ile Haldia Terminali’ndeki inşaat, mekanik ve elektrik işlerini kapsamaktadır.

Orissa Eyaleti’ndeki Paradip depolama tanklarından Batı Bengal’deki Haldia Rafinerisi’ne yılda 11 milyon m³ ham petrol taşıyacak olan projenin Paradip’i önemli bir petrol merkezi yapması, aynı zamanda Kolküta, Visakhapatnam ve Çennai Limanları’ndaki yoğunluğu azaltması, Haldia ve Barauni Rafinerileri’nde ham madde güvenliği sağlanması ve yılda 90 milyon ABD Doları tasarruf sağlaması öngörülmüştür.

Gammon-LİMAK Ortak Girişimi tarafından gerçekleştirilen proje, 23 Eylül 2004 tarihinde başlamıştır.

5/ Soğuk Savaş kurbanı bir ülke: Afganistan

Türkiye Cumhuriyeti’nin “ilk resmi konuğu” Emanullah Han’ın başında bulunduğu Afganistan Krallığı’nın zaman içinde Demokratik Afganistan Cumhuriyeti’ne, sonra da Afganistan İslam Emirliği’ne dönüşme süreci “Soğuk Savaş”ın bütün izlerini taşımaktadır: Batılılaşma süreci, darbe, ayaklanma, Sovyetler Birliği ve ABD yandaşlığı ve iki ülkenin açık ya da üstü örtülü müdahaleleri, İslamcılık, terör vb.

Ülkeyi kırk yıl (1933-1973) yöneten Zahir Şah’ın yurtdışındayken kansız bir darbeyle devrilmesi, yerine Davud Şah’ın Devlet Başkanı olması (1973-1978), 1978’de Afganis-

tan Demokratik Halk Partisi'nin önde gelenlerinden birinin öldürülmesi sonucu çıkan ayaklanma, Davud Şah'ın öldürülmesi, yerine Nur Muhammed Taraki'nin Başbakan olması ve Büyük Nisan Devrimi, Sovyet-yanlısı bir siyaset izlenmesinin ABD'de yarattığı hoşnutsuzluk, toprak reformundan kadın haklarına kadar bir dizi reformun kentsel kesimden destek alması ama tutucu kırsal kesimde tepki çekmesi, bu tepkinin ABD desteğiyle yükseltilmesi, 24 Aralık 1979'da, 1978 tarihli Dostluk ve İşbirliği Anlaşması'na dayanarak Sovyet birliklerinin Afganistan'a girmeleri, ABD'nin, aralarında Usame Bin Ladin'in de bulunduğu "Mücahitler"i desteklemesi, 1989'da Sovyet askerlerinin geri çekilmesi, Taliban Hareketi'nin giderek güçlenmesi ve 1996'da Kâbil'i ele geçirmesi, Afganistan İslam Emirliği, 11 Eylül Saldırısı sonrasında "terör odağı" sayılan El-Kaide'ye ve Usame Bin Ladin'e "ev sahipliği" yaptığı gerekçesiyle önce ABD'nin, sonra da onun yerine NATO'nun askeri müdahalesi, Taliban'ın yeniden güçlenmeye başlaması...

Afganistan'ın 1973'ten bu yana yaklaşık 40 yıllık tarihinin bu küçük panoraması bile, gerek altyapı, gerek üstyapı açısından Afganistan'ın ne durumda olduğunu gösterebilmek açısından yeterli olacaktır.

Savaş'ın sona ermesinin beklendiği 2000'li yılların ilk yılında, "Afganistan pazarı" Türk müteahhitlerin de ilgisini çekmeye başlamıştır.

"Türkiye'nin Afganistan'da ciddi bir itibarı var. Atatürk'ten bu yana yapılan okul ve hastane yardımları bunu sağlıyor. Türk şirketleri için Nisan ayından itibaren işlerin açılmasını bekliyorum. Öncelikle ABD'nin veya İngilizler'in üs veya çalışanları için konut gibi kalıcı işler olabilir. Türk müteahhitleri bu işlerden taşeronluk alarak başlarsa o pazarda işler daha da kolaylaşır... Şu anda karşımızda muhatap yok. İhaleleri Birleşmiş Milletler mi, Dünya Bankası mı, yoksa Afganlar mı yapacak belli değil. Buna rağmen Türk müteahhitlerin derhal mobilize olabilecek güçte olduğunu görüyorlar..."

(Güven Sazak [Türk-Afgan İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı, Yüksel İnşaat], Ekonomist, 10 Şubat 2002, ss. 46-47)

"Batılı firmaların Afgan pazarıyla ilgileneneğini sanmıyorum, çünkü koşulları çok zor. ... Bu, Türk şirketleri açısından dünya pazarlarına açılan önemli bir kapı olacağı için de oldukça önemli"

(İbrahim Çeçen [İÇTAŞ], Ekonomist, 10 Şubat 2002, ss. 46-47)

"Türk müteahhitlerin Afganistan'da da birbiriyle uzlaşma yoluna gitmesi gerek. Burada devlete de büyük rol düşüyor. Teminat mektubu sorunu çözülmeli"

(Mithat Yenigün [Yenigün İnşaat], Ekonomist, 10 Şubat 2002, ss. 46-47)

"Uluslararası kuruluşlara yakın olan firmaların şansı daha fazla olacak. Uzun vadeli projelerde ise Dünya Bankası ve Asya Kalkınma Bankası gibi kuruluşların yeterlilik listelerine girebilen şirketler, pazardan pay alabilecek"

(Nihat Özdemir [TMB Yönetim Kurulu Başkanı; LİMAK], Ekonomist, 10 Şubat 2002, ss. 46-47)

"Şu anda nasıl bir yöntem uygulanacağını bilmiyoruz. Ancak müteahhitlere devletin destek vermesi gerektiği açık. Teminat mektubu sorununun çözülmesi yanında hükümetin parasal olmasa da proje desteğiyle de uluslararası platformda katkısı olabilirdi"

(Nihat Özbağı [MÖN İnşaat ve Ticaret Ltd. Şti., Yönetim Kurulu Başkanı], Ekonomist, 10 Şubat 2002, ss. 46-47)

2001'den başlayarak ABD yaklaşık 32 milyar ABD Doları, uluslararası topluluk da 25,3 milyar ABD Doları olmak üzere toplam 57,3 milyar ABD Doları'nı, "insani yardım" ve/ya "yeniden inşa" için Afganistan'a ayırmıştır. Bu fonların bağımsız ve nesnel denetiminin sağlanabilmesi için de ABD Kongresi, 2008'de "Afganistan'ın Yeniden İnşası İçin Özel Denetim Ofisi" (*Office of the Special Inspector General for Afghanistan Reconstruction - SIGAR*) oluşturmuştur. SIGAR, birincisi Ekim 2008, sonrakiler de Ocak 2009 ve Nisan 2009 tarihlerini taşıyan "Üçer Aylık Rapor" üç rapor hazırlayarak Kongre'ye sunmuştur.¹⁰

Nisan 2009 Raporu'nda, ABD Savunma ve Dış İşleri Bakanlıkları ile USAID'in, Afganistan'da, 13,6 milyar ABD Doları'nın 950 dolayında sözleşmeye bağlandığını belirtmiştir.

Türk Eximbank da, Afganistan'ın yeniden inşası için 550 bin ABD Doları kredi sağlamıştır.¹¹

¹⁰ Bknz. <http://www.sigar.mil/>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009.

¹¹ *Ekonomist*, 10 Şubat 2002, s. 46-47.

“... Afganistan’da şu anda büyük bir pazar imkânı görünüyor. Planlanan haliyle 15 senede kullanılmak üzere üç eşit dilimli 15 milyar dolarlık üç program var. Şu anda Afganistan’da hiçbir şey yok. Japonya’da Birleşmiş Milletler’in öncülüğünde bir toplantı yapıldı. Oluşturulan fona önemli miktarda para aktarıldı. Hatta İran bile bu fona 560 milyon dolar kaynak aktardı.

... Türkiye maalesef şu anda 500 bin dolar aktarabilmiş. Ancak bunu bir vade içinde 5 milyon dolara çıkaracağını taahhüt etmiş, ama İran 560, Japonya 500 milyon dolar aktarmış. Bütün ülkeler böyle bir oluşuma katkıda bulunuyorlar. İleride bunları yaşayıp göreceğiz. Bu fona yapılan katkılar o ülkelerin müteahhitlerinin Afganistan’da alacağı işler açısından önemli. Şu anda ortada somut bir proje henüz yok. Onun için ne yapılacak, nasıl yapılacak, neresinden başlanacak şeklinde araştırma var. Ancak ilk olarak mutlaka yolların inşası, havaalanlarının onarılması ve haberleşme, telekomünikasyon işlerinin yapılması gerekiyor. Ama ortada henüz somut bir adım yok. Bütün ülkeler bunun takibinde, nasıl yapılacak diye.”

(Gönül Talu [Doğuş İnşaat, Yönetim Kurulu Başkanı], “Tenzilatın fazlası zarar,” Radikal, 8 Nisan 2002)

“... Ekonomik kriz nedeniyle Türkiye’nin buralara aktaracak büyük paraları yok. Türk müteahhitleri uluslararası tecrübelerine sahip. Amerikalılar ihaleyi alsalar bile işi bize vermektense yana. Türk firmalar bu nedenle şanslı durumda sayılır... En fazla yardımı yapan Amerika, Japonya, Almanya ve Suudi Arabistan gibi ülkeler kaynak kullanılırken kendi müteahhitlerinin tercih edilmesini istiyor. İhaleleri onlar alır, işi biz yaparız. Bu kötü bir durum değil. Özellikle Amerikalı ve Japonların bizi tercih edecekleri mesajlarını alıyoruz...”

(Oktay Varlıer [Türk-Afgan İş Konseyi Başkanı], Zaman, 4 Ocak 2003)

“... Afganistan bizim için çok önemli bir pazar. Her şeyden önce Afgan halkı Türkler’i çok seviyor. Nitekim Taliban yönetiminin en baskıcı olduğu dönemde bile Kâbil’de iki binaya tek bir kurşun bile atılmamış. Bunlardan biri Türk Büyükelçiliği, diğeri ise Atatürk Çocuk Hastanesi. Afganistan’ın yeniden imarı için kaynak ayıran ABD ve Japonya bu durumun farkında. Bu zor şartlarla iş yapma becerisinin Türk firmalarında olduğunu her fırsatta söylüyorlar. ABD’li ortaklarla aldığımız işlere ilaveten Japonlar’ın da havalimanı işini aldığını biliyoruz. Onlarla da görüşmelerimiz sürüyor.”

(Nihat Özdemir [TMB Yönetim Kurulu Başkanı; LİMAK], Sabah, 27 Aralık 2002)

“... Türkiye’nin şansı, ihalelere girebilmekle sınırlıdır. Bu konuda hükümete büyük görev düşüyor. Türkiye, bu ihalelere davet edilecek ülkeler arasında yer alabilmelidir. Yer almazsa şansı sıfır. O zaman yabancı ülkelerin, Avrupa ülkelerinin taşeronu olur. Aktif olacağız. Hükümet bizi ihalelere sokmalıdır. Bu problem giderildikten sonra Türkiye’nin büyük şansı doğacaktır. Hükümetimizin bunu takip etmesi gerekiyor... Oranın şartlarında Batıların şansı çok zayıf. Ancak Pakistanlılar, Hintliler, Çinliler ve Ruslar da ihalelerde yer almaya çalışacaklardır”

(Tuğrul Erkin [Türk-Avrasya İş Konseyi, Başkanı], <http://arxiv.ntvmsnbc.com/news/123487.asp>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009)

Bu arada, Türkiye’nin Afganistan’ın yeniden inşasından “daha fazla pay alabilmesi” için Ocak 2002’de, Dış İşleri Bakanlığı’nda, TOBB ve Türkiye Müteahhitler Birliği’nin katılımıyla yapılan toplantıda başlıca üç temel sorun belirtilmiştir:

“Projelere katılım için teminat mektupları gerekiyor. Ancak, müteahhitlik sektörü, Türk bankalarından teminat mektubu almakta zorlanıyor. Bankacılık sektörü ile görüşerek bu sorunun aşılmasına çalışılacak.

Afganistan’daki projelere katılan müteahhitler kendi ülkelerinden kredi sağladıkları için büyük avantaj elde ediyorlar. Ancak Türkiye’nin yaşadığı ekonomik kriz nedeniyle bu şansı yok denecek kadar az. Eximbank dahil içerideki kredi imkânlarının artırılmasına çalışılacak.

Afganistan’ın yeniden inşasına kaynak aktaran ülkeler var. Bu ülkeler, projelerde kendi ülkelerinin şirketlerinin yer almasını istiyor. Türkiye, bu ülkelerin Türk şirketlerine de kota ayırması için çalışacak.”¹²

Dünya Bankası’nın, yol yapımı için 60 milyon ABD Doları, Salang Tüneli için de 5 milyon ABD Doları finansman sağladığı işle ilgili sözleşme 12 Ağustos 2003 tarihinde imzalanmış, proje 10 Mart 2005 tarihinde tamamlanmıştır.

ÇUKUROVA İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., bu proje –ki Afganistan’da Türk müteahhitlerin üstlendikleri ilk proje olma özelliğini taşımaktadır– çerçevesinde üstlenmiş olduğu Salang Tüneli ve kar galerilerinin inşa ve onarımının yanı sıra, Pul-e-Alam Çevre Yolu arasındaki yolların inşası (20,0 km, UNOPS, Bitiş tarihi: Ekim 2004 ve 35,4 km, UNOPS,

12 Radikal, 29 Ocak 2002.



Salang Tüneli, 2005, Afganistan.

Bitiş tarihi: Mayıs 2006), Gazne-Gardez yolunun ilk 20 km'si (IOM, Bitiş Tarihi: Ekim 2005), Gazne-Şaran yolunun 0-52 km'si (UNOPS/LBGI, Bitiş tarihi: Eylül 2006) vb projeleri de gerçekleştirmiştir.

Salang Tüneli, Türk müteahhitlerin Afganistan'da üstlendikleri ilk iş olmanın ötesinde anlam taşımaktadır. Türk müteahhitler, o tarihe kadar birçok değişik coğrafyada "ilk iş" olan projeler üstlenmiş ve gerçekleştirmiş olsalar da, "savaş koşulları", hem de öyle "soğuk savaş" değil, "sıcak savaş" koşulları altında, üstelik kimi durumlarda "doğrudan hedef olarak" iş yapma açısından da "ilk"tir. Sonraki süreçte ne aranırsa bulmak mümkündür: Şantiyeye silahlı baskın, adam kaçıрма, bombalama, ölüm... Bunları sadece "can güvenliği yok" diye basite indirgeyerek geçmek, olan bitenin biraz küçümsenmesi olacaktır. İşte ÇUKUROVA böyle bir süreçte "ilk" olmuştur; Burak Vardan'ın anlattıklarının da bu bağlamda değerlendirilmesi gerekmektedir:

"Yurtdışına çıkış aslında daha önce oluyordu, ama bazı değişik sebeplerden ötürü olmadı. Genelde biz yurtdışında su, altyapı işleriyle ilgili arayış içindeydik. Bu tabii Türkiye'deki sıkıntılar, pazar darlığının dışında, yurtdışındaki imkânların da artmasıyla olan bir arayıştı. Özbekistan vardı, Balkanlar vardı bu arayışın içinde. Ama Afganistan'la başladı, Afganistan denk düştü.

Afganistan'a da giden ilk Türk müteahhit firması olduk; hem ilk Türk müteahhit hem de uluslararası manada da ilk firmayız. 001 numaralı kontratı bize vermişlerdi. Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler ve ABD'nin kalkınma ajansı USAID'in işlerini gerçekleştirdik orada.

Afganistan tabii ilk gittiğimizde çok bakir bir yerd, hâlâ da öyle; % 6'sında elektrik olan bir ülkede çalışmak baya-



Gazne-Gardez yolu, 2006, Afganistan.

ğî zor. İlk projemiz Salang Tüneli'nin rehabilitasyonuydu. Salang Tüneli dünyanın en yüksek ikinci yol tüneli. 3600 metrede bulunuyor ve çok stratejik önemi olan bir köprü. Kâbil'i yukarı kuzeydeki Mezar-ı Şerif'e bağlayan tek geçiş. Bu geçişte, Afganistan'daki Şah Mesud'un Taliban'a karşı yaptığı mücadelede Kâbil'i korumak için bombaladıkları tünelin rehabilitasyon işini bize vermişlerdi. Öyle bir stratejik önemi var, öyle politik önemi olan bir projeydi. Tabii 3600 metrede iş yapmak çok zor. Yani oksijenin az olduğu bir yer, Mayıs ayında tünelin içi -20 derece, bir de kışı düşünün, bu imkânlarda biz o işi bitirdik. Arkasından da başka projeler geldi. Yaklaşık 12 proje bitirdik Afganistan'da: Kâbil-Kandehar yolu, Kandehar-Herat yolu, Kâbil içme suyu, yukarıdaki Sar-e-Haus Barajı gibi önemli projelerdi bunlar. Bunları yaparken de tabii bayağı zorlukları vardı. Kaçırılan mühendisler, düşen uçagımız, ölen insanlar, çalışanlarımız. İşlerin kendisi teknik manada zor olmamakla beraber lojistiği çok zor bir ülke. İlk gittiğimiz zaman uçakla bile ekipman götürdük. Yani belki 40 uçak dolusu ekipman götürdük Afganistan'a. Öyle bir yer ki, yolu bile olmayan, düşünün mobilizasyon yapıyorsunuz, ekipman götürüyorsunuz. Kâbil Havaalanı'na indirmek yetmiyor. Köprü yok, yol yok. O makineleri inşaatının olduğu proje alanınıza götürmek zorundasınız. Hepsi zor bunların, hepsi çok zor. Ama yapı olarak zoru seviyoruz herhalde, başardık. Şimdi de başka yerlerde çalışıyoruz. Afganistan'da artık işlerimizi bitirdik. Yaklaşık beş sene çalıştık Afganistan'da..." (Burak Vardan [ÇUKUROVA], sözlü tarih görüşmesi, 13 Haziran 2009)

Afganistan'daki genel durumu da, Türk müteahhitlerin konumlarını da "sektör dışından" bakarak en iyi anlatabilecek olanlardan birinin, "emekli olabilir miyim?" diye düşünürken kendini NATO'nun Afganistan Kıdemli Sivil Temsilciliği'nde bulan ve iki buçuk yıl Afganistan'da görev

yapan eski Dışişleri Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Hikmet Çetin olduğuna kuşku yoktur.¹³

“... Gelelim Afganistan'a... 2000'li yılların başında, 11 Eylül 2001'deki saldırıdan sonra Afganistan'da yeni bir dönem başlarken, yani 'terör bölgesi' diyelim, o dönemde kim-
senin gidip de orada risk alarak iş yapma olanağı aşağı yukarı yoktu; ama Türk firmaları hem Afgan halkının sem-
patisi, hem iyi ilişkileri, hem de firmalarımızın risk alma becerileriyle hemen ön sıraya geçtiler.

... Örneğin 2004 yılında bitmek üzere olan ve önemli sa-
yılan bir yol vardı, daha karlı bir yol. Başkan Bush, 2004 bitmeden mutlaka açılmasını istiyor, öyle bir ilan da var. Yolu beşe, altıya bölmüşlerdi, böyle 50'şer, 60'şar kilometre, dördü Türk firmasıydı. Ben gittim, hem firmaları göreyim hem de onlara moral olsun diye. Birinde kahvaltı, birinde öğle yemeği, diğer ikisinde de kahvaltı ve öğle yemeği yedim, çok başarılı iş yaptıklarını gördüm; gayet memnunnardı... Başlangıçta ihale yapmadan verdiler fakat sonra duyduğuma göre -ne derece doğru bilmiyorum- diğer Türk firmaları şikâyet etmişler, ihalesiz diye, bu sefer zorunlu olarak ihale yapmaya başladılar. İhaleler başlayınca, Çinliler, Koreliler daha ucuz fiyatlarla girmeye başladılar. Başka ülkelerin firmaları da geldi. Ancak Türklerin, Türk firma sahiplerinin iyi ve çabuk iş yaptıkları görüşü de yaygındı. Örneğin İtalya Hükümeti, 40 milyon Euro'luk bir yol projesi vardı, tabii ihaleye çıkacaktı, mecbur. Büyükelçinin dostu, ısrarla 'ne olursun, fazla Türk firması gelsin, inşallah Türkler alır, inşallah Türkler alır' diye de söylendi; bütün dileği Türk firmaları alsındı, diğer projelerde olduğu gibi, 'hem kaliteli hem daha çabuk yaparlar' diye, fakat olmadı, fiyat bakımından, hatta çok da üzüldü, üzüntüsünü belirtti... Kore veya Çin aldı orayı... Yani böylesine de bir iyi isim var; hâlâ da Afganistan'da çok önemli firmalar var.

Önümüzdeki dönemde ben Afganistan'ın çok önem kazanacağına inanıyorum; hele yeni açıklanan strateji çerçevesinde artık Afganistan'da büyük projelere gelmesi gerektiğine inanıyorum. 'Büyük proje' derken, baraj projelerinin daha büyük yatırımlar getireceğine inanıyorum, yine Türk firmalarının çok başarılı işler yapacağına da inanıyorum. Dediğim gibi, bugün artık bir yandan kazanılan beceri deneyim ve iyi iş nedeniyle aranan şirketler haline geldiler. Tabii tüm bunlara karşın henüz Türkiye'de belirli bir düzeye gelmeyen firmalar da devreye girebiliyorlar ve bazen maalesef sorunlar da çıkıyor. Türk müte-

ahhitliğinin böyle bir beceri dışında çok önemli yetileri de oldu, iş gücü iş yarattı. Libya'da bir ara bizim 100 binin üzerinde işçimiz vardı, hatırlıyorum Afganistan'da 3-4 bin vatandaşımızla iş yaptılar...

[“Afganistan'da şöyle şeyler anlatılıyor, Türk firmalarının kullanacakları malzemeler sınıra kadar gidiyor, orada Türk şoför iniyor...” sorusu üzerine:] O genel bir uygulama, İran'dan geliyor, daha çok İran'la ilgili bir uygulamadır. Biraz başka yönleri, güvenlik yönü var, kendi firmalarına iş yaratma yönü var; hatta işte zaman zaman orada TIR'ların geçmesi için güvenlik bakımından birtakım alış-verişler de olabiliyor ama geçici diye görüyorum. Şimdi daha çok kuzeyi kullanmaya başladılar; Türkiye de kuzey üzerinden gitmeye başladı; bu bir sorun ama zamanla çözülür. Gene de çok ciddi bir sorun çünkü giden malzemeyi İran sınırına, hatta kuzeyden alıp Kâbil'e getirmek kolay değil, yani Afganistan'ı göz önüne getirirseniz, 300 km. Oradan Kandehar'a gidecek, oradan 400 km Kâbil'e gelecek... Bunun güvenlik içinde götürülmesinin, biraz da ortamı kullanarak Afganlar tarafından yapıldığı görülüyor, bunların geçici olduğuna inanıyorum. Afganistan'da durumun normalleşeceğini sanıyorum.

Örneğin Amerika'da, tüm firmaların iş güvenliğini sağlayan güvenlik şirketleri var; o güvenlik şirketleri malları kendileri sağlıyorlar. Devletin, NATO'nun ya da uluslararası askerlerin firmayı korumaları mümkün değil; bölgeyi ancak korursunuz. O bölge içinde her firmanın tek tek korunması zor tabii. O da aslında bir yerde kazanç doğurur, iş yaratmayı sağlar. Üstelik korumazsanız bir tehdit olabiliyor, daha sonra da mecbur oluyorsunuz, özel koruma şirketleri veya özel koruma gruplarına o korumayı vermek zorunda kalıyorsunuz. Bana zaman zaman telefonlar geliyordu, kaçırılan elemanları oluyordu, yolda kalan TIR'ları oluyordu, 'acaba NATO yardımcı olabilir mi?' diye telefon gelirdi. Olabilecek şeylere yardımcı oluyordum, sıkıntılarında yardımcı olmaya çalışıyordum.

[‘Türk’ olmanın avantajı] hepsinde aslında vardı; Afganistan'da kesinlikle vardı. Türk olmanın da avantajı var, Türk firması olmanın da; işte din var, kültür gelenek var, ortak kültür gelenek, onları gayet iyi anlıyorum. Sonra bizim firmalar bir şey daha yapabiliyorlar, çok Afgan eleman çalıştırıyorlar, yani onları temin ediyorlar. Onların da yararınaydı çünkü çok daha ucuza geliyordu; vasıflı ve teknik eleman dışında Afganlara iş veriyorlardı. O tabii hem onlara güvenlik sağlıyor hem de çok iyi ilişkiler kurmalarını sağlıyor çünkü bazıları bunu yapmadıkları zaman sorun da çıkıyor. Örneğin ben oradayken, kuzeyde bir Çin firmasının aldığı proje vardı ve 11 Çinliyi çadırlarda yatarken öldürdüler. Tabii terör havası fakat bizim

13 Hikmet Çetin, sözlü tarih görüşmesi, 3 Aralık 2009. Hikmet Çetin, 24 Ocak 2004'te Afganistan'a gitmiş, 24 Ağustos 2006'ya kadar orada görev yapmıştır. Bknz. *Radikal*, 25 Ocak 2004 ve 25 Ağustos 2006.

yaptığımız inceleme sonucu oradan kaynaklanmadığı çıktı. Ucuz olsun diye Çin'den kendi elemanlarını, işçilerini getirmişler ve bölge insanını çok az istihdam etmişler, ondan bölgedeki insanların böyle bir yolu seçtikleri izlenimini edindik. Türk firmalarının öyle bir kolaylığı, rahatlığı var; kültürüne, geleneğine, dinine saygı gösteriyor, rahat bir ilişki kurabiliyor, daha rahat çalışıyor, o yüzden de tercih ediliyorlar...

... Galiba bizde bireysellik yaygın, yani her alanda var; ortak iş yapma, başkaları ile iş yapma alışkanlığı çok yaygın değil. Örneğin Afganistan'da şu anda sekiz yıldır silahlı kuvvetlerimizin en büyük kazanımlarından biri de uluslararası ortamda beraber iş görmeye çalışmak, beraber görev yapmak. O da yeni aslında; biz hep kendimiz tüketmekte, bir de bireysel anlamda çok başarılıyız ama 'kurumsallaştığı zaman elimizden kaçır, acaba biz bunu kayıp mı ediyoruz?' diye insanlarda kuşku var; onun için de çok yavaş yürüyor o kurumsallaşma... Müteahhitlik zor da bir iş aslında, her zaman iş alanınıza bağlı; onun için ben Orta Asya'da iş yaparken şunu söylüyordum: 'Yatırma gitmeniz lazım, kazandığınızı kalıcı bir eser haline getirmeniz lazım; buralarda özelleştirme olacak, başka şeyler, yeni yatırımlar olacak, girin.'. Kısmen de girdiler aslında ama her zaman girilmesi lazım, bunu kurumsallaştırıp kalıcı bir esere, kuruma dönüştürmeleri lazım..."

Afganistan da bunu yaparsa!

... Afganistan'a en çok katkı yapan ülkelerin başında yer alan, uluslararası güvenlik ve yardım gücü ISAF'ın komutasını ikinci kez üstlenen Türkiye, bu ülkede ummadığı bir sorunu çözmek için uğraşiyor. Henüz oturmuş bir bankacılık sistemi bile olmayan Afganistan, 2001 krizini gerekçe göstererek Türk bankalarının verdiği teminat mektuplarını kabul etmedi ve ABD veya Alman bankası onayını istedi. Afganistan'da yeni hükümet kurulduktan sonra 2002 yılında Tokyo ve Almanya'da 50'yi aşkın ülkenin katılımıyla ülkenin yeniden imarı için yardım toplantıları yapıldı. 10 yılda toplam 15 milyar dolar yardım yapılması kararlaştırıldı. Alt yapı ihalelerinde aslan payını ABD'li inşaat firmaları aldı. Buna karşın Türk firmaları Afgan pazarına girmeyi başardı.

... Ancak firmalar Afganistan'da ummadıkları bir sorunla karşılaştı. Afgan makamları, firmaların Türk bankalarından aldığı teminat mektuplarını kabul etmedi ve birinci sınıf ABD veya Alman bankası konfirmasyonunu (onayını) istedi. Firmaların şikâyetlerinin artması üzerine Kâbil Büyükelçiliği devreye girdi ancak sorun çözülemedi. Kâbil Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri Aydın Temizer tarafından yürütülen görüş-

Afganistan'da öncelik verilen proje, uzunluğu 3.000 km'yi bulan, genel çizgisiyle Kâbil-Kandehar-Herat-Kâbil çevresinde bir daire oluşturduğundan "çevre yolu" (Ring Road) olarak anılan karayolunun en önemli parçası olan, 1960'lı yılların başında gene ABD yardımıyla yapılmaya başlanılan, ama bitirilemeyen Kâbil-Kandehar arasındaki 483 km. olmuştur.¹⁴

Yolun 50 km çevresinde Afganistan nüfusunun % 35'i yaşamakta, ekili arazinin % 63'ü bulunmaktadır. Kâbil'den Kandehar'a yolculuk 12 saat -kimi kaynaklara göre de iki gün- sürüyor; yol yapıldığında bu süre yarıya inecek; ulaşım maliyeti düşecek; köylerde yaşayanların pazara, eğitim ve sağlık tesislerine ulaşımaları görece kolaylaşacak; ayrıca psikolojik etkisi de olacak: "Afganların gurur kaynağı"... Bu nedenle önceliği olan bir proje; Afganistan'daki ulaşımın "omurgası" olarak nitelendiriliyor. Üstelik söz konusu olan, sadece Afganistan için değil, Orta Asya'daki eski Sovyet cumhuriyetlerine, Tacikistan, Kırgızistan, Kazakistan ve Özbekistan'a da yararlı olacak, bu ülkeleri birbirine bağlayacak bir projedir; kimi zaman "canlandırılan İpek Yolu" diye de adlandırıldığı görülmüştür. Ama projeyi

14 Bknz. <http://www.usaid.gov/press/factsheets/2003/fs031214.html>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009.

melerde, Afgan yetkililer, Hint asıllı 2 yabancı danışmanın konuyla ilgilendiğini söylediler. Olayın peşini bırakmayan Ticaret Müşaviri Temizer, 26 Mayıs'ta Dünya Bankası yetkilisi Mohammed Qahir Haydari ile bir araya geldi, sonuç alamayınca Hintli danışmanlarla görüştü. Görüşmede bulunan Ziraat Bankası Temsilcisi Fırat Benli ise bankasının 1,2 milyar dolarlık kârıyla Güney Asya bankaları içerisindeki en kârlı 2'nci banka olduğunu anlattı. Bunun üzerine Hintli danışman ikna oldu ve Büyükelçilik Ticaret Müşavirliği tarafından yazı yazılması durumunda, Türk kamu bankalarının teminatlarını kabul edeceklerini söyledi.

... Bu arada Hintli danışman Türkiye'deki özel bankaların ratingleri ile bağımsız denetim raporlarını istedi. Bu belgelerin sağlanması durumunda, özel Türk bankaları arasından da birkaç banka seçebilecekleri mesajını verdi. Hintli danışmanın söz vermesi üzerine Ticaret Müşaviri Temizer, Afganistan Ekonomi Bakanlığı Yeniden Yapılandırma ve Kalkınma Hizmetleri Birimi'ne bir yazı gönderdi ve Ziraat Bankası, Halkbank, Vakıfbank ve Türk Eximbank'ın teminat mektuplarının kabul edilmesini istedi. Temizer, aynı gün yazıyı elden teslim etmesine karşın henüz sonuç alınmadı."

(Sabah, 13 Haziran 2005)

alacak olan müteahhit(ler)in iş(ler)i zor: İnşaat yapılacak alanın mayından temizlenmesi –ki bini aşkın mayın temizlenmiştir–, neredeyse kullanılacak bütün malzemenin ithal edilmesi, taşınması vb yığınla “lojistik” sorun var; Taliban saldırıları da cabası...

Kâbil-Kandehar Karayolu’nun 43-432. km arası için 182 milyon ABD Doları kaynak sağlayan USAID, Eylül 2002’de, ana müteahhit olarak, ilk yurtdışı deneyimini 1959’da,

Birmanya’da, gerillaların cirit attığı Yangon (Rangoon)-Mandalay Yolu’nda yaşamış olan ABD kökenli The Louise Berger Group’u seçiyor. Yolun 2003 sonuna kadar bitirilmesi öngörülüyor. The Louise Berger Group da üçü Türk, biri Hintli, biri de Afganistan-ABD karışımı beş “taşeron” firma ile çalışmaya başlamıştır: MENSEL, KOLİN Nafter, GÜLSAN-ÇUKUROVA ortak girişimi (Türk), BSC/C&C JV (Hint), ARC Afganistan Reconstruction Company, Inc. (Afganistan-ABD).

Türk mühendisin kurtarılmasının perde arkası...

... Afganistan’da 30 Ekim’de Taliban mensupları tarafından kaçırılan Makine Mühendisi Hasan Önal’ın önceki gün salıverilmesi, Türkiye’nin bölgedeki bütün gruplar nezdinde büyük itibarı olduğunu herkese gösterdi. Türkiye’nin Kâbil Büyükelçisi Müfit Özdeş, Hasan Önal’ı Taliban’ın elinden kurtararak zor görevlerin adamı olduğunu kanıtladı.

Elde ettiği bu başarıyla mesleki kariyerini taçlandıran Büyükelçi Müfit Özdeş, kaçırıldığı andan itibaren Hasan Önal’ın serbest bırakılması için büyük çaba harcadı. Yıllık iznini iptal ederek bir yandan Afgan makamlarıyla konuşan Müfit Özdeş, diğer yandan da ülkenin dini liderleri ve eski Taliban mensuplarıyla temas kurdu. Büyükelçi Özdeş, bu amaçla Afganistan’ın önemli dini liderlerinden Pir Seyyid Ahmet Geylani ile görüşerek devreye girmesini sağladı. Geylani’nin görevlendirdiği eski ünlü Taliban mensubu müritlerinden ‘Roket’ lakaplı Abdüsselam, defalarca Pakistan sınırına giderek Hasan Önal’ı kaçıranların lideri Ruzihan’la görüştü. Ayrıca, telefonla Ruzihan’a ulaşan Büyükelçi Müfit Özdeş, Türkiye ve Afgan halkının dostluğundan söz ederek, gerekirse yüz yüze görüşmek üzere yanlarına gelmek istediğini bildirdi. Büyükelçi Özdeş’in samimi ve cesur tavrı karşısında adeta şok olan Ruzihan, buna gerek olmadığını açıklayarak, Hasan Önal’a iyi bakılacağı sözünü verdi.

Bunun dışında Afganistan İçişleri Bakanı Ali Ahmet Celali ve Gazne Valisi Asadullah da Hasan Önal’ın serbest kalmasını sağlamak üzere çaba gösterdi.

Dışişleri Bakanlığı çevrelerinde ‘zor görevlerin adamı’ ve ‘cesur yürek’ olarak bilinen Müfit Özdeş, yapılan görüşmelere ilişkin bilgi sızmasını ve yanlış haberler çıkmasını önlemek üzere basın mensuplarının Kâbil Büyükelçiliği’ne girişlerini 4 gün süreyle yasakladı. Özdeş, bu süre içerisinde Büyükelçilik girişindeki kulübede sadece çay ve sigara içerek sabahlara kadar devam eden görüşmeleri yürüttü. Nihayet pazarlıklar sonuçlandı ve Büyükelçi Özdeş’in bir aylık yoğun çabalarının sonucunda beklediği müjdeli haber, 29 Kasım Cumartesi gecesi geldi. Büyükelçi Özdeş’e haber gönderen Ruzihan, Türk ve Müslüman olmasını dikkate alarak

Hasan Önal’ı serbest bıraktıklarını bildirdi. 30 Kasım sabahı erken saatlerde Zabul vilayetine bağlı Mukur Kasabası’nın aşiret liderlerine teslim edilen Hasan Önal, daha sonra Kâbil’e getirilerek özgürlüğüne kavuştu. Türkiye, bu olayla birlikte dünyanın en ücra köşesindeki vatandaşını dahi kurtarabilecek gücü ve itibarı olduğunu gösterdi.

Basın mensuplarının konuya ilişkin sorularını yanıtsız bırakan Büyükelçi Müfit Özdeş, ‘Devletin birinci görevi vatandaşlarını korumaktır. Biz de Afganistan’da devletin temsilcisi olarak görevimizi yaptık’ demekle yetindi.

Afganistan’da Kâbil-Kandehar Karayolu’nun yapımını gerçekleştiren Gülsan-Çukurova ortaklığında görevli mühendis Hasan Önal, 30 Ekim Perşembe günü saat 15.00 sularında kaçırıldı. Önal, başkent Kâbil’in güneyinde yer alan Kandehar’a 120 kilometre mesafedeki Jaldak şantiyesinden Afgan bir şoförle beraber Perşembe günü öğle saatlerinde yola çıktı. Gazne’ye gitmekte olan Önal, Mukur kasabası yakınlarında silahlı bir grup tarafından durduruldu. MDC isimli mayın arama-temizleme örgütüne ait çalıntı bir araçla yolunu kestikleri Hasan Önal ve yanındaki Afgan şoförün gözlerini bağlayan Taliban mensupları, yoldan hızla uzaklaştı. Afgan şoförün eline bir mektup vererek 31 Ekim Cuma günü sabah erken saatlerde serbest bırakan teröristler, Türk mühendise karşılık Gazne Hapishanesi’ndeki 8 arkadaşlarının salıverilmesini istedi.

Bu arada, Gülsan-Çukurova ortaklığının Kâbil Ofis Müdürü Kurtuluş Ergin, Hasan Önal’ın kurtarılmasını Büyükelçi Müfit Özdeş’in sağladığını söyledi. Büyükelçi Özdeş’in ilk andan itibaren konuyu büyük bir titizlikle takip ettiğini belirten Kurtuluş Ergin, ‘Müfit beyin devlet adamlığı ve tecrübesi sayesinde arkadaşımız kurtuldu. Başta Müfit bey olmak üzere bize bu sevinci yaşatan herkese teşekkür ediyorum’ dedi.

Çukurova şirketinin Afganistan Proje Müdürü Gazi Darıcı ise Hasan Önal’ın serbest bırakılmasının Türk ve Afgan halkı arasındaki yüzlerce yıllık dostluğu daha da sağlamlaştırdığını açıkladı. Gazi Darıcı, Afganistan’da iş yapmaktan büyük mutluluk duyduklarını da sözlerine ekledi.”

(<http://www.habervitrini.com/haber.asp?id=108807>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009)

Yerel malzeme olarak sadece agrega mevcut olduğundan, The Louis Berger Group, agreganın sağlanması için de iki “taşeron”la anlaşiyor: ARC, kendi agregasını kendisi üretecek, GÜLSAN-ÇUKUROVA ise hem kendine, hem de öteki taşeronlara agrega sağlayacak. Günde ortalama 90 kamyon, Pakistan’dan, Hayber Geçidi’ni aşarak asfalt taşımaya, çift vardiya olarak günde 20 saat çalışılmaya başlanmış ve yol Ocak-Aralık 2003’te, on bir ayda bitirilmişti.

USAID’in 250 milyon ABD Doları kaynak sağladığı projenin iki aşamalı olarak yürütülmesi öngörülmüş. Aralık 2003’te tamamlanacak olan birinci aşamada, yol genişletilecek, üzerine 15 cm kalınlığında plentmiks temel, 10 cm kalınlığında da bitümlü *binder* tabakası ve 5 cm kalınlığında da aşınma tabakası kaplanarak yol ulaşımına açılacaktır; 2004’ün ilkbaharında başlayıp o yılın sonuna kadar sürecek ikinci aşamada da istinat duvarları, drenaj, yol işaretleri vb tamamlanacaktır.

GÜLSAN-ÇUKUROVA ortak girişimi, ikinci aşamada da çalışmıştır.

Kâbil-Kandehar yolu da birçok Türk müteahhit firmanın “referans listesi”nde yer alan bir proje olmuştur. Öte yandan, Kâbil-Kandehar Karayolu Yapımı, belki de “inşaatçıların coğrafyası”nda, en “tehlikeli” iş olarak da yer alacaktır.

30 Ekim 2003’te, GÜLSAN-ÇUKUROVA ortak girişiminde çalışmakta olan makine mühendisi Hasan Önal Taliban tarafından kaçırılmış, bir ay süren görüşmeler sonrasında serbest bırakılmıştır. Ancak KOLNAT’ta çalışan inşaat mühendisi Tolga Erdem o kadar şanslı olamamış, 6 Mart 2004’te yapılan saldırıda öldürülmüştür; KOLNAT yöneticilerinden Salih Aksoy ise kaçırılmış, 5 Nisan 2004’te serbest bırakılıncaya kadar Taliban’ın elinde kalmıştır.

“Çevre Yolu”nun son halkasını oluşturan Bala Murghab-Amalick arasındaki 193 km karayolunun 143 km uzunlu-

Mad-Max ülkesindeki Türkler

Afganistan’da rehin alınan Türk mühendis Hasan Önal, İzmir’de ‘olayın şokunu’ atlatıyor. Ancak Afganistan’da hâlâ yüzlerce Türk mühendis ve işçi var. Hayat onlar için bir Mad-Max filmi gibi akıyor. Hasan Önal’ın da çalıştığı Gülsan Firması’nun yöneticisi Mehmet Gül ‘Afganistan’da nasıl iş yapılır’ı anlattı

Çalışanlarına uydu telefonu dağıttıklarında, bu telefonlardan ‘rehine’ görüşmeleri yapacaklarını elbette düşünmemişlerdi. Mühendis Hasan Önal’ın kaçırıldığı gün, İzmir’deki aile evi ile birlikte, Önal’ın çalıştığı Gülsan Şirketler Grubu’nun Levent’teki Ofisi’nde de karalar bağlanıyordu.

Hasan Önal’ın zimmetli uydu telefonundan arandıklarında ‘yürekler hopluyordu’... Rehine alanlar, pazarlıklarını Hasan Önal’ın uydu telefonundan yapmayı tercih ediyorlardı. O günlerde kamuoyundan saklandı, ama tüm ‘pazarlıklar’ da bu telefonda yapıldı. Hatta Hasan Önal, İzmir’deki ailesi ile bile haberleşebiliyordu. Ya bu telefon da olmasaydı?

Gülsan Şirketler Grubu’nun sahiplerinden Mehmet Gül, ‘mutlu son’la biten bu öyküden sonra gerilimini atarak, ilk kez bir gazeteciye kapısını açtı. O gerilimli günlere ilişkin hatırladığı bir şey de 50’ye varan yaşına rağmen annesinden işittiği azarlar. Annesi sürekli ‘Ne işiniz var Afganistan’da, dönün gelin’ diye başının etini yemiş. Ancak, Hasan Önal geri döndüğünde bu azarlar da sona ermiş.

Mehmet Gül’ün anlattıklarına bakılırsa, Afganistan öyle bir ülke ki, ‘annen bile istese’, kolay kolay gidemiyorsun da

dönemiyorsun da... Türk müteahhitler için iç piyasa uzun zamandır ‘verimli’ değil. Dünyada da öylesine büyük rekabet var ki, koşulları rahat ve güvenli ülkelerde iş bulmak da hiç ‘kolay’ değil. Güvenli ülkeler bir yana Afganistan’da iş yapmak için bile büyük mücadeleleri göze almak gerekiyor. Afganistan’da yeniden yapılanma programında yer almak için pek çok Türk firması mücadele etti ve ediyor. İşte Gülsan da bu mücadeleyi kazananlardan. Gülsan Afganistan’da Kâbil-Kandehar yolunun 347 ile 432’inci kilometreleri arasındaki 85 kilometrelik kısmı yapmakla yükümlü. Ayrıca bu güzergâhtaki çalışan diğer müteahhitlere ‘şantiye’ hizmeti de veriyor. Şu anda beş şantiyede 600’ü Türk, 400’ü Afganistanlı çalışanla yaklaşık dört aydır ‘mücadele’ veriyorlar.

Takvimlerin 21’inci yüzyılı gösterdiğine dair tek bir işaretin bulunmadığı, uçsuz bucaksız, sarımtırak, kıraç bir coğrafyanın uzandığı bu topraklarda, ‘US AİD İnsani Yardım Programı’ kapsamında yapılması planlanan Kâbil - Kandehar arasındaki yol yapımı ihalesini Louis - Berger firması aldı. Gülsan da buradaki dört taşeron firmadan biri.

Bu yolun sağ salim tamamlanması Afganistan’ın yeniden yapılanması için çok önemli. Neden mi? Yanıtı basit: ‘Medeniyet ancak yollarla taşınabiliyor’... İyi de ‘medeniyet uğruna’ neler yaşadığını Mehmet Gül’den dinleyince insanın ülkesinin taşını toprağını öpesi geliyor.

Gül, Afganistan’da nasıl yaşanır sorusundan önce, Afganistan’a nasıl gidilir sorusunu cevaplıyor. Çünkü bir müteahhitlik şirketi için işin en zor yanı makine parkını taşımak. Öykü şöyle:

“... Gülsan Şirketler Grubu'nun inşaat kolu 2002 yılında Afganistan'a otoyol yapmaya gitti.

Bugüne kadar 8 otoyol projesini doğrudan veya dolaylı olarak tamamladı. Fakat yöneticileri gördüler ki, Afganistan'da çalışanların can güvenliğini korumak imkânsız.

Afganistan'dan çekilmeye karar verdiler. İşe başlarken uçaklarla götürdükleri yol yapım makinelerini derleyip toplayarak şantiyelerini kapatırken, bu defa şirketin hâkim ortaklarının yeğeni olan mühendisleri ile arkadaşı kaçırdı. İki çalışanın canını zor kurtardılar. Gülsan Şirketler Grubu, 1946 yılından bu yana inşaat işinde, 2000 yılından bu yana yurtdışında müteahhitlik yapıyor. Otoyol yapımında Türkiye'nin önde gelen inşaat gruplarının başında geliyor. Otoyol dışında, enerji konusunda da faaliyet gösteriyor.

Gülsan Şirketler Grubu, Afganistan'da otoyol yapan 5 Türk müteahhitlik firmasından biriydi. Can güvenliği olmadığı için Türk müteahhitlik firmalarının tamamı Afganistan'ı terk etti.

... Türk müteahhitlerinin iş yapmaya çalıştıkları ülkelerin hemen tamamı, hukuk düzeni, can ve mal emniyeti konularında sorunlu ülkeler. Bu ülkelerde iş yapmanın zorlukları Türk kamuoyunca yeterince bilinmiyor. Türk müteahhitleri iş bağlantısı yaptıkları bu ülkelerde büyük sorunlarla karşılaşılıyor. Türk kamuoyuna can güvenliği konusundaki sorunlar yansıyor da, hukuki sorunların büyüklüğü gözden kaçıyor.

Tabii ki Türk müteahhitleri para kazanma beklentiği içinde bu ülkelerde iş almaya çalışıyor. Ve de iş aldıktan sonra çok sayıda Türk ve yerel işçiye ve mühendise iş imkânı yaratıyor. Gelir kapısı açıyor. Fakat genelde ülkelerdeki ekonomik ve sosyal istikrarsızlık ve de hukuki sorunlar sonucu aldıkları işleri “mutlu olarak” tamamlayamıyor.”

(Güngör Uras, Milliyet, 23 Temmuz 2008, bkz. <http://www.milliyet.com.tr/Yazar.aspx?aType=YazarDetay&ArticleID=970029&AuthorID=54&b=&a=Güngör+Uras&ver=00>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009)

Makine parasına taşıma

‘Parkın en hafif parçası bir tona en ağırları 60 ton. Bazılarını taşıyıcıya yüklemek, tarifi mümkün olmayacak kadar çileli. Yükleedik, yola çıktı. İran’la birlikte sorunlar başladı ve Afganistan’a geldiğimizde sorun büyüdü. Sınırdaki tüm makineleri indirttiler. Sonra Afgan araçlara yüklendi. Zorluk burada da bitmedi. İnanılır gibi değil, her şehrin girişinde kontrol için hepsi yine indirildi, yine yüklendi. Karayoluyla transfer öylesine eziyetli bir hal aldı ki ‘havayolunu kullanalım’ dedik. 30 uçak gerekti. Üstelik bu uçakları hedefimiz olan Kandehar’a değil de Kâbil’e indirebildik. Çünkü Kandehar’da askeri havaalanına iniş izni verilmiyordu. Sonunda bu 30 uçakla yaptığımız taşımanın maliyeti ile taşıdığımız ekipmanların değeri neredeyse eşitlendi.’

Şantiye'nin ‘ortak dili’

Gül’ün anlatımına göre Afganistan’da bir inşaat şantiyesinde iş yapmanın başka zorlukları da var. Şirketi, kültürel çalışmalarla da ilgilenmek zorunda kalmış. Türkiye’den gelen işçilerle, Afgan işçiler arasındaki kültürel farkların yanı sıra dil farklılığı dolayısıyla iletişim sorunları yaşanmış. Gül, ‘Fark ettik ki; Kürtçe bilen işçilerimizle Peştunlar, iki dildeki ortak Farsça kelimeler nedeniyle ortak bir dil buldular. Ama kültürel fark sorununu aşamadık. Bu nedenle de lokanta ve yatakhaneleri ayırdık. Haberleşme sorununu ise uydu ve internetle çözüyoruz. Ancak yerel halkın Türkler’i sevmeleri işimizi kolaylaştıran en önemli faktör’ diyor.

İşler mi? Tabii ki zor koşullarda yürüyor. Coğrafi koşullar nedeniyle yolun her metresinin yapımı çok daha fazla efor

gerektiriyor. Gülsan’la birlikte bu yolun yapımında Yüksel, Mensel, Kolin şirketleri de çalışıyor. Bizlere de uzaktan ‘Selâmetle dönün’ demek kalıyor.

Yolda koşarak mayın kontrolü

Mehmet Gül, Afganistan için şöyle diyor: ‘İnsanları çok güzel ve sıcakkanlı. Ama sanki orada dünya daha yeni kurulmuş. Bugüne ait hiçbir şey yok. En önemlisi insan hayatının kıymeti de... Örneğin ‘Bu yol mayından temizlenmiş mi?’ diye sormaya kalmadan bir Afganlı yolda koşmaya başlıyor ve ‘Temizmiş’ diyor.’

Mehmet Gül’ün şirketinde işte böylesine gözü kara 400 Afganlı, 600 de Türk çalışıyor. Bu kadro Kâbil ve Kandehar arasında 7 bin metrekarelik beş şantiyede yaşıyor. Gül anlatıyor:

‘Şantiyelerimizde 24 saat hayat devam ediyor. Çalışanlara altı öğün yemek çıkartmamız gerekiyor. Biz gıda alımlarımızı bulduğumuz yerden yaparız. Ama Afganistan’da kayısı, avokado gibi meyveler dışında satın alacak hiçbir şey bulamadık. Bu nedenle her türlü gıda frigofrik taşımayla Türkiye’den geliyor. İlk günlerde en büyük sıkıntımız suydur. Elemanlarımız şişe sularıyla yıkandılar. Şimdi şişe suları sadece içmek için kullanıyorlar. Açtığımız kuyudaki suyu arıtıyoruz ve kullanıyoruz. Çalışanlarımız zorunlu hijyen kurallarına tabiler. Çünkü yerel halka dokunmayan her şey bizimkileri hasta ediyor. Herhangi bir salgın ya da hastalığa karşı doktorlarımız sürekli alarmda. Yani aynı anda hem hastane, hem lokanta, hem de otel hizmeti veriyoruz.’”

(<http://www.milliyet.com.tr/2004/01/01/business/bus01.html>; erişim tarihi: 19 Temmuz 2009)

“... Türkmenistan’da, MENSEL olarak unutulması çok zor eserler bırakıp döndük. Ondan sonra oradaki teçhizatlarımız, makinelerimiz ve imkânlarımız bizi Kazakistan’a gitmeye zorladı. 195 kilometre bir yol yaptık... Bu işin yapılışı sırasında sahibi olduğumuz makineleri değerlendirebilmek için de oradan Afganistan’a sıçradık çünkü Afganistan’a başka türlü gitmek mümkün değildi, o makineleri Afganistan’a taşıdık. Afganistan’da 200 km uzunlukta bir yol yaptık. Onu da bitirdik, ondan sonra da Afganistan’da epey fırsat çıktı ama orada yaşananlar, Afganistan’ın içerisinde bulunduğu siyasi kargaşa bizi korkuttu; bazı müteahhit arkadaşlarımızın arabalarını kurşunladılar, mühendislerini öldürdüler, kaçırdılar falan, bütün bunlar bizim orada daha fazla durmamamız gerektiğini gösterdi ve MENSEL olarak işleri durdurduk, MENSEL’i de tasfiye ettik. MENSEL bitti...”
(Bedri Sever [METİŞ], sözlü tarih görüşmesi, 10 Nisan 2009)

ğündeki bölümünü oluşturan Bala Murghab-Leman’ı ABD, 50 km uzunluğundaki Leman-Amalick bölümünü de İslam Kalkınma Bankası ile Saudi Fund finanse etmişlerdir.

“Soğuk Savaş” sonucu, nasıl Kâbil-Kandehar Karayolu’nun yapımına 1960’larda ABD destek sağlamışsa, Kandehar-Herat Karayolu’nun yapımına da Sovyetler Birliği destek sağlamıştır. “Çevre Yolu”nu tamamlayacak olan 566 km uzunluğundaki Kandehar-Herat Karayolu’nun yapımının ana müteahhidi de, Ekim 2004’te, The Louise Berger Group olmuştur.

Yolun 356-456. km arasının maliyeti 71,6 milyon ABD Doları, üzerinde yapılacak dört köprünün maliyeti de 5,4 milyon ABD Doları olarak tahmin edilmiştir. Kâbil-Kandehar Karayolu’nun son bölümüne finansman sağlayan Japon hükümeti, Kandehar-Herat Karayolu’nun 0-116. km arasının iyileştirilmesine 50 milyon ABD Doları; Saudi Fund da, 116-231. km arasındaki 115 km’nin iyileştirilmesine aynı büyüklükte kaynak sağlamıştır.

GÜLSAN-ÇUKUROVA ortak girişimi, iki ayrı proje olarak Kandehar-Herat yolunun bir bölümünün (356.-406. km ve 406.-456. km arası) yapımını da üstlenmiş, Mart 2006’da tamamlamıştır. KOLNAT da yolun değişik bölümlerinin yapımını üstlenmiştir.

Ancak Kandehar-Herat Karayolu’nun yapımı da, Türk müteahhitler için “kansız” tamamlanamamıştır; KOLİN İnşaat’ta çalışan mühendis Ufuk Aydın, 55. km’de yapılan

“... Kandehar-Herat yolunun bir bölümünün yapımı ihalisini kazandık. Ama bu sadece bizim firma olarak başarmamızdan kaynaklanmıyor. Afganistan deneyi gösterdi ki, Türkiye’de işler daraldığında, Türk müteahhit firmaları yurtdışında önemli işleri başarıyla yürütüyorlar. Biz, Afganistan’da yalnız değiliz. Adeta Türk müteahhitlik milli takımının bir unsuru olarak görev yapıyoruz. Başarı sadece bizim değil, Türk müteahhitliğinin olduğu için, başka bölgelerde de devam edeceğine inanıyorum.”
(Mehmet Gül [Gülsan], Osman Arolat, 2004)

bombalı saldırıda (8 Şubat 2006); 28 Ağustos 2006’da 145. km’de kaçırılan, sonra da öldürülen, KOLİN İnşaat’ın güvenliğini sağlamaya çalışan GAT adlı güvenlik şirketinin görevlisi Semih Turfal; aynı gün, aracının taranması sonucu yaşamını yitiren ustabaşı Hasan Gedik, Kandehar-Herat arasının on saatten 4,3 saate inmesi için gösterdikleri çabanın karşılığını canlarıyla ödemişlerdir.

Afganistan’da, ister askeri, ister sosyo-ekonomik nedenlerden kaynaklansın, karayolu yapımına önemli ölçüde kaynak ayrılmış, Türk müteahhitler de bu kaynaktan yararlanmışlardır. Ancak burada amaç ne Afganistan’daki yol yapımını, ne de Türk müteahhitlerin üstlendikleri bütün işlerin dökümünü vermektir; Kâbil-Kandehar-Herat Karayolu üzerinde yeterince durulduğundan, diğer yollarla ilgili olarak birkaç örnek vermekle yetinilmiştir.

LİMAK İnşaat’ın üstlendiği Şibergan-Sar-e Pul (Sari Pul) Yolu, Mezar-ı Şerif’in 150 km kuzey doğusundaki Şibergan kentinden başlamakta, güneye doğru Sar-e Pul kentinde sona ermektedir. Ekim 2004 tarihinde ihale edilmiş olan Şibergan-Sar-e Pul Yolu Kasım 2005’te tamamlanmıştır.

Proje, Afganistan’ın yeniden yapılandırılması kapsamında yürütülen ve ülkenin çevresinde bir daire şeklinde oluşturulmaya çalışılan ana ulaşım arterlerinden sonra, ülkenin kuzeyinden güneyine doğru geçmesi planlanan diğer ana arterin bağlanması anlamında da önemli bir adımdır.

Gene LİMAK’ın üstlenmiş olduğu Kâbil-Salang-Doshi Yolu Rehabilitasyonu Projesi, Afganistan Ana Ulaşım Arteri’nin rehabilitasyonu kapsamında toplam uzunluğu 175 km olan yolun 75 km’lik bölümüdür. Proje, her bir şeridi 3,5 m genişliğinde tek şerit gidiş geliş olarak planlanmıştır.

Kâbil’i kuzey Afganistan’a bağlayan 2,7 km Salang Tüneli’nin rehabilitasyon inşaatı da proje kapsamında gerçekleştirilmiştir. Hindukuş Dağları’nı geçerken toplam

“... Amerikan işgali olduktan sonra ABD vasıtasıyla orada bir takım yatırımlara geçmeye başladılar. Bunların en önemlisi de yol meselesiydi. Çok evelden yapılmış, Rus Hükümeti veyahut da Ruslar tarafından yapılmış yollar varmış ama bunlar tahrip edilmiş, bozulmuş vaziyetteydi. Bunların yapımı için ABD hemen The Louise Berger firması vasıtasıyla analizini yapmıştı. Biz de Amerikan firmasının taşeronu olarak Gülsan İnşaat, Kolin İnşaat, bir de Çukurova... Biz Kolin İnşaat olarak da ayrı bir işe girdik. Aşağı yukarı orada Kâbil, Kandehar ve Herat bölümlerini yaptık, 1000 km’ye yakın iş yaptık. Zaten ağırlıklı olarak altyapısı yapılmış bir işti ama tahrip edilen –ki hemen hemen hiçbir köprü kalmamıştı– ağırlıklı olarak köprülerin yapılması. Sonra da yol tahribatları vb işler yapıldıktan sonra bildiğimiz, ‘sıcak asfalt’ dediğimiz asfalt yapıldı. İşin özelliği buydu. Burada da tabii en önemli meselelerden biri –ki Amerikalılar inanamadılar– biz buraya büyük Rus kargo uçaklarıyla bir ay içerisinde tüm makineleri getirip mobilize olduk. Bütün asfalt yükleyicilerimizi, kepçelerimizi, diğer greyderlerimizi, hepsini, yanlış hatırlamıyorsam 30-40 sefer kargo uçaklarıyla oraya naklettik ve çok hızlı olarak başladık; zaten en çok iki sene içerisinde bitirmek üzere projelendirilmişti. Orada böyle bir hızla 1 milyar dolar mertebesinde, 2-2,5 yıl iş yaptık. Fakat tabii Afganistan’da terör tam bitirilmemişti, bilhassa yol uzun metreli çalışılan şeyler olduğu için, belli şehir merkezlerinin dışına çıkıldığında sıkıntı olduğu belliydi. Ama kendileri, ABD olarak güvenlik tedbirlerini almaya çalışıyorlardı. Böyle bir sistem kurmuşlardı kendileri, onu da kontrol ederek bizim şantiyelerimizde hemen hemen 100-150 kişilik güvenlik ekipleri istihdam ediliyordu. Onlarla birlikte çalışıyordu. Yola çıkılırken onlar tedbirler alıyordu, şantiyenin dışına çıkıldığında, yol güzergâhında çalışılırken. Ama buna rağmen tabii sistem gerilla sistemi, bir mühendisimiz, birkaç formen ve işçimiz silahlı saldırıya uğradılar. Türkiye’den gitme mühendisimizi kaçırdı, altı ay tutuklu kaldıktan sonra serbest bırakıldı. Taliban yapıyordu. Bilhassa Pakistan sınırına yaklaşıp yerlerde, yani Kâbil’den çıktıktan sonra Herat civarı Pakistan sınırına yakın olduğu için orada sıkıntı vardı.

... Güvenlik, ihalede Amerikalıların mecbur ve şart tuttukları sistemdi. Maliyetini biz ödüyorduk. Kendilerinin getirmiş oldukları güvenlik elemanları vardı. Onlar işin başında bulunuyorlar, altta da Afganları çalıştırıyorlardı. Ancak, dediğim gibi, bu vur kaç veya gerilla sistemi olduğu için,

şantiyeden çıkarken, işte ‘şantiyeden şu mühendis çıktı, bu çıktı’ gibi birtakım bilgiler gittiğini de fark ettik, yani gördük. Onları Amerikalılar da hissettiler ama yapacak bir şey yok tabii. Onları hemen işten çıkartıyorlar; bilgi gidince de ona göre tedbir alınıyor. Yola aynı Türkiye’de PKK’nın yaptığı gibi mayın koyuyorlar veya yola pusu kurup uzaktan ateş açarak taciz ediyorlardı.

Böyle güçlüklerle karşılaştık Afganistan’da ama ona rağmen çok hızlı bir şekilde 2,5-3 yıl içerisinde onları yaptık ama şimdi duyduğum kadarıyla gene Taliban köprüleri ortadan kaldırmış. Yollar kesintili olarak çalışıyor. Gereğe şu, iç kısımlara gidince afyon ekimi var, afyon tarlaları var. O afyon tarlalarının görünmesini ve bilinmesini istemiyorlar. Bütün gelir kaynakları onlar. Oralara yol gidince görünür oluyorlar.

... İran sınırına kadar, Kandehar’a kadar yol yaptık. İran sınırından da birtakım iç yollar yaptık. Orada da bu yaptığımız anayol Kâbil’den başlıyor geliyor Pakistan sınırından dönüp İran sınırına doğru giden bir yol, yani hemen hemen yarım bir ay çiziyor.

... Bir de 50 yataklı bir hastane vardı. Onda bir sorun yoktu, o tamamen bir yerleşim yerindeydi ama inanın, tabii gidip görmeden veyahut da bilmeden tasavvur etmek imkânsız, çok geri kalmış, çok fakir bir ülke. Hatta bizim 6 ay Taliban’ın elinde kalan mühendisimizin anlattığına göre, o bir ailenin yanında kalmış, onlar bakıyormuş orada kaldığında. Hiçbir şeyleri yok, yerde yatıp yerde kalkıyorlar. Yiyecek bir şey bilmiyorlar. Sağlık konusunda hiçbir şey bildikleri yok. Zaten doğum ve doğumda anne ölüm oranı çok yüksek, yüzde 65-70’ler mertebesinde. Hatta gene Salih Bey’e göre -rehin alınan mühendisimiz-, dünyanın yuvarlak olduğunu dahi bilmiyorlarmış. Peki, nasıl güneş batıyor? İşte ay geliyor, gece oluyor. İple bant çekiliyor o geliyor, o gidiyor. Bu kadar ‘cahil’ de demeyeyim de eğitimsiz ve öğretimsiz; hiçbir doktor veya şey bilmeden yaşayan bir toplum bu... Tekrar söyleyeyim, Pakistan sınırına yakın, zaten Taliban’ın ve Usame bin Ladin’in ağırlıklı bulunduğu yer orası...

... Afgan işçi, güvenlik hariç çalıştırmadık, tamamen Türkiye’den götürdük. Zaten beceri ve bilgisi, deneyimi de yok bu konuda, hiçbirinin. Ne makineli çalışma ne şey çalışma konusunda; düz işçi olarak da fazla bir şey bilmiyorlar...”

(Celal Koloğlu [KOLİN İnşaat], sözlü tarih görüşmesi, 31 Mart 2010)

"İnşaat ve imar işlerinde görev yapmak amacıyla Afganistan'a giden tüm vatandaşlarımız ve burada faaliyet gösteren şirketlerimiz, dost ve kardeş Afganistan'da yürütülmekte olan büyük değişim hamlesine ve geleneksel Türk-Afgan dostluğunun güçlenerek sürdürülmesine değerli katkılar yapmaktadırlar."

(Dışişleri Bakanlığı'nın açıklaması, bkzn. <http://www.tum-gazeteler.com/?a=1668119>; erişim tarihi: 19 Temmuz 2009)

"... Afganistan'da iki tane çok önemli proje yaptık. Allaha çok şükür, diyorum ki can kaybı olmadan oradan başarıyla döndük. Orada Kâbil'i kuzeye, Özbekistan'a bağlayan çok dağlık, tünelli falan olan bir yol projesiydi. Aldık ve zamanında bitirdik; kaliteli bir yoldu. Yanında ona bağlı bir yolu daha bize verdiler. Sonra Amerikalılar bize çok ısrar ettiler 'burada kalın, yol yapın' diye ama oraya gönderdiğimiz elemanların orada çektikleri sıkıntılardan dolayı biz Afganistan'da işimizi bitirdik, bütün makine ekipmanımızı, getirebildiğimizi getirdik, getiremediğimizi orda bıraktık, sattık veya kiraya verdik, geri döndük. Afganistan bizim için çok büyük bir tecrübe oldu, başarılı bir tecrübe oldu ve başarıyla döndüğümüze ben inanıyorum. Bugün Afganistan'a gittiğinizde, bizim o bölgede Limak ismini herkes bilir ve çok iyi ilişkilerimiz vardır Afganlarla..."

... Güvenliği mümkün mertebe yerel şirketler veya yerel gruplarla sağlamaya çalıştık. Afganistan'a gittiğimizde, Kâbil'de falan ayakta kalan bir bina yoktu. Çok büyük yoksulluk vardı, yokluk vardı; hiçbir şey bulamıyorduk, her şey Türkiye'den gitmekteydi. Gittiğimizde orada yerel insanları çok çalıştırdık, dolayısıyla yerel insanlarla çok iyi ilişkilerimiz oldu. Elimizde bir şantiye daha vardı; bizim yolun devamını Çinliler yapmaktaydı. Çinlilerin maalesef oranın yerel halkıyla iyi ilişkileri olmadı. Bir gün oradaki şantiyeyi bastılar, on bir Çinli mühendisi öldürdüler. Ama bizden kimsenin burnu kanamadı ve bizi çok severlerdi. Ben gittiğimde beni çok iyi ağırlarlardı. Oradaki yerel insanlarla iyi dostluklar kurduk ve başarılı olduk. Onlar da memnun kaldılar, biz de memnun kaldık, yol da güzel oldu. Döndük geldik. Devam etmek isterdik ama tabii orada eğer bir can kaybınız olsa, burada kalanları, çocuğunu, eşini, yükünü taşımak çok kolay değildi, dolayısıyla Afganistan'daki bu iki başarılı projeden sonra geri döndük..."

(Nihat Özdemir [LIMAK], sözlü tarih görüşmesi, 8 Ocak 2010)

290 m uzunluğunda kar tüneli inşa edilmiş, mevcut kar tünellerinin de bakım ve onarımları tamamlanmıştır. Günde ortalama 1500 aracın geçtiği güzergâhta ulaşım büyük ölçüde rahatlamış, Kâbil-Doshi arasındaki ulaşım süresi 2 saate inmiştir.

Ancak Türk müteahhitlerin Afganistan'da sadece karayolu yapımını üstlendiklerini düşünmek çok yanlış olacaktır; karayolu yapımının yanı sıra, birçok askeri ve sivil inşaat da imzalarını atmışlardır.

Afganistan'da çalışan müteahhit firmalar arasında, prefabrik binalar dışında, ISAF Alman taburunun iç yollarının betonlanması ve Alman askeri birliğinin binasının onarımı, ISAF Kâbil Havaalanı'nda helikopter pisti ve yol inşaatı (Mart 2004), 488 konteyner için altyapı işlerini (Mayıs 2004), Mezar-ı Şerif Havalimanı Projesi'ni (Aralık 2006) üstlenmiş olan TEPE; Kâbil-Salang Yolu'nun Rehabilitasyonu (2005), Parwan'da (Pervan) teknik okul (2006), USAID adına Çarikar-Baharak Yolu'nu (2007) üstlenen, web sitesindeki bilgiye göre, Afganistan Sağlık Bakanlığı'nın 100 yataklı Baghdıs, 150 yataklı Herat ve 50 yataklı Logar hastanelerinin üstlenilmesi "kontrat aşamasında" olan ENTES; Afganistan'daki ilk işi, Kâbil'deki ABD Büyükelçiliği'nin renovasyonu ile kafeterya, sağlık birimi, dinlenme merkezi gibi inşaatlar olan FEM JV de (Ekim 2004) bulunmaktadır. FEM JV, Şubat 2005'te, Frankfurt'taki ABD Konsolosluğu'nun yaptırdığı 500 kişilik kampın inşası 120 günde tamamlamış, Kâbil'de 2006'da alınan iş ise, Amerikan hava birliklerinin konaklama yerlerinin yapılması olmuş, bunu Ocak 2007'de alınan iki iş, şantiye çalışması ile büyükelçiliği koruyan askerler için konut yapımı izlemiştir.¹⁵

- * YÜKSEL İnşaat Kâbil'deki ABD Büyükelçiliği'nin yeni binasının yapımını da üstlenmiştir.
- * DORÇE Prefabrik Yapı ve İnşaat Sanayi Ticaret A.Ş., Askeri Kamp Projesi ile Afganistan Polis Okulu'nu gerçekleştirmiştir.
- * ÇUKUROVA İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., Kâbil Karte Bölgesi Su Şebekesi İnşaatı, ISAF NATO Merkez Karargahı Temiz Su Hattı vb, Sar-e-Haus Baraj Rehabilitasyonu vb projeleri tamamlamıştır.
- * ZAFER İnşaat, Harp Akademisi Tadilatı, Afgan Ordusu Klinik Projesi, Askeri Hastane Tadilatı, Askeri Eğitim Kompleksi, Kâbil Askeri Eğitim Merkezi, Bagram Hastane İnşaatı vb birçok askeri bina yapmıştır.

15 Bknz. <http://www.framaco.com>; erişim tarihi: 21 Temmuz 2009.



Sar-e-Haus Baraj Rehabilitasyonu, 2003, Afganistan.

“... Biz yol yaptık, Kâbil’den kuzeye giden yolu yaptık. İspanyollarla ortak birkaç hastane ve okul, bir zincir projeydi, onu da almıştık ama İspanyol kredisinin tamamı çıkmadı, yalnız bütçeden mi tam hatırlayamıyorum artık bire bir takip etmediğim için, bir hastane ya da okul yaptık. İki kontrat yaptık, kestik, çünkü hem devamını göremedik, hem Çinliler bastı orayı, anormal düşük fiyatlarla, kalite düştü. Türk firmaları da yeteri kadar birbirine girdi zaten, mesela biz o zaman Kâbil’in güneyine girmedik. Nitekim gidenlerden çok ölenler oldu, O bölgede iş yapmak Allah’a emanet. Bugün mayın temizleme, değil mi sorun? Ben hiçbir gazetede görmedim, göremem de çünkü bilgileri yok. Afganistan’da aldığımız her yol projesinin bir kısmı mayın temizleme işiydi, kontratın bir parçası, yollar hep mayınlı, o gerilla mı, ne dersen adına, Taliban grubu çekilirken her yeri mayınlamış, yol yapıyoruz, ki emniyetli yer nispeten, Kâbil’den kuzeye doğru, Türkmen bölgesine gidiyor, daha güvenli bir yer. Yolun sağı solu askeri araç, tank, top hurdalarıyla dolu, onlar temizleniyor, yolun üstü dahi, böyle eski püskü bir yol, o genişletiliyor, adam gibi yol yapılıyor. O yolun sağı solu, nerdeyse 100 metrelik şerit, yol dahil mayınlı. Bizim projenin içindeydi, ‘bunu çıkarın’ dedik, ‘yok’ dediler, ‘bu, projenin içinde.’ Yani hiç bir zaman bunu yap da sonra 40 yılına işlet filan demedi kimse, e peki sorduk sorduşturduk, onun taşeronları var, mayın uzmanları, aldık, onlar da Afganlarla işbirliği yapıyor, yanılmıyorsam nüvesi Amerikandı o firmanın, dolayısıyla o firma bize taşeron olarak mayın temizlemeyi önden yaptı...”

(Yavuz Kılıç [ENTES], sözlü tarih görüşmesi, 26 Mayıs 2009)

- * LİMAK İnşaat-TEPE İnşaat-YÜKSEL İnşaat-ARC Construction (Türkiye-ABD), Kâbil’de, işletmesini Hyatt’ın üstleneceği 420 odalı beş yıldızlı otelin inşaatını üstlenmiştir, Naseeb-Sultanoğlu (Türkiye-Afganistan), Sekiz katlı otel ve AVM, YENİGÜN-MAKTAŞ-AYDENİZ, Kâbil Uluslararası Havaalanı’nda 3,5 km uzunluğundaki ana pistin rehabilitasyonu, yer aydınlatması ve diğer yan tesislerin yapımı vb sadece dökümü bile başlı başına bir çalışma gerektiren sayısız proje Türk müteahhitler tarafından üstlenilmiştir.

“... Orada ilk yapılan işlerden biri, Afganistan’ın kendi içerisindeki ‘main road’ diye adlandırabileceğimiz, Afganistan’ın önemli şehirlerini birbirine bağlayan bir yol projesi vardı. Bunun neredeyse tamamı ABD ve Birleşmiş Milletler’in diğer ülkeleri tarafından finanse edildi. Biz onun ilk bölümünü gerçekleştirdik. Kâbil’den Kandehar’a kadar olan kısmının ilk 80 km’lik bölümünü yaptık. Orada mesela ortağımız, Afgan asıllı Amerikalılardı. Şimdi o ülkede, o dönemde güvenlik elbette çok ciddi bir problemdi. Herhangi bir terörist aktivite veya savaşın getirdiği sıkıntının ötesinde, daha öncesinden, kendi iç sorunlarından dolayı oluşturulmuş, mesela mayın problemleri vardı. Yol boyunca mayınların öncelikle temizlenmesi gerekiyordu ki bizim en büyük sıkıntı çektığımız konulardan biri de oydu. Önce mayın temizleme ekipleri geldi, mayınları temizledik ama daha sonra greyderimizin veya işte dozerlerimizin kaldırdığı mayınlar oldu veya üzerine o makineler bastığı için patlayanlar oldu. Allah’a şükür bir can kaybımız olmadı ama tabii ki sıkıntılı bir çalışma oldu. O tip yerlerde çalışırken, özellikle yol gibi uzun mesafeler kat eden projeler güvenlik açısından sıkıntılı ama diyelim ki onlar çok ekstrem yerler, işte Irak’tır, Afganistan’dır. Onun dışında çalıştığımız ülkelerde güvenlikten daha öte biraz daha bilinmezlerin olduğu bir iş haline gelebiliyor yol... Zemin koşullarının yeterince iyi tahlil edilmemiş olmasından dolayı tahmin etmediğiniz, öngörmediğiniz zorluklarla karşılaşabiliyorsunuz; ama bu mesela bir baraj için de geçerli çünkü barajda da bu denli yoğun bir kazı, toprak hareketleri oluyor ki, orada da bazen yapılmış olan mühendislik çalışmaları, zemin etütleri vs yeterli olamayabiliyor. Dolayısıyla sizin tahmininizin ötesinde bir problemle karşılaşabiliyorsunuz. İşte o da ek süre, maliyet vs. gibi birçok konuyu etkiliyor...”

(Emin Sazak [YÜKSEL], sözlü tarih görüşmesi, 29 Mayıs 2009)

“... Biz, METAG, AYDENİZ, MAKTAŞ ortak girişimi; Kâbil Uluslararası Havaalanı'nın pist işi çıktı; onarım ve yeniden pist yapılması işi çıktı. Biz 'bütün yumurtaları bir kefeye koymayalım, riski dağıtalım' dedik; Afganistan'da yavaş yavaş Amerikalılar üs kurmaya başladı. 'Biz oraya gidelim ama yol işine girmeyelim' dedik, çünkü tehlikeli geliyordu bize. Dağın başında yol yapacaksınız, ne ile karşılaşacağınız belli değil. 'Havaalanı işine girelim bari' dedik. Onun üzerine MAKTAŞ'ın da ismini kullanarak dörtlü 'ortak girişim' yaptık ve Kâbil'de ilk işimiz orada başladı, Kâbil havaalanı... 'Kâbil'in içinde hiç olmazsa daha korumalı oluruz' dedik ve o işi aldık, epey makine teçhizat götürdük, çok da başarılı şekilde bitirdik zamanında. O zaman da mesela Hikmet Çetin, NATO'nun en büyük sivil otoritelerinden biriydi, Kâbil'deydi, onun da büyük desteği oldu. Orada olduğumuz sürece Türk firmalarının hepsine desteği oldu, bize de epey desteği oldu, hükümet nezdinde, vergi dairesinde vesaire bize hakikaten çok büyük desteği oldu. Oradaki büyükelçiliğimizin de büyük desteği oldu. Orada biz işi bitirdikten sonra, fakat ondan önce biz METAG'la aynı dönemde Herat ve Kandehar'da Core'un, yani Amerikalıların işini aldık. Yaşama alanları yaratmak için barakalar, mevcut alanların genişletilmesi, yol, tel çit gibi işleri aldık. Ama direkt almadık, taşeron olarak aldık fakat orada taşeronun da beceriksizliğinden çok zorlandık. Oradaki can güvenliğinden dolayı eleman göndermek çok zor, personel tutmak çok zor, neyse Kâbil Havaalanı'nı çok süratli bir şekilde bitirdik... Biz orada ortak girişimiz ama Yenigün yapıyor, yani Yenigün pilot, METAG'ın sadece kâğıt üzerinde bir ortaklığı var. Hakikaten en zor şartlarda ve kıl payı kurtardık kendimizi orada. Ondandır da taşeronluk yapmamaya karar verdik. Bu sefer NATO'da, Brüksel ve Lüksemburg'dan NAMSA, bütün ihaleleri NATO NAMSA'ya devretti, biz de zaten NATO'nun eski müteahhidi olduğumuz için direkt NAMSA'dan iş almaya başladık.

NAMSA, NATO'nun inşaatçıdan sorumlu alt oluşumu, yani yerleşimler, diyelim ki bir üs kurulacak, bütün NATO ülkeleri üsse gidecekse, diyor ki 'sen bize işte beş barınak yap, ben uçaklarımı getireceğim hangar yap, park alanları yap, pist zaten ister istemez oluşuyor, askere barınma yeri, yemekhanesi, yollar, telefon şebekesi, su şebekesi...' Onun

üzerine Kandehar'a gittik, NAMSA'ya iş yapmaya başladık ve çok büyük yatırım yaptık oraya, uzun süre sadece biz vardık. Gelenlerin hepsi başarısız olup gidiyorlardı. Kandehar için söylüyorum, halen de öyle, YENİGÜN'ün ayrı bir yeri var. Eğer NAMSA'nın ihalesiyse, NAMSA bizi hemen çağırıyor; eskiden hep çadırda kalıyorlardı, şimdi artık korumalı binalara geçtiler ve çok güzel binalar yapılmaya başladı, İncirlik'te olduğu gibi. 13 bin kişinin yaşadığı bir üstü. Biz tabii orada kendimizi eskiye göre, yani Herat ve Kandehar'da Core'a yaptığımız işe göre daha güvende hissediyoruz çünkü tamamen alanın içi, uçakla direkt alana giriyorsunuz, kampa giriyorsunuz. Hiç kimseyi dışarıya çıkartmıyoruz, orası tamamen tecrit edilmiş bir kamp ama her türlü imkânı sağlamaya çalışıyoruz. Digitürk'ünden tutun yemekhanesine kadar biz orada bir yaşam alanı yarattık; lokali, televizyon odası, kitap okuma odaları dahil olmak üzere, ekmeğimizi bile orada yapıyoruz. Sadece ihtiyaçlarımızı 30 kilometre mesafedeki Kandehar'dan sağlıyoruz. Yerel elemanlarla, bizim de onlara kattığımız yerel kıyafet giyen elemanlar gidiyor, bankadan paraları alıyor, zırhlı araçlarla alıyor paralarını. Şimdiye kadar çok büyük sıkıntıyı da yaşamadık açıkçası. Biz tabii pist ve apronları yaptığımız zaman gece yapıyoruz. Yazları çok sıcak oluyor, gece çalışması da yapıyoruz, gece gündüz çalışıyoruz, aydınlatma yapıyoruz gece çalışmak için. Zaman zaman roket atıyorlar. Şimdiye kadar çok şükür bizim 60 metre yakınımıza düşen oldu ama kimseye bir zarar gelmedi buna rağmen eleman göndermekte sıkıntı çekiyoruz. Bu kadar işsizlik olmasına rağmen aileleri göndermek istemiyor hâlbuki çok güvenli olmasına rağmen bence yani inanın Türkiye'den bile güvenli; neticede şu anda 17 bin asker daha gelecek. Obama geldikten sonra oraya '17 bine yakın bir kuvvet daha göndereceğiz' dediler. Amerikalılar artık devreye girdi, ihalelerin çoğu Amerikalılar yapıyor. Direkt NAMSA'ya vermediler çünkü kendi istediklerine, Amerikalılara işi vermek için. Biz de Amerikalıların taşeronluğunu yapıyoruz. Şimdi onların da ihalesine giriyoruz. METAG'ın aldığı işler var şu anda. Ama biz genelde ağırlıklı NAMSA'ya iş yapıyoruz; bir kısmı tercihen verilmiş, bir kısmı sözleşmeye eklenerek verilmiş işlerdir ama çok güzel işler yapıyoruz orada...”

(Edip Yenigün [YENİGÜN], sözlü tarih görüşmesi, 14 Mayıs 2009)

“... 2005'ten beri Afganistan'dayız. Devam ediyoruz halen. Önce Kâbil Havaalanı'nın pistini yaptık; Ahmet Aydeniz ve Aziz Yıldırım'la ortak yaptık onu. Ondandır, Herat ve Kandehar'da, gene askeri binalar yaptık. Kandehar'ın pistini yaptık. Contract [International Inc.] diye bir Amerikan firmasının taşeronu olarak. Taşeronluktan çok zarar

ettiğimizi görünce, artık taşeronluk yapmayacağımıza karar verdik ama Kandehar'da kaldık. Şimdi NAMSA'ya iş yapıyoruz, Kandehar'da. Hâlâ orada aşağı yukarı 700 kişi çalışıyor.”

(Mithat Yenigün [YENİGÜN], sözlü tarih görüşmesi, 27 Haziran 2009)

B/ “İnşaatçıların coğrafyası” ve “istikrarlı” olmaya çalışılan ülkeler

1/ Avrupa Birliği'nin “yeni üyeleri” {ve Almanya}

Avrupa Birliği'nin 2004'teki genişlemesinde on ülkeyi daha bünyesine kattığında, Türk müteahhitler –sınırlı da olsa– sadece üçünde faaliyet göstermişlerdi ya da göstermekteydiler: Polonya, Letonya ve Litvanya. Bu “kalıp” 2000'li yıllarda da değişme göstermedi. 2007'deki genişleme sonucu AB üyesi olan Bulgaristan ile Romanya da bu “kalıp”ta yer almaktaydılar.

Türk “iş dünyası” ve elbette müteahhitler de, AB üyesi olmaları çok daha önceden bilinen bu ülkelere yakın “ilgi” göstermeye çoktan başlamışlardı; 2000'ler –ve AB üyeliği– bu “ilgi”nin artarak sürmesine engel olmamıştır.

a/ Polonya

Polonya'nın AB üyesi olmasına az bir süre kalmışken, Temmuz 2003'te, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile Avrupa Yatırım Bankası tarafından finansmanı sağlanan Krakow Kentiçi Ulaşım Projesi'nin R. Mogilskie-Kamienna arasını, ihaleye katılan altı konsorsiyum arasından KDV hariç 31,4 milyon Euro fiyat veren GÜRİŞ üstlenmiş ve sözleşme imzalamıştır.¹⁶ Ancak İdris Yamantürk'ün de belirttiği üzere, bu iş tasfiye edilmiş ve GÜRİŞ Polonya'dan çekilmiştir.¹⁷

Taahhütten çok “yatırım” niteliğinde olsa da, MESA, NUROL International ve Polonya'da yerleşik işadamı Sabri Bektaş'a ait olan Deporium Inc. Konsorsiyumu'nun, Euro Power Centrum Ltd. Şirketi olarak, Varşova Havalı manına 15 km uzaklıkta, Nadarzyn semtinde Maximus Toptancı Merkezi'ni inşa edip sattığına da değinmek gerekmektedir.

16 Dünya, 25 Temmuz 2003.

17 İdris Yamantürk [GÜRİŞ], sözlü tarih görüşmesi, 7 Nisan 2009.

“Türkler Polonya'da

Zafer Demirseren'i Polonya'da yıllar önce tanımuştuk. Hatta bir akşam evine gidip ‘Türkiye'deki maçları’ izlemiştik. Zafer ‘Polonya’ya ilk girenlerden.’

On yılı aşkın bir süredir orada ‘Evyap’ın ürünlerini satıyor.

...

Yani ‘Polonyalılar, temizliklerini, güzelliklerini bizim

Zafer'in sattığı ürünlere borçlu’ desek, yeridir.

Zaten Polonya'da da ‘bu espri’ yaygın.

Nereye gitseniz ‘Beko’yu görmek mümkün. Polonya'daki irili, ufaklı Türk firması hayli fazla.

Çoğu turizm, tekstil ve elektrik malzemesi üzerine. Ayrıca uluslararası firmalarda çalışan ‘iki, üç yabancı dil bilen’ Türkler de çok.

Avrupa'da ‘en az Türk’ün bulunduğu ülke Polonya.’

2000 Türk var.

Ama sadece ‘yüz kadarı işçi.’

Diğerleri ‘iş sahibi’ ya da ‘profesyonel yönetici.’

Orada döner kebab yapıp, satan da var. Türkiye'den tekstil götürüp, pazarlayan da.

Varşova'da, büyükelçiliğimizdeki yemekte Sabri Bektaş ile tanıştık.

‘Polonya'nın önde gelen yatırımcılarından.’

Varşova'nın ‘en yüksek binalarından birini’ o yapmış.

Kentin göbeğinde 28 katlı bir iş merkezi.

Şimdi ‘yeni bir projenin’ ortağı.

Nurol ve Mesa ile birlikte ‘Avrupa'nın en büyük iş merkezlerinden birini’ inşa etmeye hazırlanıyorlar.

‘Bir, iki aya kadar’ temel atacaklar.

Krakow, Polonya'nın üçüncü büyük şehri.

750 bin nüfuslu.

Devlet bir karar almış:

– Krakow'a metro yapılacak.

Yapacak firma ise ‘bir Türk firması... Güriş.’

Gittik ve gördük...

‘Bizimkiler’ Polonya'ya da ciddi şekilde girmişler.

Biz Varşova'da bir sohbette böyle konuşunca, ‘Karadeniz burunlu bir Türk’ sözümüzü kesti:

– Abi biz lazuk... Lazlar Mars'a bile gider... Polonya neresi ki?... Krakow metrosunu yapacak olan Güriş'in sahibi İdris Yamantürk de Karadenizli'dir, bir milyon metrekareye yeni bir iş merkezi yapacak olan Nurol'un patronu Çarmıklılar da... Lazın gitmediği yer mi var?’

(Yavuz Donat, Sabah, 16 Şubat 2004, bkz. <http://arsiv.sabah.com.tr/2004/02/16/yaz27-50-117.html>; erişim tarihi: 28 Ağustos 2009, özgün metindeki vurgulamalara dokunulmamıştır.)

“... Polonya’daki proje ilginçtir... Varşova’nın tahminen on altı-on yedi km dışında, her yapı yüz metreye işte elli metre falan daha doğrusu... Toplam yüz bin metrekare... Toptancı tekstil merkezleri, şuralarda lokantalar var, Şimdi çok ilginç olan, biz burada bir milyon yüz bin metrekare bir alan aldık. Bunun böyle iki yüz elli dönümüne falan bu projeyi yaptık ama bu proje nasıl gelişti derseniz, mesela Riga’daki olaydan da ilginçtir.

Polonya’ya önce konut işi için gittik. Ama orada da kooperatifler falan vardı, o konut hadisesini bir türlü geliştiremedik. İki üç yıl uğraştık, o zaman daha Avrupa Birliği’nde değildi. Ardından orada bir Mardinli Süryani, dokuz-on yıldır oradaymış. Epey de bir ünlenmiş, iyi de bir para sahibi olmuş. Onunla beraber bir iki görüşmemiz sırasında, o tekstille uğraşıyordu, bizi Varşova’nın ortasında eski bir futbol sahası veya atletizm sahası, bilmiyorum ama tamamen toprak bir gövdeye oturmuş müthiş büyük bir stadyum, onun etrafında on beş bin adet beş metrekarelik, altı metrekarelik, bizim hani bir zamanlar Maltepe’de vardı öyle, elektronik falan satarlardı ufak ufak, onun benzeri olay. Ama on beş bin adet, bütün çevresi; sabaha karşı üçte kuruluyor, öğleden önce on birde kapanıyor. Yaptıkları iş şu: Çevreden gelenlere, haftalık, on beş günlük, bir aylık, iki aylık, üç aylık mal satıyorlar. Nedir? Toptan işte çoraptı,

bilmem neydi falan. Kim geliyor? Tabii Polonyalılar geliyor ama onun dışında Norveç’ten tutun da Letonya, Estonya, öbür taraftan Beyaz Rusya, Ukrayna, Macaristan’dan filan geliyorlar, orada alışveriş yapıyorlar, gidiyorlar. Arabalarıyla ve o zamanlar bana ‘giren çıkan turist’ diye sayıyı söylemişlerdi; Türkiye’yi katlamış ama alakası yok yani günlük gelip giden, Türkiye’deki gibi kalıcı turistler değil ama’ içeri giren çıkan’ diye baktığınızda...

... Şöyle bir sav atmıştık ortaya. Avrupa Birliği geliyorsa, orada alışveriş ediyorsunuz, ne fatura veriyorlar, ne bilmem ne, hiçbir şey yok; parayı basıyorsunuz, alıyorsunuz malzeme-yi, gidiyorsunuz. Buna müsaade etmezler; daha uygun bir yapı lazım falan filan -ki bizim oradaki arkadaş bunu kafaya iyice takmıştı. O ara NUROL’u da sistemin içine katıp bu araziye aldık ve bu yapıyı yaptık. Yedi yüz kiracımız vardı, ağırlıklı olarak Vietnamlılar, Çinliler, Türkler, Türklerin sayısı 60-70 civarındaydı ama bir de Polonyalılar vardı. Çok iyi de çalışıyordu ama bizim işimiz değildi; iki veya üç yıl çalıştırdıktan sonra geçen yıl Yahudilere sattık. Çok da iyi bir kârla sattık. Şimdi de etrafındaki arazileri geliştirmeye çabalıyoruz çünkü bizim gene orada üç yüz dönüm kadar arazimiz var...”

(Erhan Boysanoğlu [MESA], sözlü tarih görüşmesi, 6 Mayıs 2009)

Öte yandan, CESAŞ İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş., NATO tarafından açılan Gdynia şehrindeki askeri limanın Oksywskie ve Polnocne rıhtımlarının modernizasyonu ihalesini kazanmıştır. Sözleşme Kasım 2004’te imzalanmış, Ocak 2005’te projeye başlanılmış, Eylül 2008’de de tamamlanmıştır.

“... 34 yıl NATO projelerinde çalışmanın verdiği tecrübeyle Polonya’da ilana çıkan bir NATO deniz işinde biz de CESAŞ olarak müracaatımızı yaptık. Türk firmalar da vardı, yabancı firmalar da vardı fakat biz belki de tüm Türk firmalarına örnek teşkil edebilecek bir beraberlikle gittik, METİŞ ve YENİGÜN firmasıyla ticari ortak olarak birlikte bu işi aldık. CESAŞ firması pilot olarak bulundu. Gdansk bölgesinde iki adet NATO rıhtımının yenilenmesi ve modernize edilmesi projeleriydi, bunları başarıyla tamamladık ve altı ay önce de geçici kabullerini yaptırдық.” (Celal Sever [CESAŞ], sözlü tarih görüşmesi, 17 Temmuz 2009)

“... [Erdal] Eren, ‘Hep söylenirdi de inanmazdım. Polonya ve Macaristan da oldu işte, AB’ye girdiler, önce bankaları sonra da reel sektör şirketlerini yabancı sermaye aldı. Polonya’ya 1990’dan beri 74, Macaristan’a ise 42 milyar dolar yabancı sermaye girdi. Önceki gün Budapeşte’de yemekten, bir Macar müteahhit ‘Şirketlerimizin sahibi Almanlar, biz çalışınız’ dedi’ sözlerini aktarıyor.

Nato’yu Gül ikna etti

Türkiye’deki yabancı bankaların, müteahhitlik sektörüne teminat mektubu ve kredi vermekten kaçındığını belirten Eren, ‘İşbirliği yapmamız yetmez, Türk müteahhitlerinin birleşmesi lazım’ saptamasını yapıyor.

Bu yıl yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin 7 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Türkiye’de kamu yatırımlarının durması ile yurtdışına açılan müteahhitler, şartları sonuna kadar zorluyorlar. Son örnek yine Polonya’dan. NATO ilk kez Türk müteahhitlerine, Türkiye dışında işi Polonya’da veriyor. Cesaş, Kas ve Yenigün konsorsiyumu, Polonya’nın Gdansk Limanı’nda 42 milyon dolara, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı’na ait iki rıhtım inşa edecek. Bu ihalenin alınmasından sonra 6-7 ay sözleşme



Maximus Tekstil ve Hazır Giyim Toptancıları Merkezi, 2005, Polonya.

imzalamamakta direnen NATO'yu Dışişleri Bakanı Abdullah Gül ve büyükelçilik gayretleri ile ikna edebilmişler.

Maximus Polonya'da bir başlangıç

Nurol ve Mesa ortaklığında kurulan Euro Power şirketinin, Varşova'nın toptan alışveriş merkezindeki düzlükte, 25 hektara inşa ettiği, 'Maximus Tekstil ve Hazır Giyim Toptancıları Merkezi' açılışındayız.

Yolcuğumuz sırasında 'resmi protokolü' Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen temsil ediyor. Esas Holding Başkanı Ali Sabancı'nın satın aldığı Pegasus Havayolları'ndan kirala-nan özel uçak, Ankara'dan sonra da İstanbul'dan konukla-rını alıp Varşova'ya iniyor.

Mesa Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Şenol ve Nurol'un üç tepe yöneticisinden Erol ve Oğuz Çarmıklı kardeşler törenin ev sahibiymiş. Kuzenleri Orhan ve Muammer Çarmıklı ile birlikte oturuyorum.

Muammer Çarmıklı, Mesa'nın aslında ilk kurucusu. 1969 yılında yanında çalışan 2 mimar ve 3 mühendis için Mesken Sana-yi A.Ş. (Mesa) adıyla bir şirket kuruyor. Bu şirket daha sonra bir dönem gazete patronluğu da yapan Mustafa Özkan'a satılıyor, Şenol ve ortakları Mesa'nın üçüncü dönemini başlatıyor.

Paşa da, bakan da Nurol'da

Nurol Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Çarmıklı özel uça-ğıyla, Cezayir'deki 60 milyon dolarlık baraj inşaatını ke-şiften geliyor Varşova'ya. Nurol Genel Koordinatörü ve ANAP'ın eski bakanlarından Hüsnü Doğan ile... ANAP'ın eski bakanlarından Lütfullah Kayalar da burada.

... Varşova'da her biri 3,5 futbol sahası büyüklüğünde 4 hol-den oluşan alışveriş merkezi Maximus, içinde bulunduğu 111 hektara yayılan bir kompleks olacak. Başbakan Erdo-ğan açılışta Maximus'tan yer kiralayan 200 işadaminin ürünlerini Türkiye'den aldığını duyunca üzülüyor! Erdoğan "Daha çok Türk işadamı buradan yer kiralasa, Türkiye'den daha çok ihracat olur" diyor.

Polonya'da arsaları ilk keşfeden 1978 yılında Varşova'ya gelen Türk işadamı Sabri Bektaş. Bektaş, Maximus'un da yerinin de sahibi. Bektaş, Polonya'da yılda 50 milyon dolara varan tekstil ithalatı ile yer ediniyor, gayrimenkule dönüyor. Mesa, Nurol Polonya'da yeni konut ve yol projeleri ile de il-gileniyorlar..."

(Yılmaz, 2005)

“Mesa Mortgage Sisteminin Pratiğini Letonya’da Yapacak

... Konut sektörünün önde gelen şirketlerinden Mesa Mesken Sanayi, Türkiye’de en geç 2005 yılının ikinci yarısında hayata geçirilmesi planlanan mortgage sistemiyle ilk uygulamayı Letonya’da yapacak. Mesa’nın dev projesi, Letonyalılar’ı 30 yıllık vade ile kira öder gibi ev sahibi yapacak.

Letonya’da, mortgage sistemi ile konut yapacak ilk yabancı gruplardan biri olacak Mesa, başkent Riga’da 110 bin metrekairelik bir alanda 630 konutluk 4 blok, fitness center, alışveriş merkezi ve ticari ofislerin yer alacağı büyük bir yaşam merkezi yatırımına başladı. Mesa Genel Müdürü Can Aynagöz, 80 milyon euro yatırım yaptıkları arazide konutların ilk etabı olan 141 dairenin inşaatına start verdiklerini söyledi. Aynagöz, ‘Letonya’da Hansabank adında bir bankayla anlaştık. 30 ay vade ve yüzde 4 faiz ile konut satışı yapabileme imkânı bulduk. Daha önce Letonya’da 15-20 aya varan vadeler uygulanıyordu’ dedi.

AB’ye yeni giren ülkelerden biri olan Letonya’da konut arzının talebe yetmediğini söyleyen Aynagöz, ‘Özellikle son 3-4 yılda Letonya’da yaşam standardının artması, konuta talep gelmesi fakat yeterli düzeyde arz olmaması, bizi buraya yatırım yapmaya itti. Letonya büyüme potansiyeli taşıyan bir pazar’ diye konuştu.

Polonya’da da bin 200 konut inşa edecek

Konutların ilk etabının yılbaşı itibarıyla satışa sunulacağını ve 6 ayda satışın tamamlanacağını belirten Aynagöz, ‘Arazide konut dışı projeler de ikinci etap yapılırken başlayacak. Bütün konutların satışından 90 milyon euroluk hasılat bekliyoruz’ dedi...

Adım adım MESA’nın Letonya’daki mortgage macerası

Letonya’da 3 bankayla görüştiklerini ve Hansabank’la 3 ay süren görüşmelerden sonra anlaştıklarını söyleyen Aynagöz, yurtdışında yaşadıkları mortgage deneyimini şöyle anlattı:

* Önce Hansabank’a projemizi, fizibilite raporunu sunduk, finansal durumumuzun güvenilir olduğunu kanıtladık.

* İpotek etmek şartıyla arazinin ipotek değerinin 4-5 misli krediyi aldık.

* Banka, ayrıca müşterilerimizi de yüzde 4 faiz oranı ve 30 ay vade ile kredilendirmeyi kabul etti.

* Yabancı bir ülkede inşa ettiğiniz konutları satabilmeniz için uluslararası bir pazarlama şirketiyle de anlaşmanız gerekiyor. Balst Şia Limited Şirketi olarak adlandırılan ve gayrimenkul satışı yapan bir şirket ile satışlardan belli bir komisyon vermek kaydıyla anlaştık.”

(Vatan, 31 Aralık 2004, bknz. <http://haber.gazetevatan.com/Haber/43670/1/Gundem>)

b/ Letonya

Soleville adı verilen konut projesi BSR Group (İsrail) tarafından geliştirilmiş, BSR Group’un bir başka İsrail şirketi, AFI Africa Israel Group’un eline geçmesinden sonra da bu grup tarafından sürdürülmüştür. Riga’da, 20 hektarlık bir alanda, 17’şer katlı 18 binada toplam 2600 daire, dört anaokulu (kindergarten), dükkânlar vb sosyal altyapıyı da içeren projenin toplam bedelinin 350 milyon Euro dolayında olacağı öngörülmüştür. Proje’nin birinci aşamasında üç blok ve bir anaokulu yer almış ve açılan ihaleye en uygun teklifi BOROVA Yapı Endüstrisi A.Ş. vermiştir.¹⁸ Bu gelişme üzerine, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’na kote olan BOROVA Yapı Endüstrisi A.Ş., 16 Kasım 2007’de yaptığı açıklamada, sermayesi 3000 Euro olan, % 100’üne sahip bulunduğu Borova Latvia SIA adlı şirketin kurulduğu bildirilmiş, 19 Kasım 2007’de yapılan açıklamada da, Riga’daki konut projesine

[birinci aşamaya] ilişkin sözleşme bedeli 40.576.866 Euro olan sözleşmeyi Borova Latvia SIA’nın imzaladığı duyurulmuştur.

MESA ise, –gene yatırım niteliği ağır basan– lüks konut inşaatına başlamıştır.

“Letonya’nın en yüksek binası Türklerden

NATO zirvesi nedeniyle hareketli günlerin yaşandığı Letonya’da, ülkenin en yüksek binasını da içeren en büyük inşaat projesini bir Türk şirketi yürütüyor.

Başkent Riga’da, havaalanından kente giderken dikkat çeken inşaat sahasında Mesa Şirketler Topluluğu’nun projesi çerçevesinde 4 konut kulesi yükseliyor. Söz konusu projenin, ‘Letonya’nın en büyük inşaat projesi’ olduğu belirtiliyor.

Riga’da projeyi yöneten mimar Ozan Turhan’ın verdiği bilgiye göre ‘Panorama Plaza’ olarak adlandırılan çalışma, Letonya’da bu sektördeki ilk Türk projesi olarak tanınıyor.

18 news2biz LATVIA, 26 November 2007, no. 243, s. 7, bknz. http://www.researchandmarkets.com/.../download_sample.asp?...news2biz%20LATVIA%20; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.

“Letonya, Milli Takım’ı eledi. Mesa, Riga’da 35 kat kopardı

Türk Milli Takımı’nın 2003 yılı kasım ayında Letonya barajına takılıp Euro 2004’e katılmaması, ilginç bir şekilde Mesa İnşaat’ın 250 milyon Euro’luk projesinin önünü açtı. O tarihte Riga Belediye Başkanı, ‘Letonya, Türkiye’yi elerse bakarız’ diye söz verince Mesa’ya kentin 35’er katlı ilk dört gökdelenini yapma şansını sağladı.

Letonya’nın 2003 Kasım ayında Türk Milli Takımı’nu ele-yip, Euro 2004 barajında bırakması, 40’ıncı yılını kutlayan Mesa Şirketler Topluluğu’na Riga’da yükselme yolunu açtı. Letonya’nın o dönemde dünya üçüncüsü Türk Milli Takımı’nu elemesine sevinen başkent Riga’nın belediye başkanı, kentteki ilk gökdelenleri Mesa İnşaat’ın yükseltmesine izin verdi. Mesa Mesken Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Boysanoğlu, 250 milyon Euro’luk Riga projesinde 35’er katlı iki gökdelenin tamamlandığını, kalan ikisinin inşaatının sürdüğünü söyledi.

... Erhan Boysanoğlu, grubun 40 yıllık öyküsünü, kilometre taşlarını anlatırken, Letonya’nın başkenti Riga’da 2003 yılında gündeme getirdikleri konut projesinin öyküsünü anımsadı. Öyküyü daha yakından yaşayan Mesa’nın ortaklarından Yönetim Kurulu Başkanvekili Özhan Akçalı anlattı.

40 dönüm arsa aldı

Özhan Akçalı, yurtdışı seyahatlerinden birinde otel lobi-sinde tanıştığı bir işadamından aldığı kartvizitle Riga’ya odaklandı. Akçalı, izlenimlerini başta Erhan Boysanoğlu olmak üzere Mesa’daki ortaklarıyla paylaştı. Sonunda Riga’da 40 dönümlük bir arsayı, o dönemki fiyatlarla iki lüks otomobil fiyatına satın aldı.

Türkiye’de geliştirilen ve Türkiye’den 15 milyon avroluk malzemenin kullanılacağı, yaklaşık 250 milyon avroya mal olması beklenen proje, 350 Letonyalıya da iş sağlıyor.

Mimar ve Mühendis Barbaros Özakan ve Teoman Üstoğlu’nun görev yaptığı, Letonya’daki ilk anahtar teslimi inşaat projesi olan “Panorama Plaza” çerçevesinde, 130 bin metrekare alan üzerinde, Riga şehir merkezi ile havaalanı arasındaki, Riga’yı diğer büyük şehir ve tatil beldelerine bağlayan ana arter üzerinde, 4 kulede toplam 700 konut dairesi yaratılıyor. Tesislerde 500 araçlık kapalı garaj, 500 araçlık açık park alanı da bulunacak. Kulelerin önündeki 5 katlık alışveriş merkezinde de büro ve dükkânların yanı sıra spor salonu ve yüzme havuzları da yer alacak.

Dünya üçüncüsüyüzdük

Mesa İnşaat, bakir gördüğü Riga’daki 40 dönümlük arsa için iki farklı konut projesi hazırladı. Biri, o dönemde geçerli kurallara göre 10 katı aşmayan şekilde planlandı. Diğeri de, uygulama şansı bulamasa da belediye yönetimine ufuk açması için 4 gökdelenen oluşan projeyle ortaya konuldu. Mesa İnşaat, bu projeyi Riga Belediyesi’yle ilk konuşmaya başladığı günlerde Türk Milli Takımı, dünya üçüncüsü olmuş, İstanbul’a dönmüştü. Riga Belediye Başkanı, ilk görüşmeler sırasında Mesa ekibini Türk Milli Takımı’nın başarısından dolayı kutladı.

Letonya sürprizi

Mesa İnşaat, Riga Belediyesi’yle görüşmeleri sürdürürken, Euro 2004 elemelerinden sonraki baraj maçında Türk Milli Takımı’nın karşısına Letonya çıktı. Türk Milli Takımı, 15 Kasım 2003’te Riga’da oynanan ilk karşılaşmayı 1-0 yenik tamamladı. Dünya üçüncüsü bir takımı yenmek, tüm Letonyalılar gibi Riga Belediye Başkanı’nı da mutlu etti.

Dile benden ne dilerse

Mesa’nın Riga projesiyle ilgili temsilcisi, bu dönemde zaman zaman belediye başkanını özellikle 4 gökdelenli proje konusunda ikna etmeye çalıştı. Riga Belediye Başkanı en sonunda, ‘Türk Milli Takımı’ni İstanbul’da da yenersek, o zaman dile benden ne dilerse’ dedi. 19 Kasım 2003’te oynanan maç, 2-2 berabere bitti, Türk Milli Takımı Euro 2004’te baraja takılıp kaldı. Bu gelişme üzerine Mesa temsilcisi yeniden Belediye Başkanı’na gitti. 50 katla başlayan pazarlık, 35 katla tamamlandı. Böylece Mesa’ya, Riga’nın ilk 10 katı aşan 4 gökdelenini yapma yolu açıldı.”

(Hürriyet, 28 Ocak 2009)

Mesa İmalat A.Ş. tarafından geliştirilen tünel kalıp teknolojisinin ve Türkiye’nin seçkin ürünlerinin kullanıldığı konut kulelerinden 27 kat olan birincisinin tamamlandığı ve gelecek ay teslim edileceği belirtildi. 32 katlık ikinci kule-nin inşasında da 24. kata ulaşıldığı ifade edildi.

Yetkililer, bu tesislerdeki konut ve işyerlerinin yüzde 90’ının satıldığını, projenin tamamının 2009 yılında Letonyalılara teslim edileceğini, daire ve dükkân satışlarında metrekare fiyatlarının 3 ila 6 bin avro arasında değiştiğini bildirdiler.

Mimar Ozan Turhan, Mesa’nın Türkiye’de geliştirdiği kaliteli projelerin Letonya’da beğeni ve güven kazanmasından duydukları memnuniyeti dile getirirken ‘Mesa’nın Letonya’da tek Türk inşaat firması olmasından gurur duyuyoruz’ dedi.” (Zaman, 27 Kasım 2006)

“... Letonya’da arsayı yıllar önce, tam onlar komünistlikten uzaklaşırken, Sovyetler Birliği düzeninden çıkarken aldık. Hiçbir şeyi de yoktu ama üzerinde öyle bir projeler geliştirildi ki, arka tarafında 700’e yakın konut, önünde ticaret merkezi; birinci blokta, yani on beş bine filan satışlar bitti. İkinci blokta hemen hemen yarısından fazlasını sattık ve kriz başladı. Şimdi her şey duruyor. Mesela üçüncü blok kabada bıraktık, dördüncü bloka hiç başlamadık. Ticaret merkezi kiraladığımız, sattığımız kişiler çok zor durumda. İnanılmaz, her şey stop etti. Şimdi elimizde yüz küsur daireyle bekliyoruz, günü geldiğinde başlayacaksınız. ‘Avrupa Birliği ülkesi, garantidir’ demenize rağmen, hiç aklımıza gelmeyen bir krizin ortasına düşüverdik; bütün dünya düştü, proje de düştü. Bizde hep ‘şans, şanssızlık’ dediğim olaylar bu şekilde hep vardır...”

[Futbol maçı meselesine gelince:] Bizim okuldaki Mimarlar Derneği’nin başında olan Özhan Akçalı Beyle beraber biz Letonya projesini götürüyorduk. O arsa, dediğim gibi, çok önceden alınmış bir arsaydı, şehrin hemen hemen göbeği, tam göbeği değilse de yakın noktalarından bir arazi. ‘Orada önce bir ticaret merkezi geliştiresek’ diyorduk. Sonradan dedik ki, ‘kendi işimizi yapalım, burada konut ve ufak bir ticaret merkezi geliştirelim.’ [Hani fıkra var ya,] bir Karadenizli iş yapmaya kalktığında New York’ta, sekiz on katlı bir bina projesi götürmüş, demiş ya ‘ben bunun üstüne bir çatı katı yapayım, ne olacak?’ ‘Yap kardeşim’ demişler. ‘Yapsam, yapsam, en sonunda işte yüz kata filan gitmiş

olay. En son yüz kata götürdüğünde, gene üstüne çizmiş çatı katını...’ Biz de tabii karşı taraftan bekliyoruz acaba nasıl bir tepki verecekler, yüksek yapı yok çünkü. ‘Yüksek yapabilirsiniz’ dediler, ‘burada yok belki sizinkiyle de böyle bir ilki yaratırız’ falan deyince biz de yüksek deyince, hani on beş kat, yirmi kat filan, sonradan konuşurken dedik ki, ‘otuz kat filan istesek ne olur?’ ‘Bizi döverler’ falan diyorduk. O ara işte Türkiye’nin Letonya’yla zannediyorum Avrupa kupasına dönüktü galiba, maçı var. Letonya iki milyon nüfuslu, hatta şimdi bir milyon sekiz yüz bin filan, galiba azalıyor da... Bizim Türk futboluyla ne alakası var. Baskette filan oldukça iyiler de, buz hokeyinde filan, futbola ne alakası var; belediye başkanları da gencecik çocuklar. Onlarla da konuşuluyor. Futbola da meraklıymış belediye başkanı, ben ağzımdan bir ara kaçırıldım ‘otuz beş kat filan olsa da şöyle hani heykel gibi gözüксе bina’ dedim; ‘eğer sizi elersek otuz beş katı veririm ben size’ dedi. Biz de dedik ki ‘bu iş bitti, yani olacağı filan yok nasıl olsa...’ Ve Türkiye’yi ele-diler. Tesadüf. Bize de adam verdi otuz beş katı. Yani işte ortadaki iki kat galiba otuz beşti, diğerleri otuz katlı filan... Belki biz biraz daha küçük tutsaymışız projeyi daha iyi olurmuş, o da ayrı bir olay tabii. Ama bizim de, o söylediğim Laz müteahhit gibi huyu bize de geçmiş, fazlasını isteme şeyimiz var...”

(Erhan Boysanoğlu [MESA], sözlü tarih görüşmesi, 6 Mayıs 2009)

c/ Litvanya

“... Biz gittiğimiz ülkede, o ülkenin yerel şirketleriyle veya o ülkede yerleşik şirketlerle rekabet etmek istemiyoruz, çünkü biz yurtdışından geliyoruz, Türkiye’den geliyoruz, Türkiye’den gelirken Batıdaki gelişmiş bilgi ve birikimin tecrübesiyle geliyoruz, bu pahalı oluyor. Yerel şirketlerin yapabileceği işler her zaman daha ucuz olur. Onlarla rekabet etmek isteyen bizim gibi yabancı şirketler genelde zarar etmişlerdir. Onların her şeyleri daha ucuzdur. Bu, Türkiye’ye yurtdışından bir müteahhidin gelmesine benzer. Bizimle rekabet edemez. Onların göndereceği personel bizim buradan bulacağımız personelden daha pahalıdır. Onların yapacağı satın almalar bizim satın almalarımızdan daha pahalıdır. Dolayısıyla bu ülkelerde, yabancı ülkelerde, bizim gibi yabancı olan yatırımcıların işlerini yapmaya çalışıyoruz; Türkmenistan’da bir Amerikalının yatırımı, Rusya’da bir Avrupalı, bir Fransız veya Alman şirketin yatırımı. Cezayir’de

bir Fransız şirketin yatırımı veyahut o ülkelerdeki devletin özelliikli, bu ‘özelliikli’ kelimesi vardır şartnamelerde, özelliikli işlerine teklif verdik. Yani yerel müteahhit şirketlerin tecrübe edemediği kadar yüksek, onların tecrübe edemediği kadar modern teknoloji, elektromekanik sistemleri... Mesela Kazakistan’da bir arşiv binası yaptık, biz yapıncaya kadar o manada hiçbir şey yapılmamıştı; yangın sistemleri, ısıtma sistemleri, havalandırma sistemleri, depolama sistemleri, her şeyi özeldir; anahtar teslimi yaptık, raflarına kadar. Öyle bir tecrübeleri olmadığı için devletin yurtdışından bir müteahhide ihtiyacı vardı ve biz o işi yaptık. Yaptığımız konut işi oradaki en yüksek binaydı, o yüzden gene yurtdışından bizim gibi müteahhide ihtiyaçları vardı. Böyle bir devlete veya kamuya bir iş yapıyorsak ‘özelliikli’ olması gerekiyor ki rekabet olmasın. Bizim aletlerimiz, bizim buradan götürdüğümüz, gitmemize değsin, bizim maliyetlerimizi karşılansın

“Kayı, AB kapısını Litvanya ile açıyor

Rusya'dan koparak AB trenine ilk binen 3,5 milyon nüfuslu Baltık ülkesi Litvanya'nın başkenti Vilnius'ta, 100 milyon euro yatırımla inşa edilen OZAS Alışveriş Merkezi'ni, Orhun Kartal ve Coşkun Yılmaz'ın 1991 yılında kurdukları Kayı İnşaat firması gerçekleştirdi.

Doğu pazarlarında deneyimler kazanan Türk müteahhitleri içinde yer alan Kayı ile ilk kez bir Türk inşaat şirketinin AB kıtasındaki rekabeti gündeme geldi.

Dış ticaretten sorumlu Devlet Bakanı Zafer Çağlayan ve Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Erdal Eren ile birlikte, DÖYSA'dan (Demir-Ömer-Yalçın Sabancı'nın havayolu şirketi) kiralanan 13 kişilik Challenger 605 uçağıyla açılış törenine gittiğimiz OZAS'ın her köşesinde, adeta 'Türk günü' yaşandı.

Türkiye'den götürülen 90 mühendis ve 2 bin 500 inşaat işçisinin emeğiyle, 2 yılda tamamlanan 180 bin metrekarelik alışveriş merkezinin Alman yatırımcısı, ECE Projectmanagement'ın CEO'su Alexander Otto'nun da katıldığı törende, Kayı İnşaat'ın Avrupa pazarındaki yeri de güçlendi.

Yılda 13 milyar euro satış geliri olan grubun yöneticisi Otto törende yaptığı konuşmada 'Bundan sonraki projelerimizde de Kayı ile çalışacağız' mesajı verdi.

Krize yabancı desteği

Litvanya'daki faaliyetlerini 2007 Eylül ayında OZAS ile başlatan Kayı İnşaat, bu ülkede ikinci olarak da Lakes Ofis Pro-

jesi inşaatını üstlendi. Litvanya'da Pentagon Ofis Projesi, Atrium Otel ve SAL9B Ofis Projesi'nin ön hazırlıklarını da tamamlayan Kayı, Avrupa'da büyümeyi hedefliyor.

AB üyesi ülkelere Bulgaristan'da da ECE ile birlikte benzeri bir projeyi yürüten Kayı İnşaat, 60 dönüm alana yayılmış Vilnius Park'ın içinde 325 milyon euro'luk bir yatırım planlıyor.

'2009 Avrupa Kültür Başkenti' ilan edilen Vilnius, küresel krizden en çok etkilenen ülkelerin kentlerinden. Litvanya ulusal havayolu şirketi bu süreçte kapandı. Ülkedeki birçok kamu yatırımı da askıya alındı.

Ülkede yabancı büyük yatırımcıların projeleri yürüyebiliyor. Litvanya'da faaliyet gösteren ilk ve tek Türk müteahhit firması Kayı, Almanya, İsviçre ve Fransa gibi Avrupa ülkelerinde büyümeyi hedefliyor.

... Kayı'nın Avrupa deneyimini anlatan Kayı İnşaat Eş Başkanı Kartal şöyle diyor: 'Müteahhit olarak Avrupa kriterlerini edinmek çok önemli. Hazırladığınız faaliyet raporunda; iş kazası oranınız, girdiğiniz ihalelerdeki rekabet şartları, kaybettiğiniz ihaleler gibi bilgileri istiyorlar. Avrupa'da iş planları detayları, projelerin detayları, birikmiş iş gücü çok önemli.'

Kartal, müteahhitlik sektöründe "akreditasyon" soruna değinirken, TMB Başkanı Eren'den de destek geliyor. Libya'da olduğu gibi Moskova başta olmak üzere Türk müteahhitlerinin yoğun olduğu ülkelere, yerel müteahhit dernekleri kurulması yönünde fikir geliştiriyorlar..."

(Serpil Yılmaz, Milliyet, 22 Ağustos 2009)

diye fiyatımızın yüksek olması gerekiyor. Veyahut o ülkeye zaten yabancı olan bir yatırımcı şirket bizim için hedeftir. O amaçla hedeflediğimiz işverenler var.

Bulgaristan ve Litvanya'da mesela, iki ülkede de bunu yakaladık. Bu işlerimize kadar hiç iş yapmamıştık, hiç bulunmamıştık; zaten Litvanya'da hiçbir Türk şirketi müteahhitlik yapmamış. Biz Almanya'daki yatırım şirketini tanıdığımız, çok iyi ilişkilerimiz olduğu için onların işlerine teklif verdik. İş aldığımızda Litvanya'ya gitmemiştik bile; işi aldıktan sonra Litvanya'ya gittik. Çünkü Litvanya'da o çapta, o kalitede bir işi yapacak müteahhit yok. Küçük bir pazar, küçük bir ülke. Çok büyük bir iş olduğu zaman illa ki yurtdışından bir müteahhit gelecek. Tabii daha pahalıya ödeyecek, çünkü bizim maliyetlerimiz çok yüksek.

... Litvanya'da zaten hiç işsizlik olmadığı, hiçbir şekilde inşaat işinde yereller, Litvanlar çalışmadığı için, bizim yurtdışından işçi getirmemize müsaade ediyorlar. Üst ve orta düzey yöneticiler de dahil olmak üzere şimdiye kadar 2200 kişi götürdük Türkiye'den. Orada yabancı işçi getirmemize çok kolay izin verdiler. Türk işçisi götürmemiz bir problem olmadı. Onlara barınma ve yemek hizmetlerini de verdikten sonra, bir sıkıntı çekmedik. Bugün itibarıyla Litvanya'da yaklaşık 2.200 kişilik oturma ve çalışma izni aldık; bu işçilerimiz, iş aldığımız takdirde, Fransa'da, Belçika'da, İtalya'da çalışabilecekler. Oradaki oturma ve çalışma izninin vasıtasıyla. Şu sıralarda Almanya'da çeşitli müteahhitlik işlerine teklif veriyoruz. Yani biraz daha Batı Avrupa'ya çalışıyoruz, Litvanya ve Bulgaristan sayesinde..."

(Orhun Kartal [KAYI], sözlü tarih görüşmesi, 25 Mayıs 2009).

2004'te AB üyesi olan bir başka Baltık ülkesi Litvanya olmuştur. 1990'larda Türk müteahhitlerin önemsenerek hiçbir projesinin bulunmadığı Litvanya'da, 2000'lerde KAYI Taahhüt Grubu faaliyet göstermektedir.

“Ozas Alışveriş Merkezi”, Vilnius'da, ticari, konut ve eğlence komplekslerinin yer aldığı yatırım bölgesi Vilnius Eğlence Parkı içerisinde yer almaktadır.

Vilnius'daki bir başka proje de “Lakes Ofis Projesi”dir. Vilnius Eğlence Park'ında yer alan Lakes Ofis Projesi yedi katlı “A” sınıf ofis binası olarak tasarlanmıştır. 750 kişilik otapark alanı olan projede, koruma altına alınmış üç göl ve çevresindeki park alanına bakan “Göl Kenarı” restoranlar da yer alacaktır.

d/ Bulgaristan

Avrupa Birliği'nin “genişleme süreci”nin başlatıldığı Aralık 1997'de Lüksemburg Zirvesi'nde açıklanmış, on Orta ve Doğu Avrupa ülkesi, Malta ve Kıbrıs ile üyelik müzakerelerinin

başlatılmasına karar verilmiştir. Zirve'de, Kıbrıs, Macaristan, Polonya, Estonya, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya ile müzakerelerin başlatılması amacıyla 1998 baharında hükümetlerarası konferans düzenlenmesi, Romanya, Slovakya, Letonya, Litvanya ve Bulgaristan ile de müzakere hazırlıklarının hızlandırılması kararlaştırılmıştır.

SSCB'nin dağılışından ve “Doğu Bloku”nun çözümlüşünden bu yana Türk müteahhitlerin ilgisini yeterince çekemeyen Bulgaristan, AB üyeliğinin gündeme gelmesiyle birlikte Türk müteahhitleri çekmeye başlamıştır. Bunda, Bulgaristan'ın AB kaynaklarından, özellikle enerji, ulaşım, kentsel altyapı, su arıtma vb alanlarda daha çok yararlanabilmeye başlaması kadar, Türk müteahhitlerin –ve yatırımcıların– “komşu” üzerinden AB'ye yönelme çabalarının da katkısı olduğuna kuşku yoktur.

Bölüm Dört'te değinilen, Gorna Arda Projesi'nde çıkan sorunların Bulgaristan'ın Türk müteahhitlere bakışını olumsuz etkilemediği görülmektedir. 2000'li yılların ilk

AB'ye son tren Bulgaristan'dan kalkıyor

...

Bulgaristan'da en büyük Türk yatırımını Şişe Cam gerçekleştiriyor.

Eski Cuma'da (Tırgovişte) 160 milyon dolarla, tümüyle Türk sermayesiyle gerçekleştirilen (arsa ve özel tren hattını Bulgaristan yaptı) ve yapımını 'Sistem Yapı'nın üstlendiği yatırımın gerçekleştirilmesi sonucu önümüzdeki ay düz cam üretimine başlanacak. Züccaciye üretimine de önümüzdeki yıl geçilecek...

Doğuş Holding (Ferit Şahenk) ve Eko İnşaat (Cengiz Köksal) konsorsiyumunun üstlendiği 39 km'lik Burgaz-Karnobat (Sofya yolu) otoyolu ve 14 km'lik yan yolların yapımı bitiyor.

56 milyon Euro'ya mal olan otoyolun tümü yıl sonuna kadar hizmete girecek. (Bulgar Bayındırlık Bakanı'nın, yolun açılışını siyasi propaganda olarak değerlendirilmemesi için seçim sonrasına bırakması, bizim siyasetçilerimizin kulağını çınlatmış olmalı) Doğuş-Eko'nun yeni otoyol projelerine ilgi gösterdikleri belirtiliyor.

HÖH [Haklar ve Özgürlükler Hareketi] lideri Ahmet Doğan'ın girişimiyle davet edilen dünyanın en büyük inşaat ve baraj yapım firmalarından Avusturyalı ALPİNE projesi yürütüyor. 220 milyon Euro'luk yatırımı kendi kaynak-

larından karşılıyor. Bulgaristan, AB'ye girerken, Erdoğan hükümetinin bu yatırımla ilgili sorunları çözmesi, iki ülkenin gelecekteki ilişkileri açısından çok önemli sayılıyor.

...

İşadamlarımıza uyarı: AB'ye son tren Bulgaristan'dan kalkıyor.

Mahcup oluyoruz

Yapımı Ceylan Holding'e üstlendirilen ve görkemli açılış törenine rağmen bugüne kadar bir çivi bile çakılmamış olan Arda Nehri üzerindeki 'Gorna-Arda' hidroelektrik santrali ve Plovdiv (Filibe)-Kapıkule arasındaki 150 km'lik otoyol projesi, 7 yıldır bekliyor... Mesut Yılmaz'ın ve Kostov'un başbakanlıkları döneminde imzalanan anlaşma, Ceylan'ın Türkiye'de karşılaştığı sorunlar ve Bulgaristan'ın devlet garantisi vermek istememesi, karşı tarafın da yabancı kaynak bulamaması gibi sorunlar nedeniyle 400 milyon dolarlık proje bugün atıl olarak duruyor. Anlaşmaya göre, Türkiye bu yatırımla Bulgaristan'dan elektrik enerjisini alacaktı. Bulgaristan'ın, müteahhit firmanın değişmesini istediği, ancak Ceylanlar'ın da 'hukuki' güvencelerini elinde koz olarak tuttuğu belirtiliyor. Ceylan Holding bu yatırımı gerçekleştiremezken, Vica Nehri üzerinde iki yıl önce 'Sankov-Kamak' adlı ikinci bir barajın yapımına ise çoktan başlamış...” (Bayer, 2005)

faaliyeti, GARANTİ KOZA'nın Sofya'daki Ramstore'u tamamlaması olmuştur. Bir başka bina inşaatını ise AKFEN İnşaat üstlenmiş, Expo 2000 Ofis Binaları'nı Eylül 2003-Kasım 2004 arasında tamamlamıştır. Sofya'da yapılmakta olan iki projeye ise, ERA Şehircilik Mimarlık Müşavirlik Ltd. (Forum Sofya Alışveriş Merkezi Proje ve İnşaat Yönetimi, Eylül 2007-Mart 2010) ile KAYI İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Serdika Center Sofia Alışveriş ve Ofis Merkezi İnşaatı, Ağustos 2008-Temmuz 2010) imzalarını atmaktadırlar. KAYI İnşaat'ın üstlendiği projede işverenin, Litvanya'da, Vilnius'da Kayı'nın gerçekleştirdiği projenin de işvereni olan ECE Projektmanagement GmbH olduğu, "ilişkilerin sürekliliği" açısından belirtilmeden geçilmemesi gereken bir ayrıntıdır.

Bina inşaatları bir yana bırakıldığında, Türk müteahhitlelerin 2000'li yıllarda Bulgaristan'da üstlenmiş oldukları projelerin birkaç öbek oluşturduğu görülmektedir.

Öbeklerden birinde, Trakya Cam A.Ş.'nin Bulgaristan'da kurduğu düz cam, işlenmiş cam ve ayna tesislerinin yer aldığı görülmektedir. ENDEM İnşaat'ın Haziran 2005-Mayıs 2005'te, Tirgovişte'deki fabrika alanını hazırladığı Trakya Cam Bulgaria ile ilgili iki projeyi de SİSTEM YAPI üstlenmiştir.

İkinci öbekte "yol yapımı" yer almaktadır. AB kaynaklarının yöneldiği karayolu yapımında, Bulgaristan'ın 2015'e kadar 720 km yol yapması öngörülmüş bulunmaktadır. Başlıca üç karayolu söz konusudur: 167 milyon Euro'yu AB'nin sağladığı, Türkiye sınırına uzanan 114 km uzunluğundaki Maritza (Meriç); Sofya'yı Karadeniz kıyısındaki tatil beldesi Varna'ya bağlayan, 433 km uzunluğundaki Hemus; Sofya'dan Yunanistan'a giden, 600 milyon Euro olarak öngörülen proje maliyetinin 480 milyon Euro'su AB fonlarından gelen Struma.¹⁹

Türk müteahhitler gerek bu karayollarına, gerek yan yollara ilgi göstermişler ve 2002 yılında KİSKA-TURAN HAZİNEDAROĞLU Ortak Girişimi, 20 km uzunluğundaki Podkova-Makaza Karayolu'nun iyileştirilmesini üstlenerek Bulgaristan'daki karayolu inşaatlarından pay almaya başlamışlardır. 2003'te ise, DOĞUŞ İnşaat-EKO İnşaat Ortak Girişimi, Sofya'yı bir yandan Plovdiv (Filibe) üzerinden Burgaz'a, öbür yandan da Kalotina üzerinden Sırbistan

sınırına bağlayacak olan Trakya Otoyolu'nun Karnobat-Burgaz kesiminin yapımını üstlenmişlerdir. Bunu, MNG MAPA-CENGİZ İnşaat'ın Ağustos 2006'da, Lülün (Lyulin) Otoyolu'nun 19 km uzunluğundaki Sofya Çevre Yolu-Daskalova Kavşağı'na ilişkin sözleşmeyi (Öngörülen bitiş tarihi: Mart 2011) imzalamaları izlemiştir.

"Türk Mapa-Cengiz Konsorsiyumu Bulgaristan'da Otoyol İnşaa Edecek

Türk Mapa-Cengiz Konsorsiyumu, Bulgaristan'da 137 milyon 381 bin Euro bedelle kazandığı ihalede, 19 kilometrelik otoyol inşa edecek.

Bulgaristan Karayolları Ajansı Veselin Georgiev, imza töreninde yaptığı konuşmada, 4. Avrupa transit koridorunun bir bölümünü oluşturan Lülün Otoyolu'nun, başkent Sofya'nın çevre yolunu Daskalovo Kasabası'na bağlayacağını söyledi.

Georgiev, zor bir güzergahtan geçen Lülün Otoyolu üzerinde toplam 6 kilometre uzunluğunda 26 köprü ve viyadük yapılacağını belirtti. Avrupa Birliği ISPA Programı'nın proje finansmanının yüzde 75'ini karşılayacağını, geri kalan bölümünün ise Bulgaristan tarafından finanse edileceğini belirten Georgiev, "Mapa-Cengiz Konsorsiyumu bizim için yeni bir ortak olacak. Çalışmalarının her kademesinin titizlikle izleyip denetleyeceğiz. Projeyi başarıyla sonuçlandıracaklarına inanıyorum" dedi.

Türk Konsorsiyum adına konuşan Vedat Çetintaş da "Bu ortaklık Bulgaristan için yeni olabilir, ancak Türkiye'de iki şirket toplam 800 milyon avro değerinde otoyol yapımına imza atmıştır. Şimdiden Bulgar basınına 36 ay sonra tamamlayacağımız Lülün Otoyolu açılışına davet ediyoruz" dedi.

Bulgaristan Karayolları Ajansı'nca açılan ihale sonrası imzalanan anlaşmaya göre, Türk konsorsiyum, Lülün Otoyolu güzergahında toplam 1.26 kilometre uzunluğunda toplam 3 tünel yapacak. Konsorsiyum, otoyol inşaatına 1 Ekim 2006 tarihinde başlayacak ve inşaatı 3 yılda tamamlayacak."

(Hürriyet, 8 Ağustos 2006)

Türk müteahhitlerin Bulgaristan'da üstlendikleri projelerden bir başka öbek oluşturan da Maritza (Meriç) Termik Santrali "East 1" olmuştur. Termik Santral'in "yap-işlet" esasına dayalı ihalesini AES (ABD) üstlenmiştir. Dört "alt sözleşme"den inşaat ile ilgili olanı Alstom Power Generation (Almanya) ile TEKFEN ve GAMA'nın oluşturduğu ortaklık

¹⁹ Bknz. <http://bulgaria.homesofast.com/news/bulgaria-highways-in-doubt-after-eu-report1806/>; erişim tarihi: 28 Ağustos 2009.



Maritza (Meriç) Termik Santrali, 2006-2008, Bulgaristan.

(TGO) kazanmıştır.²⁰ TEKNOTES de Güç İstasyonu Projesi'ni üstlenerek projede yer almıştır (Haziran 2006-Ağustos 2008).

Atıksu tesisleri bir başka öbek oluşturmaktadır. Bu öbekte iki proje yer almaktadır: SISTEM YAPI'nın Şubat 2007'de üstlendiği Lowech Kenti Atıksu Toplama ve Temizleme Projesi; büyük bölümü AB'nin ISPA Programı çerçevesinde finanse edilen, sözleşmesi Haziran 2004'te, Gorna Oryahovitsa ve Lyaskovets belediyeleri, Çevre ve Su Bakanlığı ve

Alman Konsorsiyumu Dr. Dahlem-Diwi Consult-Data House (inşaat gözetmeni), TEKSER-MAPA-MASS-GÜNAL (müteahhit) arasında imzalanan Gorna Atıksu Tesisi.

TEKNOTES'in Kasım 2006'da, Teknotes Bulgaria Ltd olarak üstlendiği, işverenin Foster Wheeler Energia Polska Sp. z.o.o. olduğu, Devnya'daki Solvay Sodi Kimya Tesisi'nin çelik kazan montajı ile DOĞUŞ İnşaat'ın üstlendiği Sofya Metrosu'nun Nadejda-Çerni Vrih Hattı İnşaatı (Ağustos 2008) ise, değinilen öbeklerin dışında kalan projelerdir.

²⁰ Ayrıntılar için bkz. <http://pipl.com/directory/name/East/Maritza>; erişim tarihi: 29 Ağustos 2009.

“... Bulgaristan'daki ilk işimiz Karnobat-Burgaz arasındaki otoyoldu. Sayın Abdullah Gül Dışişleri Bakanı'ydı. Onlara şimdiye kadar hiç görmedikleri gibi bir temel atma töreni düzenledik. Buradan ekiple gittik. O adetler yokmuş orada. Biz Türk adetlerini, temel atma törenlerini oraya taşıdık. Ertesi gün, 'yine Türkler geldi, yine aynı akıbetler', diye bazı gazetelerde manşetler çıktı. Şunu söylemek istiyorum biz Karnobat-Burgaz yolunu aldığımızda, Türk müteahhitlerle ilgili bazı olumsuz şeyler oluşmuştu Bulgaristan kamuoyunda. Bazı başarısız girişimlerden dolayı bazı negatif imajlar oluşmuş. Biz oradaki başarıyla o imajı sildik, yani Türk müteahhitlerin Bulgaristan'daki geçmiş negatif imajını değiştirdik. Çok da iyi oldu...”

... İki yıl filan oldu, açılışını yaptık... 50 km'lik bir otoyoldu o da. Şimdi mesela çok önemli bir proje aldık Bulgaristan'da: Sofya Metrosu. O da bence Türk müteahhitlerin yurtdışındaki en önemli başarılarından biridir. Neden? Avrupa'nın en büyük firmaları vardı; tek Türk firması Doğuşt'u, kıl payı bir farkla birinci geldik. O da tesadüf şeye denk geldi. Avrupa Birliği, Bulgaristan'ı çok sorguluyordu, 'ihaleleri şeffaf yapmıyorsunuz' diye. İşte 'hadi şeffaf yapıyorsan, al sana ihale' deyip bize verdiler işi, yani olacak şey değil. Kıl payı; o kadar büyük firma dururken bahane uydurup verebilirlerdi onlara. Birtakım hesap yanlışlığı, her türlü şey ama hiç öyle bir şey olmadı ve işi bize verdiler. Çok büyük bir şans oldu, birinci geldik ama almamız da o döneme rastladı, yani Avrupa Birliği'yle ilişkilerinin sorunlu olduğu döneme rastladı. Bizim ihaleyle onlar kanıtlamış oldular, 'bakın biz şeffaf ihale yapıyoruz. Türklere veriyoruz...' diyebildiler...

... Şimdi bizim aldığımız 4 km'lik, 4 istasyonlu bir şey. Tek büyük tünel yapılacak. 9 m çapında dev bir tünel makinesi aldık, tünel yapacağız. O tünelin içinden iki tane metro hattı geçecek. 170 milyon Euro'yu bu ilk kontratımız. Sanıyorum devam edip gideriz; Sofya'da başarılı olursak ki, inşallah oluruz...”

(Gönül Talu [DOĞUŞ], sözlü tarih görüşmesi, 8 Nisan 2009)

Ancak Sofya Metrosu konusunda Gönül Talu'nun sıkıntıları bulunmaktadır:²¹

“... Bulgaristan hükümeti diyor ki, 'Bulgaristan'da bir müteahhit iş yaptığı zaman, bunun' diyor 'dokuzu Bulgar olacak, biri Türk olacak.' Şimdi biz onu aşmaya çalışıyoruz. Diyor ki, 'şimdi mesela Sofya Metrosu'nu aldık, bizim

metro çalışanları, metro yapacak, makine kullanacak insanlar, teknisyen bunlar, Bulgaristan'da yok ki. Zaten Sofya'da işsizlik yok. Ben o işe dokuz Bulgar bulup koyamam ki bir Türk işçisi yerine. Onun için özel bir müsaade çıkarın, bizim mecburen daha çok Türk işçisi, teknisyen kullanmamız lazım.' Şimdi onunla uğraşıyoruz, yani her ülkenin kendine koyduğu kurallar var... Ek istiyoruz. Şimdi bunu öncelikle tabii o idarenin sahibiyle, işveren idaresinin, mesela Sofya Metrosu için ben Sofya Belediye Başkanı'yla görüştüm, anlattım. Önce o işin sahibini, o bakanı veya sahibini ikna etmeniz gerekiyor. Sizin için nitelikli bir iş ihtiyacı olduğu ve bunun temelindeki insanları da o bölgeden temin edemeyeceğinize ikna etmeniz lazım. İkna olursa, kendi içinde buna bir çözüm bulabiliyorlar –ki buna da mecburuz çünkü başka türlü işinizi yapma şansınız yok; adam doldurun ağızına kadar, bir şey yapamazsınız ki. Onun için nitelikli ve kalifiye eleman lazım...”

Oğuz Gürsel de Bulgaristan'da iş yapmaktan hiç de memnun gözükmemektedir:

“... Denedik, Bulgaristan olmaz. Şimdi Bulgaristan'da Türklere milyarlarca dolarlık işi var. Zor. Kolay gelsin herkese. Biz ucu ucuna bitirdik, dua ediyoruz...”²²

e/ Romanya

Bulgaristan'la birlikte 2007'de AB üyesi olan Romanya, özellikle “bina inşaatı” açısından Türk müteahhitlerin ilgi alanını oluşturmuştur. Oysa 2000'li yıllara Yüksel İnşaat-Makimsan-Ener'in oluşturduğu ortak girişimin, Ocak 2001'de Bükreş-Köstence Otoyolu'nun Fundulea-Lehliu arasında 29,2 km (26.-55. km) uzunluğunda karayolunun yapımını üstlenerek girilmiştir. Proje 2004 ortalarında tamamlandığında maliyeti 68.007.488 Euro olarak gerçekleşmiştir. Ancak Emin Sazak, “... Romanya'ya aslında bir ortakla gittik, daha sonra ortağımız ayrıldı, biz tek başımıza kaldık. Şimdi oradaki işleri oradaki firmamız vasıtasıyla takip ediyoruz; ama diğer ülkelerdeki kadar agresif bir faaliyetimiz yok orada” demektedir.²³

İlginç olan, 2004 ortasında ENKA-Bechtel Ortak Girişimi tarafından üstlenilen, kimi sorunlardan ötürü durdurulan, sonra yeniden başlanılan 2,2 milyar Euro büyüklüğündeki bir başka projenin de otoyol inşaatı olmasına karşın, yoğunlaşmanın “bina inşaatı”nda olmasıdır. Dört şeritli 415 km uzunluğunda, Bükreş'in kuzeyindeki Braşov'dan Maca-

21 Gönül Talu [DOĞUŞ], sözlü tarih görüşmesi, 8 Nisan 2009.

22 Oğuz Gürsel [KİSKA], sözlü tarih görüşmesi, 21 Mayıs 2009.

23 Emin Sazak [YÜKSEL], sözlü tarih görüşmesi, 29 Mayıs 2009.



Millennium İş Merkezi, 2005-2006, Romanya.

ristan sınırındaki Oradea'ya uzanan otoyol, Braşov, Fagaras, Sighişoara, Targu Mures, Cluj ve Oradea kentlerinden geçecek, Karpat Dağları'nın eteklerinde, deniz seviyesin-

“Enka - Bechtel ortaklığı, Romanya’da 2,2 milyar euroluk otoyol ihalesi aldı

Enka İnşaat, Bechtel International şirketi ile yüzde 50 ortaklık kurarak Romanya Ulaştırma Bakanlığı'nın 2,2 milyar euro tutarındaki otoyol yapım ihalesini kazandı.

Enka İnşaat ve Sanayi A.Ş.'nin borsaya gönderdiği açıklamada şöyle denildi:

“Şirketimiz, işvereni Romanya Ulaştırma Bakanlığı olan Braşov-Cluj-Bors Otoyolu Projesinin, Bechtel International şirketi ile yüzde 50, yüzde 50 ortak olarak yürütülmesi konusunda sözleşme imzalamıştır. 415 kilometre uzunluğundaki otoyol projesinin kontrat büyüklüğü 2 milyar 241 milyon Euro olup proje 9 yılda tamamlanacaktır.”

Proje, ülkede komünizmin çöktüğü 1989 yılından bu yana yapılan en büyük altyapı yatırımı olarak dikkat çekiyor...”

(Dünya, 9 Nisan 2004)

den yer yer 1.000 metreyi aşan yükseklikte bir platoda yer alacaktır. Ancak projeye ayrılan bütçenin kesinleşmemesi üzerine ENKA-Bechtel inşaatı durdurmuş, 2006 ortasında anlaşmaya varıldığında inşaat yeniden başlamıştır. Bu konuda ENKA'nın İMKB'ye gönderdiği açıklama şöyledir:

“Romanya’da üstlenmiş olduğumuz Transilvanya Otoyol Projesi’nde işveren idarenin işe ayırdığı bütçenin kesinleşmemesi nedeniyle ortaklığımız tarafından 01.07.2005 tarihinde inşaat faaliyetlerinin asgari seviyeye indirilmesine karar verilmişti. Yapılan görüşmeler neticesinde işveren idare ile her konuda mutabakat sağlanmış olup faaliyetlerimizin devamına karar verilmiştir.”

Gene de Türk müteahhitlerin Romanya’daki faaliyetlerinde “bina inşaatı” baskın olmuştur. Söz konusu inşaatların bir bölümünün “yatırım” niteliği taşıdığı da göz ardı edilmeden, 2000’li yıllarda gerçekleştirilen inşaatlar şöyle sıralanabilirler:

Konut, ticaret merkezi, iş merkezi vb “bina inşaatı” açısından Romanya’da iki müteahhit firma öne çıkmaktadır: ÖZER İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş. ve SUMMA Turizm Yatırımcılığı A.Ş.

1994’ten bu yana Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde yeni konut, ticaret, iş vb taşınmaz alanları geliştirmekte olan Global Trade Centre S.A.’nin (GTC) yan şirketi olan GTC Romania’nın Bükreş’teki üç projesini, Europe House İş Merkezi, America House İş Merkezi ile FeliCity Konut Projesi’ni ÖZER İnşaat üstlenmiştir (sırasıyla, 2001-2002, 2004-2005, 2007-2009). ÖZER İnşaat, bu üç projenin dışında, başka müşterilerin (Mecano Export Import İş Merkezi, 2002, Multigalaxy Ofis, 2006-2007) yanı sıra, kendi oluşturduğu şirketler için de bina projeleri gerçekleştirmiş bulunmaktadır (Bellevue Sinaia Konut Projesi, 2007-2009, Belle Gardens, 2008-2010 vb).

SUMMA’nın bir yan kuruluşu olan Romania SA da 2003 yılından başlayarak Romanya’nın en aktif inşaat firmalarından biri olmuştur: Plaza Romania Mall (2003-2004), ünlü sigorta şirketi Assicurazoni Generali’nin yer aldığı, bu nedenle de “Generali Towers” diye anılan 15 katlı Bucharest (Bükreş) Corporate Center (2005), Millennium İş Merkezi (2005-2006), NorthGate Center (2005-2006), sürmekte olan Monaco Towers, Conect İş Merkezi, Swan Projesi...

HAZİNEDAROĞLU da, Köstence’de City Park AVM’yi tamamlamıştır (2006-2007).

“Enka, Avrupa ile ABD’nin Yol Kavgasında Başrolde

Avrupa Komisyonu, ABD’li Bechtel’in Türk şirketi Enka’yla birlikte Romanya’da inşa edeceği otoyol projesini incelemeye aldı. Görünen gerekçe ‘kontratın şeffaf olmaması’. Ancak incelemenin ABD’nin kimi Avrupalı şirketleri Irak’ın yeniden inşa işine sokmamasına bir misilleme olabileceği konuşuluyor.

ABD’nin Irak’ın yeniden yapılandırılmasında görevlendirdiği en büyük şirketlerden biri olan Bechtel ile Enka arasında yapılan Romanya’daki ortaklık Avrupa Komisyonu’nun Genişlemeden Sorumlu Üyesi Günther Verheugen’e takıldı. Verheugen, Romanya’nın Orta Avrupa ile ana ulaşım hattı olacak 450 kilometrelik yol yapımını öngören kontratın, şeffaflığı ve yolsuzluk yapıp yapılmadığı konusunda tereddütlü.

‘İhale şüpheli’

Financial Times’ın haberine göre, Avrupa Komisyonu, 2,5 milyar dolarlık Romanya otoyolu için politik açıdan iyi ilişkileri olan Amerikan şirketi Bechtel’le anlaşma kararını inceliyor.

Bükreş’te kıdemli bir Avrupa Komisyonu memuru özellikle uluslararası mali kuruluşlarla olan bağlantının eksikliği nedeniyle bütün ihalenin şüpheli olduğunu belirtti.

ABD ve Romanya hükümetleri arasında alınan kararlara öncelik verilerek Bechtel’le anlaşma imzalandığının ifade edildiği haberde şöyle denildi:

‘Bechtel otoyolunun, Romanya ve Avrupa Birliği (AB) tarafından ortaklaşa planlanan bir başka Bükreş - Budapeşte otoyolundan önce inşa edilecek olması AB diplomatlarını kızdıran bir diğer husus. AB sponsorluğundaki diğer güzergâhın gecikebileceği ve nakit sıkıntısı çeken Romanya hükümetinin aynı anda batıya doğru iki otoyol inşaatı düşüncesi, paraların boşa harcanacağı konusunda diplomatları kaygılandırıyor.’

‘Üyelik şansı azaldı’

Bükreş’teki kıdemli bir AB diplomatı, “Romanya’daki bu karar göstermiştir ki siyaset ticari kararların önüne geçebilmektedir” dedi. Haberde, bunun AB’ye üyelik öncesi bir

test olduğu ve bu durumun AB gözünde Romanya’nın şansını azalttığı vurgulandı.

Şeffaflıktaki eksiklik ve yolsuzlukların Romanya’nın 2007 yılında aday gösterilme ihtimalini azaltması nedeniyle Romanya hükümeti Brüksel tarafından uyarıldı. AB uzun süredir Romanya’nın yolsuzluklar ve şeffaflık konusunda başını ağrıttıyor ve bu konuyu 2007’ye kadar olan üyelik sürecinin önündeki en büyük engel olarak gösteriyordu.

‘Misilleme mi’ kuşkusu

Irak savaşı sırasında ABD’ye AB’den sadece İngiltere, İspanya ve İtalya destek verirken diğer üye ülkeler mesafeli durmayı tercih ettiler, hatta kimileri bu savaşa karşı olduğunu dile getirdi. Savaşın ardından Irak’ın yeniden yapılandırılması için açılan ihalelerde ise Avrupalı şirketlere fazla iş verilmediği gözlemlendi. Avrupa Komisyonu’nun Romanya otoyolu ile aldığı son kararın da ABD’ye misilleme olabileceği belirtiliyor.

Bush’un en büyük destekçisi

Irak’ın yeniden yapılandırma çalışmalarında, politikalarına destek veren firmaları görevlendiren ABD hükümetinin ilk iş verdiği firma olan Bechtel, ABD’nin köklü şirketlerinden biri. Bechtel, 1898 yılından bu yana yedi kıtada 20 binden fazla projeye imza attı. Ama Bechtel’i Bechtel yapan, ABD’de 2000’deki seçimde Cumhuriyetçiler’e ve George W. Bush’a en büyük desteği veren şirketlerden biri olması. Reagan döneminin Dışişleri Bakanı George Schultz’un yönetici olduğu Bechtel, Irak konusunda Türk firmalarıyla da işler yapıyor.

Enka hisseleri değer kaybetti

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda işlem gören Enka hisseleri, Avrupa Komisyonu’nun Bechtel - Enka ortaklığı ile yapılacak olan otoyolun anlaşmasını incelediği haberiyle düşüş kaydetti. Dün Enka İnşaat hisseleri 31 bin 500 liraya kadar inerek yüzde 2.33 değer kaybederken grubun bir diğer şirketi olan Kelebek Mobilya’da düşüş yüzde 2.13 oldu. Enka Grubu şirketlerinden Pimaş hisselerinin fiyatı ise değişmedi.”

(Milliyet, 6 Şubat 2004)

“Romanya’da Türk inşaatçıların rezidansları yok satıyor

... Romanya’da komünist sistemin son kalıntıları tek odalı evlerin izlerini Türk firmaları siliyor. Ülkedeki altyapı yatırımlarında imzası bulunan Türk firmaları Avrupa Birliği (AB) fonları ile zenginleşen ülkede kendi markalarıyla konut üretmeye başladı. 30 bin konut açığı bulunan Romanya’da harıl harıl çalışan Türk firmaları, birbirinden lüks rezidans projelerini hayata geçiriyor.

Büyükhanlı İnşaat, 650 milyon euro değerindeki, ülkenin en büyük konut projesinin temelini atarken, Hüsnü Özyeğin’e ait Fiba Grup’un şirketi Anchor ise 390 milyon euroluk proje üzerinde çalışıyor. Henüz hayata geçirilmemiş ancak fizibilite çalışmaları yapılan büyük projeler de yolda. Özer İnşaat Romanya’da 3 yıl içinde 127 milyon euroluk bir konut yatırımını devreye almayı planlarken Synergy 70 milyon euroluk, Plus Development ise 100 milyon euroluk projesine başlamak üzere.

Romanya’da lüks konut projelerinin geçmişinin iki-üç yıl öncesine dayandığını belirten Büyükhanlı İnşaat CEO’su Murat Kavurga, ‘Romanya 1989’da demokrasiye geçtikten sonra 6 yıl kadar sosyalist hükümet tarafından yönetildi. Bu dönemde konut sektöründe hareket sifırdı. Rezidans konsepti ile milyon euroluk projelerin başlangıcı ise iki üç yıl öncesine dayanıyor. Altyapı projelerinde taşeron olarak işe başlayan Türk firmaları ülkede artık kendileri konut projelerini hayata geçiriyor’ açıklamasını yaptı.

AB üyesi olduktan sonra Romanya’da refahın, lüks konut ihtiyacının arttığını dile getiren Synergy Satın Almadan Sorumlu Genel Müdürü Ulaş Dalkılıç ise ‘Lüks merakı artan ülkede komünist sistemden kalan tek odalı evler yetmemeye başladı ve büyük evlere olan talep patladı’ diye konuştu.

Bükreş’in Bahçeşehir’i olacak

Bükreş’in kuzeyinde 650 milyon euro değerindeki projeyi hayata geçiren Büyükhanlı, Romanya’da adeta yeni bir semt yaratıyor. 1 milyon metrekareye yayılan Cosmopolis isimli proje sadece Romanya’nın da değil Doğu Avrupa’nın en büyük rezidans alanına sahip projesi.

Büyükhanlı Grup’un aynı zamanda yurtdışındaki ilk projesi olan Cosmopolis 5 bine yakın konuttan oluşacak. 7 etaptan oluşan projenin 5 etabı konutlara, 2 etabı da ticari alan için ayrıldı. Orta ve orta üstü sınıfın hedeflendiği projenin 7 yılda tamamlanması bekleniyor. Metrekaresi 1000 euro ile 1200 euro arasında değişen fiyatlarla Eylül 2007’de satışına başlanan ilk etap konutlardan 1100 tanesi maket üzerinden satılmış durumda.

Büyükhanlı CEO’su Murat Kavurga, satışlarının bu hızla devam etmesi durumunda projeyi 7 yıldan daha kısa bir sürede tamamlayabileceklerini söyledi. Kavurga, ‘Fiyatlarımız

Romanya piyasasına göre düşük. Çünkü önce adımızı duyurmak istiyoruz. Henüz ortada biten bina yokken maket üzerinden satılıyor. Bu satış Romanya için alışılmış bir model değil. Evi görerek satın alırlardı. Bir yıldır maketten bakarak alıyorlar. Böyle giderse öngördüğümüzden daha kısa sürede projeyi tamamlayız’ dedi.

Özyeğin’den üç farklı proje

Özer İnşaat ise ülkede üç yıl içinde 127 milyon euroluk rezidans yatırımı yapmayı planlıyor. 2008’de 27 milyon euroluk bütçe ayıran şirket, Bükreş’te 15 milyon euro değerinde 5300 metrekare üzerine 150 lüks apartman projesi üzerinde çalışıyor. Projelerin finansmanının yüzde 35’ini kendi kaynaklarıyla hayata geçirecek olan Özer İnşaat’ın konsolide gelirleri içinde Romanya’nın payı yüzde 50’yi buluyor. Şirketin Romanya’dan geliri 2007’de 57,8 milyon euro. Bu rakamı 2008’de 81 milyon euroya çıkarmayı hedefliyor.

Hüsnü Özyeğin’e ait Anchor Group ise yine başkent Bükreş’te üç rezidans projesi için 390 milyon euro yatırım öngörüyor. 50 milyon euroluk, 33 bin metrekare kiralalanabilir alana sahip ilk projeye start veren şirket, 2009’un üçüncü çeyreğinde bitirmeyi planlıyor. Synergy İnşaat ise biri Köstence deniz kenarında diğeri Bükreş merkezde olmak üzere iki rezidans projesinin hazırlığı içinde. 20 milyon euroya mal olması beklenen Köstence’deki proje 150 konutluk, Bükreş’teki ise 600 daireden oluşuyor. Geçen yıl başlayan proje 3 yılda tamamlanacak. Maliyeti ise 50 milyon euro civarında olacak.

Amerikan Koleji prim yaptırdı

Romanya’da faaliyet gösteren Plus Grup’a ait Plus Development, 2010’a kadar 100 milyon euroluk gayrimenkul yatırımı yapmayı planlıyor. Şirket, 30 milyon euro değerinde Bükreş’in kuzeyinde metrekaresi 1500 euro ila 2500 euro arasında değişen fiyatlarla değişen My Dream Residence’i hayata geçiriyor. Projedeki konut fiyatlarının pahalı olmasının nedeni ise Amerikan Koleji’nin yakınında yer almasından kaynaklanıyor. Konutların yüzde 60’ı şimdiden satılmış durumda. Şirket 2006’da 12 milyon euro olan gelirini 55 milyon euroya çıkarmayı hedefliyor. Lacul Tei’de Emerald Residence yatırımının ardından Summa 2008’de toplam 300 bin metrekare alana yayılan üç konut projesine başlamayı planlıyor. 34 milyon euroluk yatırımla gerçekleştirilecek Emerald Residence’da metrekare fiyatları 1600 euro ile 2300 euro arasında değişiyor. Plus Development, 2008’de 80 milyon euro gelir hedefliyor.

ŞİRKETLERİN ROMANYA YATIRIMLARI (milyon euro)

Büyükhanlı İnşaat	650
Özer İnşaat	127
Anchor Group	390
Synergy İnşaat	70
Plus Development	100”
(Referans, 7 Mart 2008)	



Astron Oteli, Almanya.

“Su”dan işlerle uğraşmak da, SİSTEM YAPI (Sibiu kenti atık-su arıtma tesisi rehabilitasyonu) ve ESER Taahhüt ve Sanayi A.Ş.’ye kalmıştır (Alba, Botoşani ve Hunedoara kentleri su şebekesinin iyileştirilmesi).

ESER Taahhüt, yan şirketi Eser Balkan Construction aracılığıyla kazandığı su şebekelerinin iyileştirilmesinin yanı sıra Satu Mare’de bir köprü inşaatını da üstlenmiştir.²⁴

Satu Mare’de, GÜRİŞ de, Güriş Romania SRL aracılığıyla, AB kaynaklarından finanse edilen Güney Sanayi Parkı, Köstence’de de Sergi Mekanı yapımını üstlenmiştir. İdris Yamantürk, Romanya’da üstlendikleri ihaleleri “hepsi de ufak işler” diye tanımlamakta, gene de GÜRİŞ’in kendine ait bir binada bulunan Romanya’daki ofisinin kapatılmadığını, “ne olur, ne olmaz” diye tutulduğunu belirtmektedir.²⁵

f/ Almanya

Avrupa Birliği’nin “eski” ve “büyük” üyesi Almanya 2000’li yılların başlarında da Türk müteahhitler için “kapalı” kalmayı sürdürmüştür. ZAFER İnşaat’ın 1998’de yapımını üstlenmiş olduğu Frankfurt’taki ABD Elçilik Konutu’nun Renovasyonu’na ABD Kara Kuvvetleri için Darmstadt’daki Frish Kışlası’nın yenilenmesi eklenmiştir (Ocak 2001-Temmuz 2003).

ALARKO ALSİM ise, WK Verwaltungs GmbH & Co için Frankfurt’ta, Uluslararası Havaalanı’nın yakınında, Astron Oteli’ne imzasını atmıştır.

24 Ayrıntılar için bkz. *BBW Bucharest Business Week Online*, 6.7.2006, http://www.bbw.ro/articol_49184/developer_carries_out_rehabilitation_projects.htm; erişim tarihi: 28 Ağustos 2009.

25 İdris Yamantürk [GÜRİŞ], sözlü tarih görüşmesi, 7 Mayıs 2009.

2/ Avrupa Birliği’ne “aday ülkeler”

Avrupa Birliği’nin “resmi” olarak “aday ülke” statüsünü tanıdığı üç ülke bulunmaktadır: 2003’te üyelik başvurusunu yapan, 2004 ortasında “aday ülke” olan, 2010’da da “üye ülke” olmayı bekleyen Hırvatistan; başvuru tarihi 2004, “aday üye” olması Aralık 2005 olan Makedonya ve ilk başvurusunu Temmuz 1959’da yapan ve ancak 2004’te “aday ülke” konumuna yükselebilen (!) Türkiye...

a/ Hırvatistan

Hırvatistan’da belirlenebilen tek Türk müteahhidi ve tek proje olmuştur: ENKA ve Dubrovnik Otoyolu...

ENKA-Bechtel “birlikteliği”nin bir başka örneğini oluşturan proje Nisan 1998’de üstlenilmiş, ancak Zagreb’i Dalmaçya kıyılarına bağlayan ana karayolunun 13 km uzunluğundaki Bregana-Jankomir kesimi Aralık 2000’de, 143 km uzunluğundaki Bosiljeco-Svetirok kesimi de Temmuz 2004’te açıldığından Bölüm Dört’te değil de Bölüm Beş’te yer verilmiştir. Bu projede Onur Taahhüt de yer almıştır.

b/ Makedonya

Türk müteahhitlerin Makedonya’da proje üstlenmeye başlamalarının dört-beş yıllık bir geçmişi bulunmaktadır. ÖZER İnşaat’ın Üsküp’te Ramstore’u yaptığı (2004-2005), CESAŞ’ın, Üsküp-Veles (Köprülü) otoyolu üzerindeki 29 viyadük ve bir köprüyü (Mart 2006-Aralık 2007), Demir Kapı-Gevgeli otoyolu üzerinde de 21 viyadük, köprü ve alt geçidi (Kasım 2007-Aralık 2008) onarması ve güçlendirmesinin de NATO projeleri olduğu göz önünde tutulduğunda,²⁶ Alstom (İsviçre)-GAMA Güç Sistemleri A.Ş. ortak girişiminin Üsküp’te 220 MW Kombine Çevrim Elektrik Santrali’nin yapımını üstlenmesi önem kazanmaktadır. Söz konusu santral, Makedonya’da “özel” ilk elektrik santrali olma özelliğini taşımaktadır; yatırımcılar, Toplifkacija AD (Üsküp) ve Neguseft’in (Moskova) oluşturduğu ortak girişim, TE-TO AD’dır.

26 “... NATO’nun üçüncü dünya ülkelerinde iş yapabilmesini sağlayabilecek bir kuruluşu olan NAMSA’nın [NATO Maintenance and Supply Agency] ilanıyla Makedonya’da ... köprü ve viyadük güçlendirme işini aldı. Bu tasarım ve yapım şeklinde gerçekleşti. Bu konuda bizim Ortadoğu Teknik Üniversitesi ile Makedonya Üniversitesi’ni bir araya getirdik, tasarımları, projeleri orada gerçekleştirdik, yapımını biz üstlendik. Bunu yaparken yerel taşeronları kullanarak Makedonya’ya da katkıda bulduk. Dolayısıyla son derece başarılı bir iş olarak kayıtlara geçti; hem NATO tarafı, NAMSA tarafı hem de Makedonya devleti yaptığımız işten son derece memnun oldular. Şimdi orada çıkacak olan diğer işlerin peşindeyiz...” (Celal Sever [CESAŞ], sözlü tarih görüşmesi, 17 Temmuz 2009).

3/ Avrupa Birliği'nin gözünde –şimdilik– “diğer ülkeler”

Bölümleme çabasını Avrupa Birliği “terminolojisi” ile sürdüreceğ olursak, “diğer” başlığı altında toplanan, şimdilik Türk müteahhitleri ilgilendirmeyen Monako’dan Vatikan’a, Andorra’dan Liechtenstein’a, San Marino’dan İsviçre’ye uzan bir “öbek”te, Türk müteahhitleri çok ilgilendiren Arnavutluk’tan Azerbaycan’a, Rusya Federasyonu’na uzanan bir dizi ülke yer almaktadır. “Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri”nin geride kalan otuz yılına bakıldığında, bu ülkelerden bir bölümünde “istikrarlı” ilişkiler kurulduğu, bir bölümünün ise “istikrarsız”, “dalgalı”, “sorunlu” vb nitelemelere konu olabileceği görülmektedir. İlişkilerin görece “istikrarlı” olduğu ülkelere sonraki alt bölümde değinilmek üzere, daha “istikrar kazan(ıl)amamış”, istikrarlı olup ol(una)mayacağı ileride görülecek ülkelere burada yer verilmiştir.

a/ “Potansiyel aday ülkeler”: Arnavutluk, Bosna-Hersek, Sırbistan

AB terminolojisine 2003’te yerleşen “potansiyel aday ülke” tanımlaması “ne aday, ne de değil” anlamına gelmektedir. Bu bağlamda, Ocak 2003’te Arnavutluk, Haziran 2003’te Bosna-Hersek bu nitelemeyi kazanmışlar, Karadağ daha böyle nitelenmeye başlanmamıştır.

a1/ Arnavutluk: Erik Dağı’nı delinceye kadar...

Ocak 2003’te “potansiyel aday ülke” olarak nitelenmeye başlanılan Arnavutluk, 28 Nisan 2009’da adaylık başvurusunda bulunmuştur. 1990’lı yıllarda bu ülkeye yönelmeye başlayan Türk müteahhitler, bir yandan “potansiyel” de olsa “aday üyelik” –ki, Türkiye’den önce “üye” konumuna yükselmesi hiç de şaşırtıcı olmayacaktır– sıfatı, bir yandan da “kriz”i aşırp “değişim” sürecine girme –ki, bu da “piyasa ekonomisi” anlamına gelmektedir– nedeniyle 2000’li yıllarda ilgilerini artırmışlardır.

Bir başlık: “Giriş: 24 Mayıs 2007, saat 24:00, Çıkış: 24 Mayıs 2009, saat 24:00.”²⁷ Sadece Erik Dağı’nın delinmesinde 1500 makinenin 50 milyon litre mazot harcadığı, 33 milyon m³ hafriyat yapıldığı düşünülürse, 2000’i yerel, 1800’ü Türkiye’den giden, toplam 3800 kişiden oluşan şantiyeden

neden iş makinelerinin homurtusunun yükseldiği kolaylıkla anlaşılabilir.

Söz konusu olan, Arnavutluk’un Adriyatik Denizi’ndeki başlıca limanı olan Durres ile Kosova arasını üçte bire indirmenin yanı sıra Arnavutluk’un kuzeydoğu bölgesindeki ekonominin de canlandırılmasına yardımcı olacak olan 61 km uzunluğundaki Rreshen-Kalimash Otoyolu’dur; ilk bölümü, Rreshen-Reps (18 km) Kasım 2008’de tamamlanmıştır. 27 km’lik ikinci bölüm Reps’ten Thirra’ya (27 km), Runes Dağı’nın, 1.858 m yükseklikte, 5,5 km çift tüplü tünelle geçileceği üçüncü bölüm de Thirra’dan Kolshi’ye 15 km’dir.²⁸

32 yıldır ENKA’da çalışan Proje Müdürü İbrahim Karaağaç’ın anlatımına göre, 500 milyon Euro’luk projeye 2006’da başladığında, mühendisleri en çok düşündüren Erik Dağı’ydi. Gerçi Bechtel de, ENKA da dünya çapında inşaat firmalarıydı; tünelle deneyimleri de vardı. Mühendislik anlamında bir zorlukları yoktu. Tek zorluk, Balkanlar’ın sarp, amansız doğal koşullarıydı. Morina-Durres kentleri arasındaki Erik Dağı, 5476 metre uzunluğunda (Bolu Tüneli 2900 metredir) bir tünelle geçilecekti. Proje ekibinin hesabı ve kararı, Erik Dağı’nı iki yılda delmekti. 2007 yılının 24 Mayıs’ında, gece yarısı saat 24:00’ü gösterirken makineler Erik Dağı’na girdi.²⁹

ENKA-Bechtel ortaklığının üstlendiği, Arnavutluk’un Durres kentiyile, Kosova’nın Morina sınırı arasındaki yedi saatlik yolu üç saate indiren 57 kilometrelik otoyol projesini gerçekleştirebilmek için, Balkanlar’ın amansız coğrafyasının yenilmesi, güzergâh üzerindeki Erik Dağı’nın delinerek Balkanlar’ın en uzun tünellerinden birinin açılması, yine en uzun ve heybetli viyadüklerinden birinin (80 m yüksekliğinde, 320 m uzunluğunda) kurulması, ayrıca toplam 4,5 km uzunluğunda 29 köprü yapılması gerekiyordu.

Ancak adım adım ilerleyen sadece proje olmamıştır; projenin yol açtığı “siyasal gelişmeler de adım adım ilerlemiş ve Arnavutluk’ta uzun süre gündemi oluşturmuştur; oluşturmayı sürdüreceğe de benzemektedir. İhalenin yapıldığı zaman, 2005-2007 arasında Ulaştırma Bakanı –sonra da Dışişleri Bakanı– olan Lulzim Basha “yetkilerini kötüye kullanma” ve “kamu fonlarını zarara uğratma” ile suçlanmış, dokunulmazlığı kaldırılarak yargılanmıştır. 170 km

28 <http://www.enka.com/tr-TR/Enka.aspx?MainID=67&ContentID=274&SubID=103&ReferenceID=197>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.

29 *Milliyet*, 3 Haziran 2009.

27 *Milliyet*, 3 Haziran 2009.

"... Gece saat 12'den sonra başlamıştık, 2009'da aşağı yukarı aynı saatlerde bitirdik. Sözümüzü saatiyle tutmuş olduk. Çok zorlu bir işti. Projede tünelin hafriyatının bitirilmesi çok önemli. Tünel öyle bir iş ki, elinizde çok doğru bilgiler olmalı. Bizim elimizde kaya yapısını belirten bir şeyler yoktu. Mecburen neyle karşılaşıyorsak ona göre tedbir alarak ilerledik. Planlanan süreyi çok iyi kullanamıyorsunuz. Günde 6 metre ilerleyeceğim, karşıdan da 6 metre gelecek, etti 12 diyorsunuz, kaya çıkınca hesap sapıyor. Kaya yapısı son 6 ay bizi çok uğraştırdı. Ama hedefimiz mayısta bitirmektir, bitirdik de. Çift vardiya 7 gün 24 saat çalıştık. Bir haftanın pazarında çalışıp sonrakinde tatil yaptık. 15 günde bir pazarımız oldu. Yollar çok sarp. Lojistik oldukça zor. Şimdi yol var, ama gelip gitmek çok zordu. Kışın çok şiddetli kar yağdığında Tiran'dan çimento ve mazot götürmek imkânsız hale geldi. Yolları da kendimiz açarak lojistik yaptık... Zor bir tabiatı. Kasımda yağmurlar başlıyor. Nisanın ortalarına kadar taşkınlar oluyor. Bu şartlarda yol yapıyor, tünel kazıyorsunuz... Köprülere de bir yandan başlamak mümkün olmadı. Çünkü ekipmanı o noktalara götürmek, arazi ve yol şartları nedeniyle imkânsızdı. Yol gitti, köprü yapılacak noktaya varıldı, köprü yapıldı ve yola devam edildi. Böylece proje adım adım ilerledi."

(İbrahim Karaağaç [Proje Müdürü, ENKA], Milliyet, 3 Haziran 2009)

uzunluğundaki otoyolun önemli bir bölümünü oluşturan Rreshen-Kalimash kesiminin hiçbir yapılabirlik çalışmasına dayanmadığı, başlangıçta 416 milyon Euro olarak hesaplanan projenin maliyetinin bir milyon Euro'yu aştığı (1.027,0 milyon Euro), 2008'de 373 milyon Euro olan yatırım bütçesinden 328 milyon Euro'nun bu projeye harcandığı, Arnavut vergi yükümlülerinin -hesaplama biçimine göre- 114 ile 232 milyon Euro arasında bir zarara uğratıldıkları ileri sürülmüştür. On yedi ay süren soruşturma sonucu Yüksek Mahkeme ileri sürülenleri geçerli bulmamış olsa da, başka davaların açılması seçeneğini de ortadan kaldırmamıştır.³⁰

Ancak sıra otoyolun açılmasına geldiğinde, iddiaların unutulduğu açıktır. Nitekim Arnavutluk Başbakanı Sali Berişa şunları söylemiştir:

"Açılışını yaptığımız otoyol, tarihimizde inşa edilen en büyük yapıttır... Türk-Amerikan konsorsiyumu, Arnavut hal-

kının rüyasını gerçekleştirdi. Bu otoyol, Arnavut ulusunun koridorudur ve NATO üyeliğinden sonra en önemli olaydır."³¹

"Bu yol sadece ülkeleri, şehirleri değil, gönüllerimizi de birbirine bağlayacak ve halkları yaklaştıracak. Bu otoyol, Kosova'nın kalkınmasına da ivme kazandıracak... Balkan kelimesi sarp ve ormanlık sıradağ anlamına gelir. Ülkelerimiz ve halklarımız arasında çetin, sarp, aşılmaz sıradağlar olsa da, tarih boyunca bu dağları aşmayı, birbirimizle tanışmayı, kaynaşmayı ve kardeşlik hukuku içinde ortak idealler geliştirmeyi başarmışız. Yüksek dağlarla birlikte etnik, dini, mezhepsel farklılıklarımızı da aştık ve birbirimize tarih boyunca hep hoşgörülle muamele ettik. Ülkemde Balkan kökenli tüm vatandaşlarımızı, bizi zenginleştiren asli unsurlar olarak gördük ve görüyoruz. Arnavutluk'un Kosova'nın sevinci bizim sevincimizdir."

(Recep Tayyip Erdoğan, bkz. http://www.borubank.com/haberler/123-enka_tuneli_acti__arnavutluk__tarihi_yapit__sevinci_yasadi/; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009)

"Öylesine duyguluyum, öylesine gururlu..."

Yeğenim Emre (Projede inşaat mühendisi) iki yıldan bu yana orada çalışıyor. Tatillerde Türkiye'ye geldikçe yapılan işler hakkında sorularımı da sıklıkla yanıtlar. Zaman zaman gönderdiği fotoğraflarla da yapılan işin ne denli devasa bölge için ne denli önemli olduğunu öğrenmiş oluyordum...

... Bir ay kadar önce gönderdiği mailinde 'bitiriyoruz amca' diye yazmıştı. Dedim ki 'Yeğenim beni açılışa davet edersin.' Etti de. İşlerimi planlayıp gidemedim. Öylesine duyguluyum. Gözlerim dolu dolu okudum yazılanları. Sanki çalışanlardan biri de bendim. Sanki projeyi ben çizmiştim. Sanki iş makinelerini ben de kullandım, sanki harcı karanların içinde ben de vardım. Emeğini sermayesini koyan herkesi tebrik ediyorum. Sevgili yeğenime, mesai arkadaşlarına binlerce defa EMEĞİNİZE SAĞLIK."

(İnşaatçı çalışan bir inşaat mühendisinin amcasının yukarıdaki haberle ilgili olarak Milliyet'in web sitesine gönderdiği yorum: http://yorum.milliyet.com.tr/Yorumlar.aspx?HaberKod=G_1102183; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009)

30 Ayrıntılar için bkz. <http://www.albanianeconomy.com/news/tag/rreshen-kalimash> ve <http://www.balkaninsight.com/en/main/news/14935/>.

31 http://www.borubank.com/haberler/123-enka_tuneli_acti__arnavutluk__tarihi_yapit__sevinci_yasadi/; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009.

MAKYOL İnşaat Sanayi Turizm ve Ticaret A.Ş., 1989'da Kuzey Kıbrıs'ta Girne- Geçitköy-Dağdere-Karşıyaka'da tarım amaçlı baraj projesi ile Türkiye sınırları dışına çıkmışsa da, 2000'de Arnavutluk'ta, Kukës (Qukes)-Qafe Thane yolunun iyileştirilmesini üstlenmiş olmalarını "kilometre taşı" olarak nitelemekte ve "yurtdışına ilk çıkış" olduğunu belirtmektedirler.³²

"1988 yılında ilk Arnavutlukta başladık yurtdışı çalışmamıza. Bu aslında proje tutarı olarak küçük bir projedir fakat stratejik önemi çok fazla olan bir projeydi. Arnavutluğu Makedonya'ya bağlayan bir sınır yoluydu. Kuveyt Bank tarafından finanse edilen bir projeydi. Başarıyla tamamladık projeyi ve ondan sonra da yurtdışında birçok ülkede çalışmaya başladık."

(Adnan Çebi [MAKYOL], sözlü tarih görüşmesi, 1 Ekim 2009)

MAKYOL'un Kasım 2000'de başladığı ve Ocak 2005'te kesin kabulü yapılan proje, "Pan Avrupa Ulaşım Koridoru, VIII" olarak bilinen çok daha büyük bir projenin Arnavutluk sınırları içindeki 360 km'lik bölümünün önemli bir parçasını oluşturmuştur.

Koridor VIII, altı ülkenin (Arnavutluk, Makedonya, Bulgaristan, Türkiye, Yunanistan, İtalya) 9 Eylül 2002'de, İtalya'da, Bari'de imzalamış oldukları "İyi Niyet Sözleşmesi"'nin ikinci maddesinde şöyle tanımlanmıştır:

Pan-Avrupa Ulaşım Ağı, Adriyatik/İyon denizleri ile Karadeniz arasında Doğu-Batı çok yönlü taşımacılık bağlantısı olarak tanımlanmaktadır:

Ana hattı, Bari/Brindisi-Durres/Vlore-Tiran-Cafasan-Üsküp-Sofya-Filibe-Burgaz/Varna'yı birbirine bağlayan Koridor,

Koridor IV (Sofya-Filibe-İstanbul), Koridor IX (Ruse [Ruşçuk]-Byala-Dimitrovgrad-Aleksandrapolis) ve Trans-Avrupa Ağı'nı birbirlerine bağlayan Ormenion-Svilengrad-Burgaz karayolu bağlantısı;

Koridor IV ve IX'u birbirine bağlayan Byala/Forna Oriahovica-Pleven (Plevne)-Sofya;

Trans-Avrupa Ağı'na bağlanan Cafasan-Kapshtice/Kristallopigi'yi içermektedir.

Pan-Avrupa koridorları üzerindeki liman, karayolu, demiryolu ve havaalanlarını kapsamakta ve tanımlanan güzergâhtaki trafiğin yönetimi için gerekli olan bağlantı yolları, sınır kapıları, mal ve yolcu terminaleri, depolar vb tesisleri de içermektedir.³³

Öte yandan, Koridor X (Niş-Sofya/Üsküp-Selanik) da diğer üç koridorla Sofya'da kesişmektedir.

Uzunluğu 2.300 km olan Koridor VIII'in Türkiye'ye doğrudan uzantısı bulunmamakla birlikte, Koridor IV (Sofya-Filibe-İstanbul) nedeniyle Türkiye de Koridor VIII'in faaliyetlerine katılmaktadır. Ayrıca, Berlin-İstanbul arasındaki Koridor IV ile Sofya'da kesişen Koridor VIII, Türkiye'nin, Yunanistan'dan geçmeden Makedonya-Arnavutluk ve İtalya'nın Adriyatik'teki limanları ile bağlantısını sağlayan tek güzergâh olarak da stratejik bir öneme sahip bulunmaktadır.

Arnavutluk'taki "ilk iş" olarak MAKYOL'un iyileştirilmesini yaptığı Kukës-Qafe Thane yolu, Koridor VIII'in Arnavutluk sınırları içindeki 360 km uzunluğundaki karayolunun, başlıca liman olan Durres ile Makedonya sınırındaki Qafe Thane arasındaki -35 km uzunluğundaki Korçe-Kapshtice dahil-183 km (kimi kaynaklarda 150, kimilerinde de 170 km) uzunluğundaki Durres-Tiran-Rrogozhine (38,6 km)-Elbasan-Librazhd (30,5 km)-Kukës (20,5 km)-Qafe Thane (20,6 km, toplam 71,6 km) ana arterinin son bölümünü oluşturmuştur.

Durres-Rrogozhine'nin finansman gereğinin 90 milyon ABD Doları olacağı tahmin edilmiş, 1988'de Kuveyt Fonu, söz konusu 71,6 km'yi 2,5 milyon Dinar kredi vererek finanse etmeyi kabul etmiştir.³⁴

Aralık 2003'te, Arnavutluk Başbakanı Fatos Nano, Karayolları Ulusal Konseyi'nin toplantısında, özellikle Durres'i Kukës'e bağlayacak yolun "ulusal karayolları stratejisi"nin önemli bir parçası olduğunu, böylece hem ulusal pazarı bölgedeki komşu ülkelerle bütünleşebileceğini, hem de Arnavutluk ile komşuları arasında işbirliğini güçlendirebileceğini vurgulamıştır. Ayrıca yol, Kosova için de Adriyatik Denizi'ne açılan bir kapı oluşturacağı açık olduğundan, Kosova tarafından da desteklenmiştir.³⁵

33 Bknz. <http://www.corridor8.org/index2.php?page=document&id=25>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009, Memorandum of Understanding (MoU).

34 Bknz. <http://www.hri.org/news/balkans/ata/>, 27 Haziran 1998; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.

35 Bknz. <http://www.hri.org/news/balkans/ata/>, 3 Aralık 2003; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.

32 <http://www.mak-yol.com.tr/tr/projeler.php?yy=yd>; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009.

MNG Holding bünyesinde faaliyet gösteren MAPA İnşaat, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) tarafından finanse edilen 22,5 km (21,6 km) uzunluğundaki Elbasan-Librazhd yolunun iyileştirilmesine ilişkin sözleşmeyi Nisan 2003'te imzalamıştır. EBRD'ye göre, projenin bedeli 14.912.237 Euro'dur; Dünya Bankası'nın verdiği rakam ise 14.895.108 Euro=16.042.000 ABD Doları'dır.³⁶ Proje Nisan 2005'te tamamlanmıştır.

Arnavutluk'un kuzey bölgelerine yönelik içme suyu projesini 2001'de NEMA Kimya üstlenmiştir. İslam Kalkınma Bankası'nın finansmanını sağladığı projede "İNŞAAT YÖNETİMİ" IMS Mühendislik, Danışmanlık ve Ticaret Ltd. Şti. tarafından yürütülmüştür.³⁷

BAŞYAZICIOĞLU İnşaat ve Ticaret Ltd. Şti, Arnavutluk'ta çalışan bir başka müteahhit olmuştur. Mayıs 2003-Ekim 2005 arasında Kavaje Kanalizasyon ve Pissu Arıtma Tesisi'nin yapımında MASS Arıtma A.Ş. ve Piomak Automationsteknik GmbH ile birlikte çalıştığı belirtilmekle birlikte,³⁸ aynı projeyi BİR İNŞAAT Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.'nin de "referans" olarak gösterdiği görülmüştür.³⁹ Ayrıca, Piomak Automationsteknik GmbH ile bağlantılı olan Piomak Otomasyon Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin web sitesinde,⁴⁰ aynı projenin bedelinin 4,957.538 Euro, bitiş tarihinin de Mart 2006 olarak yer aldığı da belirtilmesi gerekmektedir.

2004-2006 arasında, ikisi de İslam Kalkınma Bankası tarafından finanse edilen, Fushe Kruje'de "içme suyu sağlanması ve pissu projesi" ile Peshkopi'de da aynı nitelikteki bir başka projeyi üstlenen GİNTAŞ, 2006'da Tiran'da kendi yatırımı olarak Lapraka Yeni Yerleşim Sitesi'nin 1. Kısmı'nı, 2008-2009'da da, gene kendi yatırımı olan Monte Paradiso'yu gerçekleştirmiştir.

Arnavutluk'ta iş yapan firmalar arasında TEK-İMAŞ da bulunmaktadır. ENKA-Bechtel'in otoyol projesinde çalış-



Elbasan-Librazhd yolu iyileştirilmesi, 2003-2005, Arnavutluk.

manın ötesinde, Haziran 2006'da, Tiran'da, Üniversite'nin "Balkan Medikal Merkezi" ile "Merkez Laboratuvarı"nın anahtar teslim yapımını, Temmuz 2006'da da "sağlık tesisleri tadilatı"nı üstlenmiştir. İlk iki proje Aralık 2006'da tamamlanmıştır; üçüncü proje ise sürmektedir.⁴¹

" ...

Tek-İmaş'ın Arnavutluk'ta yol inşaatı projesinin dışında Tiran'da 'Balkan Alliance Medical Center' adı altında bir hastane işletmeciliği var. Yaklaşık 1 yıldan beri hizmet veren bu hastanenin inşaat ve yatırımı da yine Tek-İmaş tarafından gerçekleştirildi. Bu yıl mevcut hastanemize ilave görüntüleme, diyaliz, ameliyathaneler ve poliklinikleri içeren ilave tesis yatırımımız da devam ediyor. Arnavutluk'ta sağlık sektörü ile ilgili 2 ilke imza attık, ilk kalp ameliyatı bizim hastanemizde gerçekleşti. Aynı zamanda ilk böbrek nakli de 10 gün önce yine bizim hastanemizde gerçekleştirildi. Bunu önemli görüyoruz, bu başarılar bizimle birlikte Arnavutluk'ta iş yapan Türk firmalarının da önünü açacaktır diye düşünüyorum..."

(Ercan Durusoy [Genel Müdür Yardımcısı], Komatsu Dün-yası, sayı 5, Ocak 2008)

36 Bknz. <http://www.ebrd.com/oppo/procure/pipeline/awards03.pdf>; Dünya Bankası, 16 Aralık 2003 tarihli rapor, <http://www-wds.worldbank.org/external/default/.../265680AL.pdf>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.

37 Bknz. <http://www.atonet.org.tr/turkce/yayinlar/dtbulten/2002/TEMMUZ.pdf>; www.ims.com.tr/Default.aspx?m=302; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.

38 <http://www.basyazicioglu.com.tr/proje.asp?id=29&dil=tr>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.

39 <http://www.birinsaat.com.tr/yurtdisitamamlanan.html>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.

40 <http://www.piomak.com.tr>.

DEİK'in Arnavutluk Ülke Bülteni'nde (Şubat 2005) SU-YAPI'nın okul, yol, içme suyu gibi 65 farklı bileşen içeren "kırsal altyapı" projelerinde müşavirlik yaptığı, ENKA'nın da Amerikan ordusunun Arnavut mültecilere yardımını destekleme projesi kapsamında işler üstlendiği bilgisi de yer almıştır.

41 <http://www.tekimas.com.tr>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.

“Kosova heyecanı

Kosova’da imzalanan barış planının ardından gözler, bölgenin yeniden imarına çevrildi. Türk müteahhitler, ‘Sahnedeki mutlaka biz de olacağız’ diyorlar

Yurt dışında başarılı işlere imza atan Türk müteahhitler, yeniden imarı için milyar dolarlar gereken Kosova’da bulunmak için şimdiden kolları sıvadılar. AB, 11 haftalık NATO harekâtının ardından Kosova’nın imarı için gereken paranın, 4 yıllık Bosna savaşının faturasına ulaşacağını, bunun ilk andaki maliyetinin en az 5 milyar dolar olduğunu açıkladı. Ancak savaştan zarar gördüğünü söyleyen Arnavutluk, Bosna Hersek, Makedonya, Bulgaristan, Macaristan ve Hırvatistan’ı da içine alan bir hesaplama yapıldığında fatura 130 milyar dolar gibi rakamlara çıktı. Bu pazar da dünyanın 45 ülkesinde iş yapan ve risklere karşı ‘şerbetli’ olan Türk müteahhitlerini heyecanlandırdı.

Kıska: Programımızda

Kıska İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cavit Mutuş da Türk müteahhitlerinin kapasitesinin çok geniş olduğunu, nerede iş imkânı açılırsa oraya kanalize olduğunu söyledi. Mutuş, ‘Bölgede mutlaka büyük inşaat işleri açılacak. Ve biz de firma olarak oraya girmeyi düşünüyoruz. İnşaat, emek yoğun bir iştir. Orada geri dönen göçmenler ya da kalanlar olsun, onlara iş yaratmak bakımından da böyle bir işi düşünüyoruz. Biz Irak harbinden önce Bağdat’ta çok büyük sulama tesisleri yaptık. Suudi Arabistan’da kanalizasyon ve tünel işleri yaptık. Şu anda da ABD’de tünel, köprü ve yol inşaatları yapıyoruz. Balkanlar’da henüz kiminle konuşacağımızı bilmiyoruz ama izliyoruz ve programımızda var’ diye konuştu.

Alarko 1 aydır çalışıyor

Alarko Holding Şirketler Topluluğu Başkanı Üzeyir Garih de, yeniden imar için, bölgeye para yardımı yapacak ülkelerin müteahhitlerine öncelik tanınacağını belirterek, ‘Fakat Türkler onlarla birlikte joint venture ya da teşebbüs ortaklığı kurabilir. Biz 1 aydır Nato ülkelerinin firmalarıyla görüşüyoruz. Bu bölgeye geleceklere beraber çalışmayı öneriyoruz.

Türkiye oraya para ayıramaz. Uzun vadeli kredi ya da teberru şeklinde para verecek ülkeler var. Ancak bu ülkelerin de müteahhitlik firmalarının başarılı olması zor, çünkü emek gücü pahalı. Onlar da ya yerel şirketleri ya da bizi tercih edecek. Türk şirketleri burada alt müteahhit olarak iş yapabilir” dedi.

Enka zaten orada

Enka İnşaat Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi Öcal Özpinar da şu anda Arnavutluk’ta çalışmaları olduğunu, mülteci kamp inşaatlarında ABD ordusuna inşaat makineleri konusunda yardım ettiklerini belirterek, ‘Kosova’ya çok yakın bir bölgedeyiz, şu anda nereden başlayacağımızı bilemiyoruz ama dikkatle izliyoruz. Mutlaka sahnede olmak isteriz’ dedi. Özpinar şunları söyledi: ‘Elimizdeki rapora göre Kosova’nın imarı için AB 2-3.5 milyar dolar arasında bir bütçe öngörüyor. Bunun üç yıl içinde harcanması planlanmış. NATO’dan alınan bilgilere göre demiryollarının yüzde 30’unun tahrip olduğunu tahmin ediyorlar. Rafineriler ve santrallardaki tahribatı hesaplamışlar. 23 köprünün 6-7 tanesi Kosova içindeymiş, 4 tane de sivil havalimanı var. Bunlar sadece Kosova için saptanan hasarlar. Ancak birçok ülke savaştan zarar gördüğünü belirtip yardım talep ediyor. Onlarla birlikte yeniden imarın bütçesi 130 milyar dolarları bulabilir.’

Türkler riskten korkmaz

Müteahhitler Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Ruhi Tarkan, Türk müteahhitlerinin risk alma cesaretinin fazla olduğunu belirterek, ‘Bu bölgeye ana müteahhit olarak girmek isteriz, ama finansman koyamıyorsak, başkalarının koyduğu finansman içinde yerimizi alırız. Taşeronluk da olabilir. Hırvatistan’da yeni yerlere girmek için çabalarımız var. Makedonya ve Arnavutluk yeni pazarlarımız arasında. Biz zaten Doğu Avrupa’yı gelecekteki pazarımız olarak görüyoruz. Türkiye’deki yurt dışı müteahhitlik sektörü gibi bir sektör dünyada yok. Dünya oralara bir para aktaracaksa bizim yer almamız mümkün olamaz’ dedi.”

(Sabah Online, 12 Haziran 1999)

İncekara (2007)’de, T.C. Tiran Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği’ndeki bilgilere dayanılarak hazırlanan “Arnavutluk’ta yerleşik Türk firmaları” başlıklı listede (ss. 226-227), faaliyet alanı “inşaat” olarak gözüken ve –yukarıda değinilenler dışında kalan– ÜSTEK Proje Taahhüt Tesisat Ticaret Ltd. Şti. ile yetkilisi ve telefon numarası aynı olan Bosphorus L.T.D. ve Aga Tur’un yanı sıra Arnavutluk’ta kurulduğu anlaşılan Eurocon SH.P.K. ve ne olduğu anlaşılamayan BMP-JV-Albania’ya da yer verilmişse de, bu firmalarla ilgili başka herhangi bir bilgiye rastlanamamıştır.

a2/ Bosna-Hersek

Bölüm Dört’te değinilen eski Yugoslavya’nın çözülme sürecinde, Hırvatların açtığı top ateşi sonucu isabet alan Mostar Köprüsü’nün onarımı 2000’lerin başında gündeme gelmiştir. Köprü ve yakın çevresinin jeolojik, jeoteknik ve patolojik analiz ve araştırmaları ihalesini Şubat 2000’de Yeraltı Aramacılık ile Mostar’dan Conex kuruluşlarının oluşturdukları konsorsiyum kazanmıştır. Köprünün restorasyon projelerinin yapımını İtalyan General Engineering

“Mostar seferberliği

Dışişleri Bakanlığı, Mostar'ın yeniden inşa edilmesi için açılan yeterlilik ihalesinde birinci gelen Türk inşaat firması ER-BU'ya destek vereceğini açıkladı. Mostar için Demirel'in de devreye girdiği belirtildi.

Dışişleri Bakanlığı, nihayet Mostar'ın çığılığını duydu. Bosna-Hersek Devleti'nin açtığı yeterlilik ihalesinde birinci gelen Türk inşaat firması ER-BU, devlet desteğini arkasına aldı. Tarihi köprünün yapımının Türkiye'nin prestiji olduğunu söyleyen ER-BU İnşaat Şirketi'nin sahibi Burhan Çetin, 'ihaleyi almamız artık yüzde 90' diye konuştu. 1993 yılında Hırvatlar'ın açtığı topçu saldırısı sonucu yıkılan tarihi Mostar Köprüsü'nün yeniden inşası için Bosna-Hersek devletinin açtığı yeterlilik ihalesinde birinci gelen Türk inşaat firması ER-BU'ya devlet sahip çıkmaya karar verdi. Dışişleri Bakanlığı yetkilileri, ER-BU İnşaat yöneticileri ile görüşerek ihalenin kendilerinde kalması için yetkilileri doğrultusunda gerekli girişimlerde bulunacaklarını bildirdi. Dışişleri Bakanlığı yetkilileri, Mostar Köprüsü'nün yeniden inşası konusunda Başbakanlığa ve Cumhurbaşkanlığı'na da kısa bir bilgi notu iletmeye karar verdi.

Fransızlar'ın oyunu yola getirdi

Tarihi Mostar Köprüsü'nün yapımı ile ilgili ihalede Fransız Quelen firması ikinci, İtalyan Pontello S.A.P firması ise üçüncü gelmişti. 5 Şubat'ta kesin ihalesi yapılması planlanan projede, İtalyan firmasının bir hafta zaman istemesi ile birlikte ihale tarihi 12 Şubat'a ertelendi. İtalyan firma-

sının bu talebi ile ihaleyi almasının zorlaştığını belirten ER-BU yetkilileri, tek rakiplerinin Fransız Quelen firması olduğunu dile getirdiler. Fransız hükümetinin ihaleyi alabilmek için Mostar'da bir Tarihi Taş İşçilik Okulu açtığını tespit eden ER-BU yetkilileri, bu okulun sırf ihaleyi almak için açıldığını Dışişleri Bakanlığı'na iletince bakanlık harekete geçmeye karar verdi. Fransız firmasının devlet desteği ile gerçekleştirmeye çalıştığı projede ER-BU firmasının yalnız bırakılmamasına karar veren Dışişleri Bakanlığı, Kültür Bakanlığı, Başbakanlık ve Cumhurbaşkanlığı'na bu konuda neler yapılabileceğini sordu.

Zararına da olsa yapacağız

Dışişleri'nin bu hareketi bile ER-BU firmasının cesaretini artırdı. ER-BU yetkilileri, ihaleyi zararına da olsa yapacaklarını ancak devlet desteğinin önemli olduğunu ifade ettiler. Bosna-Hersek hükümetinin ihale şartnamesinin birinci maddesine köprünün yapım aşamalarının tüm ayrıntılarına kadar görüntüsünün alınması hükmünü koyduğunu belirten ER-BU İnşaat Şirketi'nin sahibi Burhan Çetin, şunları söyledi: 'Her taşın işlenişi ve yerleştirilişi kameraya alınarak tüm dünya televizyonlarına verilecek. Bunun için TRT'den de yardım istedik. Bize bir profesyonel kamera verilmesini istedik. Köprünün inşası 18 ay sürecek ve tüm aşamalar televizyonlardan dünyaya aktarılacak. 500 yıl önce atalarımız tarafından yapılan köprünün yeniden Türkler tarafından yapıldığı tüm dünyaya aktarılacak. Bundan daha büyük bir tanıtım olabilir mi?' (Yeni Şafak, 22 Ocak 2002)

“...

Maliyet 3,7 milyon euro

Mostar Köprüsü'nün onarım projesi tamamlandıktan sonra ihaleye çıktı. Kemer 2 milyon 100 bin, kuleleri ise 1 milyon 600 bin euro'ya ihale edildi. Toplamı 3 milyon 700 bin euro'yu (yaklaşık 6i5 trilyon lira) bulan bu rakam Türkiye, Hollanda ve Almanya gibi 10 ülkenin başlılarıyla tamamlandı. Projenin bir yıl önce, Ağustos 2003'te tamamlanması gerekiyordu. Ancak Fransızlar ve İtalyanlar, 'Türk firmalar ihaleye girmesin' propagandası yaptı. Fransa hükümeti Türkiye'de Dışişleri Bakanlığı'na başvurarak bunu resmen ilettiler. Ancak Dışişleri, ilgilenen Türk inşaat

şirketlerine ihalenin duyurusunu yaptı ve 'Katılabilirsiniz' mesajı verdi. Fransız ve İtalyanların özellikle kule inşaatlarında gösterdiği bu direniş yüzünden proje bir yıl gecikti. İtalyan ve Fransız şirketleri ile yarışan Türk şirketi ER-BU, Şubat 2002'de yapılan ihalenin en önemli parçası 'kemer bölümü'nü aldı. Kule inşaatlarını Bosna Hersek şirketleri üstlendi. Mart 2002'de çalışmalar başladı. Çevre araştırıldı, köprünün temeli güçlendirildi ve kemer inşaatı başladı. Kemer inşaatı Mayıs 2003'te başladı ve kilit taş Ağustos 2003'te konuldu. Kemer inşaatında 65'i Türkiye'den 100 kişi çalıştı. Kule inşaatları da 2003 baharında başlatıldı...”

(Radikal, 18 Temmuz 2004)

üstlenmiştir (Nisan 2000). Köprü'nün eski yapı malzemele-
rinin laboratuvar analizleri ihalesini de Alman LGA Grubu
kazanmıştır (Haziran 2000). Köprü'nün iki yakasında bulu-
nan Tara ve Halebiya kuleleri ile bunlara bağlı kimi yapıla-
rın restorasyon projelerini de Omeha Engineering (Hırvatistan)
gerçekleştirmiştir (Ocak 2001).

Restorasyon uygulamasına ilişkin üç ayrı ihale açılmıştır.
Önce Köprü temel ve temel zemininin güçlendirilmesi işi
ihaleye çıkmış ve YAPI MERKEZİ tarafından kazanılmıştır
(Haziran 2001-Ekim 2001). Nisan 2002'de açılan ve ihale
bedeli 2,1 milyon Euro olan kemerin onarımını, yeterlilik
alan diğer iki firmanın, ikinci sıradaki Quelen (Fransa) ile
üçüncü sıradaki Pontello S.A.P.'ın (İtalya) –ve hükümet-
lerinin–, birinci sırada yer alan ERBU İnşaat Ticaret Kol-
lektif Şirketi'nin ihaleyi kazanmasını, kazandıktan sonra
da onarıma başlamasını engelleme girişimlerine karşın
ERBU İnşaat gerçekleştirmiştir. Nisan 2002'de sözleşme
imzalanmış, Temmuz 2004'te de Mostar Köprüsü'nün açılı-
şını yapılmıştır. “Restorasyon”un son aşamasını oluşturan,
kulelerin inşaatını da yerel bir konsorsiyum üstlenmiştir.⁴²

Bosna Hersek'te Türk müteahhitler tarafından gerçekleştirilen
ikinci proje ise, YILDIZLAR İnşaat ve Ticaret A.Ş.'nin
2005-2006 arasında Saraybosna'daki hastane inşaatı ol-
muştur.

a3/ Sırbistan

FEM JV, Sırbistan'da çalışan firma olmuştur. 1936-1937'den
kalma ABD Büyükelçiliği'nin yerine yapılacak olan, 2011'de
tamamlanması öngörülen Büyükelçilik Yerleşkesi'nin ya-
pımını üstlenmiştir.⁴³

b/ BDT üyesi “Avrupalı ülkeler”

b1/ Belarus

Belarus'ta 1990'ların ilk yarısında yapılan asker konut-
larının yerini 2000'lerin ilk yarısında otel inşaatı ve/ya
renovasyonu ile konut yapımı almıştır. Örneğin, ÖZALTIN
İnşaat A.Ş. ve ERİŞ İnşaat A.Ş. Minsk'te konut inşaatına
başlamıştır.

2000 yılından beri faaliyette olan Juravinka Otel ve Din-
lenme Tesisleri ile 2008 yılında açılan Crown Plaza Otel

(Prenses Grubu) de Türk sermayesi ile inşa edilmiştir. Ül-
kenin yakın döneme kadar tek 4 yıldızlı oteli olan Minsk
Otel'i'nin de renovasyonu EMSAŞ İnşaat Ltd. Şti. tarafın-
dan yapılmıştır.

b2/ Ukrayna

1997 yılında, Rusya'nın Türkiye ve Balkan ülkeleriyle yap-
tığı ek doğalgaz alım satım anlaşmaları çerçevesinde
vermeyi taahhüt ettiği doğalgazın Ukrayna üzerinden
söz konusu ülkelere iletilebilmesi amacıyla, Transbalkan
ve Turusgaz (Türkiye), Gazprom (Rusya) ve Naftagaz'ın
(Ukrayna) katılımıyla, Gastransit şirketi kurulmuş ve “Gas-
transit Projesi” geliştirilmiştir. Söz konusu projenin birinci
aşaması Tarutino Gaz Kompresör İstasyonu Eylül 2001'de
tamamlanmıştır.

Projenin ikinci aşamada ilk etabı olan Ananiev-Izmail ara-
sındaki 6,2 km'lik Tuna Nehri geçişi olmak üzere toplam
76,2 km uzunluğundaki doğalgaz boruhattı projesine de
Eylül 2002'de başlanmış ve Ekim 2003'te tamamlanmıştır.

ENTES de, 2004 yılında, Transbalkan çerçevesinde 48 MW
Kompresör İstasyonu'nu gerçekleştirmiştir.

*“Kasım 2001: Banka altı üyeyi (Rusya, Yunanistan, Bul-
garistan, Romanya, Ukrayna ve Türkiye) bağlantılandı-
ran Trans-Balkan Gaz Boruhattının genişletilmesi için
Gastransit'e (Ukrayna) 6 milyon USS hazır etmiştir. Top-
lam 97 milyon USS maliyetli proje EBRD, HypoVereins-
bank ve Yunanistan Tarım Bankası'yla birlikte finanse
edilecektir. Proje güney-batı Ukrayna'da Trans-Balkan
boruhattının bir kısmının genişletilmesini ve işletilme-
sini içermektedir.*

*Aralık 1999: Banka bir Trans-Balkan gaz boruhattı proje-
si için Ukrayna'da bir gaz kompresör istasyonu yapmak
üzere 12 milyon USS hazır etmiştir. Proje Rusya'dan
Moldavya (Moldova), Romanya ve Bulgaristan üzerin-
den Türkiye'ye gaz boruhattının kapasitesini artıra-
caktır. Gazprom (Rusya), Naftogaz (Ukrayna) ve Trans-
balkan ve Turusgas'ın (Türkiye) bir ortak girişimi olan
Gastransit (Ukrayna) tarafından uygulanmaktadır.”*

*(“Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası: Karadeniz'de İş-
birliğinin Mali Boyutu”na Dair Rapor (taslak), bkz. [http://
www.tbmm.gov.tr/ul_kom/.../GA20_EC19_REP_02_tr.htm](http://www.tbmm.gov.tr/ul_kom/.../GA20_EC19_REP_02_tr.htm);
erişim tarihi: 29 Ağustos 2009)*

42 Dünya İnşaat (2004: 72-73).

43 Bknz. <http://www.framaco.com>; erişim tarihi: 21 Temmuz 2009.

“Transbalkan’dan, gaz istasyonu

Transbalkan’ın inşa ettiği istasyonunun devreye girmesiyle Türkiye’ye ulaşan batı hattının kapasitesi 3,9 milyar metreküp artacak. Gastransit Projesi’nin 1. ayağı olan istasyon, toplam 78 milyon dolara mal oldu.

... Türk şirketi Transbalkan, Rusya Federasyonu’ndan başlayarak Ukrayna ve Bulgaristan’ı geçip Türkiye’ye ulaşan doğalgaz hattının kapasitesini yılda 3,9 milyar metreküp artıracak olan Tarutino Kompresör İstasyonu’nun inşasını tamamladı. Türkiye’nin en önemli doğalgaz temin hattı üzerinde kurulan kompresör istasyonunun açılışında konuşan, Transbalkan Yönetim Kurulu Üyesi ve Tekfen İnşaat ve Tesisat A.Ş. Genel Müdürü Ümit Özdemir, bir ilki gerçekleştirdiklerinin ve ilk kez yabancı firma ortaklığı olmadan bu kapsamda bir çalışma yaptıklarını kaydetti.

Gastransit Projesi’nin ilk aşaması olan Tarutino istasyonu ile birlikte, Türkiye, Ukrayna ve Rusya Federasyonu’nun kapasite artışından ekonomik olarak faydalanacaklarını belirten Özdemir, bu ekonomik faydanın ülkelerin refahını artırmada önemli bir rol oynayacağını açık olduğunu söyledi.

Projenin sağlayacağı ekonomik kazançların yanı sıra Türkiye, Ukrayna ve Rusya Federasyonu arasındaki tarihten gelen sosyal ilişkilere de katkı sağlayacağını anlatan Özdemir, Transbalkan’ın, Enka, Entes, Gama ve Tekfen’in ortak ve eşit sermaye ile kurduğu bir şirket olduğunu anlattı.

Daha önce Rusya’da, birkaç büyük Türk firmasının katılımıyla Mir isminde bir kuruluş olduğunu ancak daha sonra bazı kopmalar yaşandığını ifade eden Özdemir, şunları kaydetti:

‘Transbalkan, proses açısından bu tarz bir işte bir ilki gerçekleştirdi. Projenin ikinci fazını da yapmak için aynı şekilde sözleşmeyi imzaladık. Bu bize şunu kazandırıyor. Bir ilki gerçekleştirdik, bu tarz bir işi yabancı firma ortaklığı olmadan kendi güçlerimizle yaptık. Haksız rekabeti ortadan kaldırdık. Firmaların birbirleriyle rekabet edip fiyatları olmayacak düzeylerde gerçekleştirdikleri kötü bir Libya örneği var. Bu iyi bir başlangıç. Bundan sonra da yurtdışı projelerde Transbalkan bu tarz çalışmayı istiyor. Özellikle gaz ve petrol işlerinde. Daha bu projenin ikinci, üçüncü fazları var. Türkmen gaziyle da ilgileniyoruz. Bu proje kadar ileri değil ama takip ediyoruz, yani bir gün o da gündeme gelir.’

Özdemir, çalışmalar sırasında, bürokratik açıdan çok fazla zorlukla karşılaşmadıklarını yaşanan problemleri de aştıklarını dile getirdi. Projeye ilgili bilgi veren Transbalkan Genel Müdürü Sami Akşemsettinioğlu ise Türkiye’nin Sovyetler Birliği zamanında yapılan anlaşmaya istinaden 6 milyar metreküp gaz aldığını, daha sonra yapılan anlaşmayla da yılda ilave olarak 8 milyar metreküp gaz alımı öngörüldüğünü hatırlattı.

Hattın kapasitesini toplam 14 milyar metreküpe çıkarmak üzere bir anlaşma yapıldığını anlatan Akşemsettinioğlu, hat-

tın Romanya ve Bulgaristan kesimlerinin geliştirilmesi işini Gazprom şirketinin sonuçlandırırdığını, ancak Ukrayna’da darboğaz yaşandığını ve bu nedenle hattın kapasitesinin artırılması için Gastransit Projesi altında bir düşünce geliştirildiğini vurguladı.

Projenin finansmanına da değinen Akşemsettinioğlu, 12 milyon dolar kredinin Karadeniz Kalkınma ve Ticaret Bankası tarafından, 40 milyon dolarının ise European Bank for Reconstruction and Development Bank’tan (EBRD) sağlandığını belirtti.

Karadeniz Kalkınma ve Ticaret Bankası’nın ilk proje finansmanını gerçekleştirdiğini de kaydeden Akşemsettinioğlu, Tarutino istasyonu ile birlikte mevcut hatta 3,9 milyar metreküp ek bir kapasite oluşacağını ve bu artıştan Türkiye’nin yararlanacağına işaret etti.

Akşemsettinioğlu, kış mevsiminde bazı ülkelerin fazla gaz çekmesinin gazda azalma meydana getirdiğini, ancak kompresör istasyonu ve istasyonunun tamamlayıcı parçalarının yapılmasıyla bu hattan sağlanan gaz miktarında bir azalmanın sözkonusu olmayacağını söyledi. Akşemsettinioğlu, ‘Transbalkan, bu işin genel müteahhididir, yani sınıf atladık. Hep dışarıdaki firmaların bizdeki yaptığı rolü, şimdi biz burada oynuyoruz, projeyi biz yönetiyoruz’ dedi.

Tarutino Gaz Kompresör İstasyonu

Gastransit Projesi çerçevesinde gerçekleştirilen istasyon inşaatı 12 ayda tamamlandı ve 78 milyon dolara mal oldu. Projenin sahibi olan Gastransit şirketi, Gazprom (Rusya Federasyonu), Naftogaz (Ukrayna), Turusgaz (Türkiye) ve Transbalkan (Türkiye) şirketlerinin ortaklığıyla Ukrayna’da kuruldu.

Şirketin ana görevi Ukrayna’nın güneybatı doğalgaz sisteminin taşıma kapasitesini artıracak yatırımlar yapma ve işletme olarak belirlendi. Gastransit şirketinin ana sözleşmesine göre, yatırımlar Transbalkan’ın genel koordinatörlüğünde yürütülecek. Ayrıca toplam kapasiteyi 5,5 milyar metreküpe çıkarmak için 70 kilometrelik boruhattı yapmak üzere gerekli çalışmaların da sonuçlandığı ve bu yıl içinde inşaatına başlanmasının planlandığı belirtildi. Gerekli finansmanın Tarutino Kompresör İstasyonu inşaatı için temin edilen kredinin genişletilmesi yoluyla sağlanacağı ve yeni projenin kredi anlaşmalarının da imzalandığı belirtildi.

Yapılan iyileştirme çalışmalarının sadece Türkiye’ye doğalgaz temin etmekle kalmayacağı aynı zamanda Türk firmalarının Gastransit’teki ortaklıkları vasıtasıyla elde edecekleri temettülerle önemli ölçüde döviz girdisi sağlayacağı kaydedildi. Kompresörü oluşturan ünitelerin yanı sıra istasyonda çalışan personelin de ikamet edeceği, ‘Yaşam Evleri’ isimli lojmanlar da istasyonun açılışıyla birlikte hizmete girdi.”

(<http://arsiv.ntvmsnbc.com/search/Redirect.asp?id=106763>; erişim tarihi: 29 Ağustos 2009)

“ENKA’dan Ukrayna’ya Elmas Gibi Parlayan Beş Yıldızlı Stat

...

ENKA, şimdi de Ukrayna’nın en büyük stadyumunu inşa etmek için kolları sıvadı. 250 milyon dolara mal olacak FC Shakhtar Stadyumu ülkenin UEFA standartlarına göre ilk 5 yıldızlı stadyumu olacak. FC Shakhtar Stadyumu, iddialı tasarımı ile dikkat çekiyor. Oval şekilde tasarlanan ve özel aydınlatma teknikleri sayesinde geceleri elmas gibi parlayacak olan stadyum, ülkenin en önemli yapıları arasında yer alacak. 1935 yılında yapılan ve 31 bin kişi kapasiteli olan FC Shakhtar Stadyumu’nun kapısı yenilenmiş haliyle 2008 yılının mayıs ayında futbolseverlere açılması planlanıyor.

225 firma arasından seçildi

ENKA, FC Shakhtar Stadyumu’nun yapımı için başvuran 225 uluslararası müteahhitlik firması arasından seçildi. ENKA, projenin 185 milyon dolarlık bölümünü gerçekleştirecek. Stadyumun mimarisi ise 5 yıldızlı stadyum konusunda dünyanın en ünlü firmaları arasında gösterilen ArupSport’a ait. 20 aday arasında seçilen projeye göre stadyum 100 bin metrekarelik alan üzerine kurulacak ve 5 bini VIP olmak üzere 50 bin oturma kapasitesi olacak. Stadyumun içinde bar, restoran, spor merkezi ve kafelerin yer alacağı belirtiliyor.

... Kulübün yıllık bütçesi 85 milyon dolar. İki yıl üst üste Ukrayna’da şampiyon olan takımın başında ise Türkiye’nin yakından tanıdığı bir isim bulunuyor: Önce Galatasaray’ı sonra Beşiktaş’ı şampiyonluğa taşıyan Rumen teknik adam Mircea Lucescu.”

(Referans, 11 Temmuz 2006)

“Müteahhitlerin yüzakı !

...

Ukrayna Başbakanı Yanukoviç, ziyaretinde Türk işadamlarını övdü. Yanukoviç’in bu güveninde Ukrayna basınına ‘Türkler çalmıyor’ dedirten Onur Çetinceviz’in de payı var. Çetinceviz yaptığı işlerle Türkler’in imajını zirveye taşıdı

Resmi temaslarda bulunmak üzere önceki gün Türkiye’ye gelen Ukrayna Başbakanı Viktor Yanukoviç, Türk işadamlarına ‘sorunsuz ve koşulsuz’ yatırım çağrısı yaptı. ‘Sizi memnuniyetle karşılayacağız’ diyen Yanukoviç’in bu güveninde, Türk işadamlarının Ukrayna’da üstlendikleri işlerde sağladıkları başarıların büyük payı var. Bu işadamlarından biri de Onur İnşaat’ın sahibi Onur Çetinceviz. Ukrayna’da yaptığı işlerle, Türk müteahhitlik sektörünün gururu haline gelen Çetinceviz, Ukrayna’ya 2004 yılında Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen’le gitti. Resmi ziyaretlerde yaptığı öngörüşmelerle Kiev-Odessa otoyolu yapım işini aldı. İki yıl sonunda teslim edilmesi gereken işi yedi ayda tamamladı. Çetinceviz, bu işteki başarısı ile Ukrayna Cumhurbaşkanı Leonid Kuçma tarafından Cumhurbaşkanlığı üstün hizmet madalyasıyla ödüllendirilerek, ülkede bu nişanın sahibi ilk müteahhit oldu.

‘Çünkü Türkler Çalmıyor’

Halen Ukrayna’da Kiev-Chop karayolu yapım işini yürüten Çetinceviz, üç yıldır yatırımlarını sürdürdüğü Ukrayna’da tanınan bir işadamı. Çetinceviz, çevre dostu şantiyesiyle Ukraynalı işadamlarına örnek oldu. Hemen yanı başındaki süt fabrikasının bacasından siyah dumanlar çıkarken, günde üç bin 500-dört bin ton asfalt ürettiği şantiyesinin bacasından

beyaz dumanlar yükselmesi, Ukrayna basınında ülkenin başarı örnekleri arasında sunuldu. Şantiyesi kamuoyuna, ‘Ukrayna yollarının inşaatını Türkler’e verdiler. Çünkü çalmıyorlar’ şeklinde tanıtılan Çetinceviz, Türk müteahhitlik sektörünün Ukrayna’daki imajını zirvelere taşıdı. Onur İnşaat, 2004’ten bu yana bulunduğu Ukrayna’da 100 kilometreye yakın yol yaptı. Çoğu Türk olmak üzere 700 kişilik istihdam yarattı. Ankara’da da çok sayıda karayolu yapım işini üstlenen Onur İnşaat yakında Hırvatistan’da iş yapmaya hazırlanıyor.

‘Ukrayna’da yatırımlarım sürecek’

Ukrayna Başbakanı Viktor Yanukoviç’in önceki gün Türk işadamlarıyla buluşmasında Star’ın sorularını yanıtlayan Çetinceviz, Ukrayna’da 100 milyon dolara yakın bir iş hacmine ulaştıklarını, halen yapımı süren Kiev-Chop karayolunun da 2007 yılı sonunda tamamlanacağını söyledi. ‘Yanukoviç’in samimiyetine güveniyorum. Yatırımcıyı çok önemseyen bir lider’ diyen Çetinceviz ülkede yatırımlarını sürdüreceğini, Türk yatırımcıları için Ukrayna’nın sorunsuz ve uygun bir pazar olduğunu söyledi. Yatırımcının karşılaştığı en büyük sorunun vize olduğunu bunun da Yanukoviç’in talimatıyla çözüleceğine inandığını anlatan Çetinceviz, ‘Siyasi iniş-çıkışları olan bir ülke. Ancak bu durum yatırımcıya çok da yansımıyor. Biz bir sıkıntı yaşamadık. Daha önce işlerde devlet garantisi yoktu ama şimdi onu da hayata geçiriyorlar. Türk yatırımcı Ukrayna’ya gitsin mi diye sorarsanız, gidebilirler. Yine de iyi irdelenmeli, ancak çok rahat ve sıcak bir ülke. Ben yeni yatırımlarımı sürdüreceğim’ diye konuştu.”

(Star, 19 Ocak 2007, bknz. http://www.lifeinbursa.com/haberx/6027/6/muteahhitlerin_yuzaki_.htm; erişim tarihi: 29 Ağustos 2009)

“... Ukrayna’da Gazprom’la ortak... Transbalkan diye bir şirket kurduk: ENKA, GAMA, KİSKA ve biz, ENTES... Benim sürüklememle oldu, dolayısıyla Şarık Bey de kabul etti, Oğuz Gürsel de kabul etti. Hepsine davet yaptım; benim Gazprom’la ilişkilerim fevkalade iyiydi o zaman, Rus hükümetiyle de gayet iyiydi. Dolayısıyla bundan faydalanarak bizi ikinci boruhattına davet etmek istediler, ben de onun büyük iş olduğunu, 700-800 milyon ABD Dolarlık finansman gereği olduğunu bahsettim. Zaten diyebilirim ki, EBRD yani European Bank for Reconstruction and Development denen teşkilatın kapısını çalan ilk Türk firmamız biz. Ben de oradan ilk krediyi çıkartıp kullandıran adamım.

...O günkü şartlarda finansman nereden sağlanır, finansmanı da sağlanarak bir proje nasıl kovalanır, öyle herkesin bildiği, anladığı bir konu değil, yani bizim de bildiğimiz bir şey değildi ama zamanla öğreniyorsunuz. EBRD -ki Türkiye de kurucu ortaklarından birisidir- 1990’lı senelerde Sovyetler Birliği

dağıldıktan sonra hem Sovyetler Birliği bünyesindeki, Rusya dahil hem de Doğu Bloku içindeki ülkelerin altyapılarına ve oradaki ortaklıklara finans desteği sağlamak için kurulmuş bir teşkilattır. Mesela EBRD’den o günkü şartlarla Türkiye’ye kredi kullanamazdınız, Almanya’ya da kullanamazdınız ama Bulgaristan’a, Rusya’ya, Kazakistan’a kullanabilirdiniz ancak sırf müteahhitlik sepetiyle giderek değil, müteahhitlik de dahil olabilir ama komple tesis kurma, yani yatırıma ortak olma veya ortaklık kurarak gitme, onların içinde gitme filan. Orada bir ‘Türki masası’ da vardı; çok iyi arkadaşlar da var. Kısacası Transbalkan şirketini kurduk; ben kalp krizi geçirene, bir yıl sonrasına kadar da Yönetim Kurulu Başkanlığıydım. Yönetim Kurulu’nda kuruluştaki kim vardı? Şarık Tara vardı, Erol Üçer vardı, ben vardım, İdris Yamantürk vardı, Oğuz Gürsel vardı. Yani güzel bir gruptuk, iyi bir gruptuk. Bundan evvelki tecrübemizde MIR vardı. Transbalkan’da GÜRİŞ yoktu, MIR’de vardı...”

(Yavuz Kılıç [ENTES], sözlü tarih görüşmesi, 26 Mayıs 2009)

“... Ukrayna da bir macera. Diyeceksiniz ki hepsi mi macera. Hakikaten hepsi macera. Devrimden önceki hükümet bizi araştırmış, beni davet ettiler. Gittik Kiev’e. Ulaştırma Bakanı’yla, hatta özel uçak yolladı, bizi aldı. Biz de şaşırдық, böyle bir şey başımıza gelmemiş. Ondan sonra gittik oraya. ‘Dinyeper Nehri üzerinde bir köprü, yapar mısınız?’ dedi. ‘Yaparız!’ Ortasından demiryolu geçiyor, çift hat, iki yanından da otoyol; kocaman bir köprü, Boğaz Köprüsü gibi bir köprü. ‘Tamam’ dedi, 100 milyon dolar kontrat imzaladık. Ukrayna çok zor bir yer tabii. Ben dedim ki, ‘yalnız % 60 avans isterim.’ ‘Olabilir’ dedi. ‘Ama’ dedim, ‘bu avans tamam da, ben avans teminat mektubu da getiremem, şimdi Ukrayna’ya mektup bulamam’ dedim, yani Ukrayna’nın kredibilitesi şu anda yok. ‘Olur’ dediler, ‘teminat mektubu vermene gerek yok, biz size güveniyoruz. Şahsınıza, firmanıza güvenimiz var.’ Hiç tahmin etmediğim bir şekilde, mukavele imzaladık, avans tamam, verdiler. Teminat mektubu da yok. Çıktık geldik Türkiye’ye. Aradan bir ay geçti. Bir gün akşam bankalardan bir haber, ‘60 milyon dolar para geldi...’ ‘Nereden geldi? Ben beklemiyordum öyle bir şey.’ Konuştuk ama hani ne kadar ciddi, böyle bir şey. Hakikaten para geldi: 60 milyon dolar. Biz gittik, başladık işe. Başladık ama maalesef [Turuncu] Devrim oldu. O işi aldığımız bakan intihar etti. Artık ne olduysa bilmiyoruz. Bir sıkıntı yaşadık orada... Yuşçenko’yla Timoşenko ikilisi başa geçtiler. O sıkıntılı dönemde biz ‘eski iktidardan iş aldık’ diye bize çok problem çıkardılar. Problem yarattılar. Şantiyemizi durdurdular. Olur, böyle dönemlerde, yani eskiler yeniler. Biz devrim yaptık ama eskiler hepsi tukakadır. ‘Onlar eskilerle işbirliği yapmışlar’ filan diye. Ondan sonra

bizi o sınıfa soktular. Bir iki sene mücadelemiz sürdü. Orada kendimizi kanıtlayınca kadar... Başka bir müteahhit bizim yerimizde olsaydı 60 milyon dolar gelmiş, teminat mektubu da yok, çıkar gelirdi buraya. Ondan sonra ‘İsviçre mahkemeleri yetkilidir’ diye kontrata yazmıştım. Giderdik İsviçre’de de mahkemeye verirdik. Paranın bir kısmını geri verirdik, bir kısmı bizde kalırdı. Çok kârlı bir iş olurdu. Ama tabii bizim, DOĞUŞ’un felsefesi buna uygun değil; ‘madem böyle bir şey yaptık, bu işi yapmak zorundayız.’ Gittik, idareyle de mücadele ederek iki sene uğraştık, çalıştık, sonra kendimizi kanıtladık. İş yaparak ikna ettik. ‘Biz para aldık ama böyle böyle yanlışlık yok burada. Kontratı falan da var, biz işi yapıyoruz, yapacağız’ diye. Çok organize olduk, çok kaliteli iş çıkardık orada. Köprüyü bitirdik ve şimdi Ukrayna’nın bir numaralı firmasıyız. Yani o ilişkiler, şeyler hepsi tersine döndü. Hepsi çok iyi noktalara geldi. Şimdi Başbakan Timoşenko’yla çok iyiyiz; Devlet Başkanı Yuşçenko’yla buraya geldiğinde Ferit [Şahenk] Bey, ben gittik. Bize randevu verdi, görüştü. ‘Biz size her türlü kolaylığı göstereceğiz’ dedi. Ukrayna’daki o sıkıntılı, kâbus gibi günleri aştık. Hep mücadele bunlar tabii. ‘Yurtdışı serüveni’ dediniz mi, altında çok şey var gerçekten. Bugün iyi durumdayız. Orada şimdi yeni bir kontrat yaptık, imzaladık: Kiev Havaalanı kontratı. Orada da güçlü bir ‘joint venture’ var. ALARKO, Doğuş, bir de YDA diye bir Türk firması. Güçlü bir firma gurubu... Borispol Havaalanı, Kiev’in ana havaalanını yapacağız. Daha çok yeni başladık ona da. Ukrayna’da ilişkilerimiz devam ediyor; yeni projeler, yeni köprü projeleri alacağız oradan...”

(Gönül Talu [DOĞUŞ], sözlü tarih görüşmesi, 8 Nisan 2009)

YÜKSEL İnşaat, Kiev’de, St. Sophia Hyatt Regency Otelini tamamlarken (Eylül 2004-Haziran 2007), TEKNOTES Donetsk’de yerleşmiş, alışveriş merkezleri (Amstor, BUM), iş merkezi, özel villa, Dongorbank’ın banka şubesi gibi işleri gerçekleştirmiştir.

Kiev’de Boryspil Devlet Uluslararası Havalimanı Projesi’nin yapımına DOĞUŞ İnşaat’ın liderliğindeki ALARKO ALSİM (% 37,5)-DOĞUŞ İnşaat (% 37,5)-YDA İnşaat (% 25) Ortak Girişimi tarafından başlanmıştır. DOĞUŞ İnşaat, ayrıca, Dinyeper Demiryolu ve Karayolu Köprüsü işini de üstlenmiştir. HAZİNEDAROĞLU-ÖZKAN Ortak Girişimi, Lvov’da Leopold Center AVM’ni yaparken (2007-2008), ONUR İnşaat, Kiev-Odessa ve Kiev-Chop karayollarının yapımını üstlenmiş, ENKA ise değişik bir projeye imza atmış, 50.000 kişi kapasiteli FC Shakhtar’ın stadyumunun inşaatına başlamıştır.

b3/ Moldova

“Dış Ticaret Müsteşarlığı verilerine göre 2002 yılı başı itibarıyla Moldova’da Türk inşaat firmalarının gerçekleştirmiş oldukları 10 projenin toplam tutarı 44,6 milyon ABD Doları’dır. Kişinev Uluslararası Havalimanı’nın modernizasyon inşaatı Akfen-Summa tarafından yapılmıştır. 12 milyon ABD Doları bedelli projenin 9 milyon ABD Doları Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), geriye kalan bölümü ise devlet tarafından finanse edilmiştir. Diğer önemli projeler arasında Summa’nın Dedeman Grand Hotel inşaatı, Onursan İnşaat’ın Rus Büyükelçiliği ve Moldocell binaları inşaatı ve Zafer İnşaat’ın ABD Büyükelçiliği renovasyonu sayılabilir.”⁴⁴

Yukarıdaki satırların yazıldığı sırada, SUMMA, Kişinev’de dört yıldızlı Leogrant Oteli ve Kongre Merkezi’ni, New York

44 Gülbudak (2004).

“... Türkiye TİKA aracılığıyla, Türkiye Gököğüz Yeri ile olan ilişkilere özel önem atfetmekte ve Gököğüz halkını Moldova Cumhuriyeti ile ilişkilerimizin pekişmesine yardımcı olan bir köprü olarak görmektedir. Temel yaklaşımımız Gököğüz Yerinin Moldova’nın toprak bütünlüğü içinde, hâlihazırda sahip olduğu özerkliği aşınmadan muhafaza etmesidir. Gököğüz Yerindeki ağır ekonomik koşullar nedeniyle Gököğüz yeri yetkililerinin talepleri doğrultusunda bölgeye ülkemiz tarafından maddi yardımlarda bulunmaktadır. TİKA’nın Moldova’da koordinasyon ofisi açtığı 1993 yılından bu yana 100’ü aşkın teknik yardım ve kalkınma projesi gerçekleştirilmiş olup, bu projelerin toplam maliyeti 5 milyon doları aşmıştır. Projeler, öğrencilere ve okullara eğitim malzemesi, giyecek sağlanması gibi mali açıdan küçük ama sosyal bakımdan önemli olanların yanı sıra, hastanelere bölüm kurulması, Yaşlılar evi yapılması, engelliler için rehabilitasyon merkezi kurulması, Atatürk kütüphanesinin oluşturulması, Kongaz’daki 250 öğrenciye hizmet veren Lisenin onarımı, Gököğüz radyo ve televizyonu’nun kuruluşu ve tüm Gököğüz Yerini kapsayacak şekilde yayın alanının genişletilmesi gibi büyük projeler şeklinde de gerçekleşmiştir.

Bu çerçevede, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Moldova Cumhuriyeti Hükümeti arasında ‘Çadır Lunga Şehri İçme Suyu Temini ve Şehir İçi Su Şebekesinin Yapımına İlişkin Anlaşma’ 18 Kasım 2005 tarihinde imzalanmış ve Moldova’daki onay sürecinin tamamlanmasının ardından 27 Nisan 2006 tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

TİKA Başkanlığınca temin edilen kaynak ile gerçekleştirilen projeler sonucunda 2.500 kişi kullanım suyuna kavuşmuştur. Arıtma tesisinin kurulması ile birlikte daha önce yapılan abone bağlantısı ve yeni abone bağlantılarıyla birlikte 5.350 kişi içme ve kullanma suyuna erişim imkânı elde edilmiştir.

Çadır Lunga Şehrinin ikinci kısmının da tamamlanmasıyla şehrin tamamı çok iyi standartlarda içme ve kullanma suyuna kavuşmuş olacaktır. Projenin 2. aşamasında TİKA tarafından gerçekleştirilmesi öngörülen işlerin bir listesi ile Türkiye Cumhuriyeti ile Moldova Cumhuriyeti Hükümetleri arasında ‘Çadır Lunga Şehri İçme ve Kullanma Suyu Temini ve Şehir İçi Su Şebekesinin 2.Aşaması’nın yapımına ilişkin Anlaşma’nın taslak metni 2007 Ağustos ayında bir nota ekinde Moldova Dış İşleri ve Avrupa’yla Entegrasyon Bakanlığına iletilmiş, ancak henüz bu bağlamda bir yanıt alınamamıştır. Projenin bu bölümünde Çadır Lunga şehrinin içme suyu sorununa mutlak bir çözüm getirilmesi amacıyla, tüm şehre içme suyu sağlamak üzere şehir içi şebeke ve abone bağlantılarının tamamlanması öngörülmektedir. Projenin gerçekleştirilmesi ile birlikte 30.000 kişiye içme ve kullanma suyu sağlanacaktır.

‘Gököğüz Yeri İçme Suyu Projesi’nin bu iki aşamasının tamamlanmasını takiben üçüncü aşama olarak, Vulkanesti şehri civarı için proje geliştirilmesi gerekecektir...’

(İsmail Özgün [Milletvekili, Parlamentolararası Dostluk Grubu Başkanı], bkz. <http://korfezmedyagrubu.com/OnceKorfezGazetesi/modules/news/article.php?storyid=2833>: erişim tarihi: 20 Ağustos 2009)



Poti Limanı Petrol Ürünleri Depolama ve Transfer Terminali, 2000, Gürcistan

Bowling ve Eğlence Merkezi'ni tamamlamış, birkaç yıl sonra da kendi yatırımı olarak da Crown Plaza (2005-2006) ile "Mall Dova" Ticaret ve Eğlence Merkezi'ni (Haziran 2007-Eylül 2008) gerçekleştirmiştir. Ayrıca, Dedeman Grubu'nun yurtdışındaki ilk oteli olan Grand Hotel Chisinau'yu da, 10 milyon ABD Doları tutarında bir yatırımla işletmeye hazır duruma getirmiştir.⁴⁵

Öte yandan, "Gagauz (Gagavuz) Bölgesi'nin sulama kanalları ve içme suyu şebekesi projesini gerçekleştirmiş olan ENF, Komrat, Vulkaneşti ve Çadır Lunga şehirlerindeki içme suyu temin altyapısını tamamlamıştır. 35 milyon ABD Doları tutarındaki bu projenin 15 milyon ABD Doları kısmı Türkiye tarafından finanse edilmiştir."⁴⁶

b4/ Gürcistan

2003-2005 arasında, BDT üyesi olan üç ülkede, değişik adlarla anılan hükümet değişiklikleri olmuştur: Gürcistan'da "Gül Devrimi" sonucu Şevardnadze devrilmiş, Ukrayna'da

"Turuncu Devrim" sonrasında Viktor Yuşçenko seçilmiş, Kırgızistan'da da, "Lale Devrimi" Asker Akayev'i istifa etmek zorunda bırakmıştır.

Gürcistan'da, 2 Kasım 2003'te yapılan parlamento seçimleri sonrasında Mihail Saakaşvili seçilmeye hile karıştırıldığını ileri sürmüş, bu iddia uluslararası bağımsız kuruluşlar tarafından da desteklenmiştir. Böylece, Tiflis'te, yönetime karşı gösteriler düzenlenmeye başlanmış, gösterilere demokratik muhalefet güçlerinin neredeyse tamamı katılmıştır.

22 Kasım'da gösteriler doruk noktasına ulaşmış, yeni parlamentonun açılışı sırasında, Şevardnadze konuşma yaparken, Saakaşvili'nin önderliğindeki göstericiler ellerinde kırmızı güllerle -ki "Gül Devrimi" adı buradan kaynaklanmıştır- Parlamento binasına girmişlerdir. Konuşmasını yarıda kesen Şevardnadze Parlamento binasından ayrılmak zorunda kalmıştır. Askeri birliklerin gösterilere müdahale etmeyi reddetmesi üzerine de, Şevardnadze, 23 Kasım'da, muhalefetin liderleri Saakaşvili ve Zurab Jvania ile görüşerek durum değerlendirmesi yapmış ve Devlet Başkanlığı görevinden ayrıldığını duyurmuştur. 4 Ocak

45 Ekonomist, 30 Mart 2003, s. 40.

46 Gülbudak (2004).

2004'da Devlet Başkanlığı seçimleri yapılmış ve Saakaşvili, oyların ezici çoğunluğunu alarak Devlet Başkanı seçilmiştir. 28 Mart 2004'te yapılan Parlamento seçimlerini de ezici çoğunlukla Ulusal Hareket-Demokratlar kazanmışlardır.

Şubat 2006'da Gürcistan "NATO'ya katılma sürecinde olduğunu, aynı anda iki askeri örgütlenmede bulunamayacağı" gerekçesiyle BDT Savunma Bakanları Konseyi'nden çekilmiş, Güney Osetya'daki savaş sonrasında da, 14 Ağustos 2008'de, Gürcistan Parlamentosu oybirliğiyle BDT'den çıkılmasına karar vermiştir. Bu karar BDT'ye bildirilmiş ve 17 Ağustos 2009'da Gürcistan'ın BDT üyeliği sona ermiştir.

EBRD'nin 2000'li yılların başında Gürcistan'da kredi verdiği projelerden, Poti Limanı'na yeni bir petrol terminali yapılması ve işletilmesi ile ilgili olmuştur. Karadeniz Ticaret ve Kakinma Bankası'nın (*Black Sea Trade Development Bank*) verdiği 8 milyon ABD Doları'na ek olarak EBRD'nin de 11,6 milyon ABD Doları sağladığı projenin toplam maliyetinin 30 milyon ABD Doları olacağı öngörülmüştür. Krediyi alan ise, petrol sanayinde faaliyet gösteren bir Lüksemburg firması olan Tower Holding S.A. tarafından desteklenen, Channel Energy Ltd (İrlanda) ve Poti Limanı İşletmesi'nin (Gürcistan) oluşturdukları, Mayıs 2000'de kurulan, Gürcistan'da kayıtlı bir anonim şirket, Channel Energy (Poti) Ltd olmuştur.⁴⁷

Channel Energy ise, merkezi İstanbul'da olan Delta Şirketler Topluluğu'na bağlı, başlıca uğraşı Poti Limanı olan bir şirkettir.⁴⁸

Poti Limanı Petrol Ürünleri Depolama ve Transfer Terminali'nin (Faz I ve Faz II) yapımını da ÜSTAY üstlenmiştir.

ZAFER İnşaat ise ABD Kara Kuvvetleri için çeşitli projeler gerçekleştirmeyi sürdürmüştür: Poti Kıyı Koruma Merkezi (Kasım 2001-Ekim 2002), Gürcistan-Azerbaycan sınırında Red Bridge Gümrük Geçiş İstasyonu (Kasım 2001-Aralık 2002), Tiflis'te helikopter pisti (Şubat-Aralık 2003).

TAV ve Urban Ortak Girişimi Tiflis Uluslararası Havalimanı'nın yapımını ve on yıl süreyle işletme hakkı karşılığında üstlenmişlerdir (2005). Sani Şener'in sözleri, üstlenilen "risk" konusundaki sayısız örnekten birini oluşturmaktadır:

47 <http://www.ebrd.com/projects/psd/psd2000/11846.htm>; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.

48 Bknz. http://www.channelenergy.ge/about_us.asp; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.

Poti Limanı Petrol Ürünleri Depolama ve Transfer Terminali, 2000, Gürcistan.





TK-3

CHANNEL ENERGY



PETROL



Tiflis Uluslararası Havalimanı, 2005, Gürcistan.

“... Hiçbir Avrupa firmasını Gürcistan’a götüremezsiniz şu anda. Gürcistan bombalandığında, bizim oradaki ‘Kızıl-derililer’, ben öyle diyorum o kadroya, dışarı çıkıyorlardı, beni arıyorlardı. ‘Bombalandı, ama üstümüze değil, yakınıma düştü, biz şimdi içeri girip *check in* yapıyoruz’ deyip uçak kaldırıyorlardı. Yani işletmeciler bunu yapanlar...”⁴⁹

EPIK, ABD Dışişleri Bakanlığı’nın Tiflis’teki ek binasının “tasarla ve yap” projesini üstlenirken,⁵⁰ EKSEN Proje İnşaat Turizm ve Ticaret A.Ş. de Tiflis’i kıyıya, Suhumi’ye bağlaya-

cak olan Tiflis-Senaki-Leselidze kesiminin 27.43. km arasının yenileştirilmesini ve modernizasyonunu üstlenmiştir (2007-2008).

b5/ Kırgızistan

2000’li yıllarda “renkli devrim” yaşayan ülkelerden biri de Kırgızistan olmuştur; Mart 2005’teki parlamento seçimlerinden sonra, seçimlere hile karıştırıldığı ileri sürülerek başlayan gösteriler sonucu Başkan Akayev 4 Nisan’da istifa etmiş, muhalefet liderlerinin oluşturduğu koalisyon hükümet kurulmuştur.

Başlıca iki müteahhit firmanın faaliyette bulunduğu görülmektedir: ZAFER İnşaat ve ENTES. ZAFER İnşaat, Mart-Ekim 2001 arasında, Bişkek’te, Dünya Bankası Ofis Binası’nı tamamlamış, ENTES ise iki ayrı proje olarak Bişkek-Oş Yolu Rehabilitasyonu’nu üstlenmiştir.

49 Sani Şener [TAV], sözlü tarih görüşmesi, 14 Mayıs 2009. Ayrıca bknz. Ayşe Arman’la söyleşi, *Hürriyet*, 17 Ağustos 2008: “Gözünüz birden karşınızdaki ekrana takılıyor: ‘Tiflis Havaalanı bombalandı!’ Haydaaa. Orası sizin. Şirketinizin yaptığı ve işletmekte olduğu bir havalimanı. 120 milyon dolarlık bir yatırım. Finansı boş verin, benim sorumluluğumda 700 can var orada. Hamile olanları ve çocuklarını Azerbaycan üzerinden Türkiye’ye getirdik ve daha bunun gibi bir sürü sorunla uğraştık. Çok şükür artık ateşkes imzalandı. Ama korktum...”

50 “Yeterli ve doğru bilgi” ile desteklenmediğinde “yabancı ülke”de çalışmanın çıkarabileceği “fatura” konusunda bir örnek: “... Gürcistan’da ekstra para ödedik, KDV’den dolayı, o da seçtiğimiz avukatın hatası, verdiği yanlış bilgi neticesinde...” (Deniz Türkkan [EPIK], sözlü tarih görüşmesi, 20 Temmuz 2009).

c/ “İki arada bir derede” ülkeler:

c1/ Kosova

Bölüm Dört'te değinildiği üzere, Kosova Özerk Cumhuriyeti, 17 Şubat 2008'de, Sırbistan'dan ayrıldığını açıklamış ve bağımsızlığını ilan etmiştir. Bağımsızlık sonrasında Türk müteahhitlerin Kosova'da üstlendikleri herhangi bir projeye rastlanamamıştır. 2000'li yıllarda, bağımsızlık öncesinde ise, DORÇE'nin Priştine'de (Priştina) Birleşmiş Milletler Cezaevi Projesi'ni üstlenmiş olduğu (Mayıs-Ağustos 1992) görülmüştür.

c2/ İsrail

1990'lı yılları CEYLAN İnşaat'ın yüklendiği Ben Gurion Havalimanı'yla ilgili sözleşmenin feshedilmesiyle kapanan Türk müteahhitler, Şubat 2001'de –biraz “teselli ikramiyesi” gibi olsa da– Terminal Binası ve elektrik donanımı işlerinin ÇUHADAROĞLU ile NUROL'a verildiği haberini kayıtlarına geçirmişlerdir:

“İsrail Havaalanları İdaresi (IAA), Tel Aviv-Kudüs arasında-ki Uluslararası Ben Gurion Havalimanının yeni terminal binası ve elektrik donanım işlerinin yapımı için Ceylan Holding'in yerine yine Türk firmalarını tercih etti. Haaretz gazetesinin haberine göre, IAA, Ceylan Holding'in geçen yıl sonunda girdiği mali kriz nedeniyle yerine getiremediği taahhüdün, istekli İsrail firmaları yerine Türk firmaları Çuhadaroğlu ve Nurol Holding'e verilmesine karar verdi. IAA Dış İlişkiler yetkilisi Pinhas Sif, Ceylan Holding'in yerine getiremediği işin yine Türk firmalarına verilmesinde siyasal mülahazaların rol oynadığı iddialarını reddederek, Çuhadaroğlu Holding ve Nurol Holding'in tümüyle ekonomik nedenlerle ve benzer işlerdeki deneyimleri dikkate alınarak, işin bir an önce tamamlanması düşüncesiyle seçtiklerini söyledi. Ceylan Holding'in çekilmesinden sonra yeniden ihaleye açılan işin İsrail firmalarına verilmesi bekleniyordu.”⁵¹

51 NTVMSNBC, 14 Şubat 2001, bknz. <http://www.arkitera.com/haberler/2001/02/15/index.htm>; erişim tarihi: 14 Ağustos 2009.

“Kosova'nın ilk gökdelenini Türk şirketi yapacak

İnşaat sektöründe ABD ve Çin'in ardından üçüncü sırada yer alan Türk müteahhitlerin şimdiki durağı, geçen yıl bağımsızlığına kavuşan Kosova oldu. Ekşiler İnşaat, Kosova'nın ilk gökdelenini inşa edecek. 180 bin metrekarelik inşaat kompleksi, 200 milyon Euro'ya mal olacak. Akıllı bina olarak tasarlanan inşaat, rezidans, alışveriş merkezi ve gökdelen olacak.

Geçen hafta 100 işadamlıyla Makedonya ile Kosova'ya çikarma yapan Dış Ticaret'ten sorumlu Devlet Bakanı Zafer Çağlayan'ın ekibinde çok sayıda müteahhit de bulunuyordu. Bu isimlerden biri olan Sefer Ekşi, Türkiye'ye ön anlaşma yaparak döndü. Kosova'daki imkânlarını araştıran Ekşiler İnşaat, bu ülkede yatırım kararı aldı. Arsa sahibi ile anlaşarak pürüzleri ortadan kaldıran Ekşi, hafta başında imzayı atmaya hazırlanıyor. 180 bin metrekare inşaat yapılması planlanan arsanın ruhsat ve imar izinleri alınmış durumda. Bu arsaya 42 katlı gökdelen yapmayı planlayan Ekşiler İnşaat, alışveriş merkezi ve rezidans da inşa edecek. Grup, 180 bin metrekarelik alanda ülkenin en büyük inşaat komplekslerinden birine imza atacaktır. Sefer Ekşi'ye, Bakan Çağlayan'dan da destek sözü geldi. Projenin hayata geçmesine büyük önem veren Çağlayan'ın bürokratik engellerin aşılması konusunda tam destek verdiği ifade edildi. Geçen yıl bağımsızlığını ilan eden Kosova, savaşın yaralarını sarabilmiş

değil. Savaş sırasında yakılan köy ve beldelerden yaşanan göçler nedeniyle başkent Priştina'nın nüfusu hızla artmış. Bu nedenle acil olarak çok sayıda konuta ihtiyaç bulunuyor. Henüz nüfus sayımı yapılmadığı için kesin rakamlar bilinmemekle birlikte Priştina'da 600 bin kişinin yaşadığı tahmin ediliyor. Konut açığı sebebiyle iki üç aile bir arada yaşıyor.

Yeni bağımsızlığına kavuştuğu için devlet yönetimi dahil birçok alanda eksikleri bulunan Kosova'nın kısa sürede büyük gelişme sağlayacağı belirtiliyor. Her yıl AB'den 2,5 milyar Euro hibe alan ülkenin kısa sürede atılım yapması bekleniyor. Ülkede incelemelerde bulunan çok sayıda işadamları, “Yatırım için tam zamanı. 5 yıl sonra bambaşka bir Kosova olacak. Elimizi çabuk tutmazsak sonraki yıllarda buraya girmekte zorlanırsınız.” diyor.

Türk firmaları, yap-işlet-devret yöntemi ile yapılacak olan Priştina Havaalanı'na da talip oldu. Yaklaşık 100 milyon Euro tutarındaki havaalanı yatırımı için Türk firmaları girişimde bulunmaya hazırlanıyor. Havaalanı inşaatında başarılı yatırımlara imza atmış olmaları, Türklerin şanslarını artırıyor. Alman şirketlerin de havaalanı yatırımı için kıyasıya rekabete gireceği belirtiliyor. Ayrıca Kosova, 1,17 milyar Euro tutarında otoyol yatırımı planlıyor. Üsküp ile Arnavutluk'un başkenti Tiran'ı birbirine bağlayacak olan yatırımdan Türk firmalarının ciddi pay alabileceği ifade ediliyor.”

(Zaman, 1 Haziran 2009)

“İsrail’de inşaat sektörünün yüzde 10’u bir Türk firmasınının

İsrail’de inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir Türk firması, ‘en büyük ve tek yabancı firma’ olarak dikkat çekiyor. Merkezi Ankara’daki Yılmazlar İnşaat, kendi adıyla girdiği İsrail’de, hemen her kentte yaptığı konutlar, iş merkezleri, altyapı inşaatları ve diğer binalar ile sektörde haklı bir isim yaptı. Yılmazlar, İsrail inşaat sektörünün yüzde 10 payını elinde tutuyor.

‘İsrail’in en güzel mahallelerini, en stratejik binalarını biz inşa ettik ve ediyoruz’ diyen Yılmazlar İnşaat’ın İsrail’den Sorumlu Genel Müdürü Ahmet Arık, 1995 yılında girdikleri İsrail’de, Tel Aviv, Kudüs, Hayfa başta olmak üzere, ülkenin hemen her kentinde inşaatlar, konutlar inşa ettiklerini, son 10 yılda inşaat sektörü daralmasına rağmen, kendi işlerinin büyüdüğünü anlattı.

Halen İsrail’de, Tel Aviv ile Kudüs arasındaki Ben Gurion Havalimanı yanındaki Modi’in-Kudüs-Ben Gurion Bağlantı Köprüsü’nü, dünyanın en büyük arıtma tesislerinden biri olacak Tiberias Gölü’nün arıtma tesisini ve Tel Aviv’in tam merkezinde, 36’şar katlı iki konut blokunu tamamlama aşamasında olduklarını söyleyen Arık, 800’ü Türk olmak üzere, İsrail’de yaklaşık 1600 işçi çalıştırdıklarını belirtti.

‘Hükümet önümüzü kesme yükseliriz’

‘Kendi alanımızda, İsrail’deki 2-3 şirketten biriyiz. İsrail’de tutuluyoruz. İsrail hükümeti önümüzü kesme, sıkıntılarımızı çözsün, bu alandaki payımızı çok daha yükseklerle çikartabiliriz’ diye konuşan Arık, şunları söyledi:

‘İsrail hükümetinin yabancı firmalar politikası, bizi olumsuz etkiliyor. Kendi firmalarını kollamak ve İsrail’de iş-gücü yaratmak amacıyla, yabancı firmaları zora sokan bir dolu karar alındı. Yurt dışından getirdiğimiz her işçi için, 1,350 dolar vize para ödüyüyoruz. Ayrıca işçinin brüt maaşının yüzde 8’i dolayında bir vergi ödüyüyoruz. Böyle olunca, işçi getiremeyen birçok şirket projelerini tamamlayamıyor, kapasite düşürüyor veya kapanıyor. İsrail’de işçi maliyetleri çok ağır ama yine de biz en rahat kendi insanımızla çalışabiliyoruz. İsrail hükümeti, bu sıkıntıları çözsün, bugünkü işçi sayımızı 3-4 binlere çıkarmamız işten bile değil.’

İsrail’de daha önce bir kaç Türk inşaat firmasının daha bulunduğunu, ancak onların ülkeyi bırakmak durumunda kaldıklarını anlatan Arık, ‘İsrail’de inşaat sektöründe verilen garantilerle, bir firmanın iş yapması, tutunması zor’ dedi.

Yılın şirketi seçildi

Bu arada Yılmazlar İnşaat, İsrail’de Türkiye ile iş ve ticaret yapan 200’ün üzerinde İsraili şirketi bünyesinde bulunduran İsrail-Türkiye İş Konseyi tarafından bu yıl, ‘yılın şirketi’ olarak seçildi. Yılmazlar Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Reis Yılmaz da ‘yılın işadamı’ olarak ödül alacak.

Ödül töreni, Türkiye’nin Tel Aviv’deki büyükelçiliğinde, iki ülke bakanlarının ve üst düzey bürokratlarının katılımıyla 29 Eylül’de yapılacak.”

(Dünya, 7 Eylül 2005)

Aslında Türk müteahhitlerin İsrail’de üstlendikleri işlerin, Türkiye-İsrail yakınlığıyla “doğru orantılı” olduğunu söylemek güç olsa da, TMB üyesi olmayan YILMAZLAR İnşaat’ın “İsrail’deki inşaat sektörünün % 10’unu elinde tutuyor” olması bir “çelişki” gibi görünmektedir.

Modi’in-Kudüs-Ben Gurion Bağlantı Köprüsü, Taberiya Gölü’nün (Celile Denizi) arıtma tesisi, Tel Aviv’in tam merkezindeki 36’şar katlı iki konut bloku, Kudüs’teki Mamilla Oteli, YILMAZLAR İnşaat’ın gerçekleştirdiği projeler olarak gösterilmektedir.

c3/ KKTC

Kıbrıs’ın (GKRY) 2004’te Avrupa Birliği’ne üyeliğinin gerçekleşmesiyle yalıtılmışlığı daha da belirginleşen KKTC’de 2000’li yıllarda, TMB üyesi müteahhitlerden KOLİN İnşaat’ın, MURTEZAOĞLU ile oluşturduğu ve liderliğini

yaptığı ortak girişimle, TCK Genel Müdürlüğü’nden Ercan Havaalanı - Demirhan ayırımını (Bitiş tarihi: Ekim 2002), NUR İnşaat ve Sanayi A.Ş.’nin de Evsel ve Endüstriyel İçme Suyu Temini Projesi’ni üstlendiği görülmektedir.

4/ Ortadoğu

Türk müteahhitlerin, ikisi sınır komşusu” olan dört Ortadoğu ülkesindeki faaliyetlerinin, görece daha “uzak” coğrafyalarla karşılaştırdığında yeterli düzeye ulaşabildiğini söylemek zordur.

a/ İran

STFA, Basra Körfezi’nde, kıyıda 25 km açıktaki Harg Adası’nda rıhtım yapımını üstlenmiştir. Rinkei Construction-Taisei Construction’ın işveren olduğu proje 2004’te tamamlanmıştır.

Samir Rafinerisi, 2005, Fas.



b/ Suriye

MEHMET GÜNEŞ İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş., Suriye Orta Fırat Havzası Belih Bölgesi Sulama-Kurutma Projesi'ne Haziran 2003'te başlamıştır.

c/ Lübnan

STFA, Kıyı bölgesi atık su projesini 2005'te tamamlamıştır.

d/ Kuveyt

YENİGÜN İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 2003-2006 arasında bir proje gerçekleştirirken, TEKFEN, Ham Petrol İhraç Tesislerinin Güçlendirilmesi'ni üstlenmiştir (Haziran 2005-Temmuz 2007).

"... Kuveyt'te iki iş yaptık: Biri, küçük bir havaalanında beton kaplama işi. Öbürü de 50 kilometrelik isale hattı. Onları bitirdik ama Kuveyt'ten memnun kalmadık, onun için ayrıldık oradan, ilişkimizi kestik. Büromuzu açmıştık, tescil olmuştu falan, onları ayırdık..."

(Mithat Yenigün [YENİGÜN], sözlü tarih görüşmesi, 27 Haziran 2009)

5/ Afrika

a/ Mısır

Kahire Havalimanı Üçüncü Terminal Binası'nın inşaatını Aralık 2004'te TAV üstlenmiştir. Proje Haziran 2007'de tamamlanmıştır.

Sani Şener, Kahire'nin önemini şöyle anlatmaktadır:

"Kahire de aynen Dubai gibi; Dubai yenisidir ama Kahire Arap dünyasının başkentidir. Kahire'de Dünya Bankası'nın ihale ettiği bir havalimanı işini aldık. Bu o kadar önemliydi ki: Bir, Dünya Bankası'nın listesine giriyorsunuz, Dünya Bankası'nın şartlarını karşılayabilecek kalitede bir firma olduğunuz onaylanmış oluyor. Yeterlilik alıyorsunuz. On dan sonra da ihalesini kazanıyorsunuz. Ve yapıp bitiriyorsunuz. ... Bu 'yap işlet devret' projeleri TAV İnşaat'ın ciddi şekilde büyümesini sağladı, yani salt müteahhitlik yapmadık, yatırım da yaptık. Bu ikisinin birbirine müthiş bir sinerjisi oldu. Yani bir tarafta ısıtılıp açığa çıkan enerji hemen öbür tarafa geçebildi, hiç boşa gitmedi enerji..."⁵²

"... Dünya Bankası'nın finanse ettiği bu tür projeler Dünya Bankası kriterlerine göre uluslararası danışmanlık firmalarının gözetim ve denetiminde hayata geçirilmektedir. Dünya Bankası'nın istediği standartları yakalayabilmek için havalimanı gibi teknolojisi yüksek, mühendisliği ve mimarisi çok değişik olabilen bir binayı zamanında ve istenilen kalitede bitirip teslim etmemiz TAV İnşaat olarak bizi çok mutlu etti. İhaleyi kazandığımızda Kuzey Afrika ve Ortadoğu'da söz sahibi, bilinen bir firma olmayı hedeflemiştik. Bugün hedefine ulaşmış bir marka olarak Kahire'nin yeni terminal binasını teslim ediyoruz."

(Sani Şener [TAV İnşaat, CEO], Gate, Şubat 2009, s. 69)

b/ Fas

Fas'ta, Türk müteahhit firmaları on sekiz proje üstlenmiştir.

Doğuş İnşaat, 17 km uzunluğunda Settât Çevre Yolu, 30 km'lik Asilah-Tanca Otoyol Projesi ile 5 km'lik Settât-Marakeş Otoyolu Projesi'ni tamamlamıştır; 4 otoyol viyadükü, demiryolu viyadükleri, Settât-Oumrbia Çevre Yolu, Agadir-Arganna-Amskroud Otoyolu'nun I. ve II. Lot ihalelerini de kazanmıştır.



Tanca-Oued Rmel Otoyolu, 2004-2007, Fas

Fas'ta birçok proje üstlenmiş müteahhit firmalardan biri de MAKYOL olmuştur. "Tamamlanan projeler portföyü"ne bakıldığında, özellikle Ulusal Karayolu İdaresi'nden üstlenilen projelerin ağırlıkta olduğu görülmektedir.

TEKFEN'in üstlendiği projeler içinde, Oued Rmel Limanı'na bağlanacak 13 km uzunluğundaki otoyol projesi (2004) dışında, Snamprogetti (İtalya) ile birlikte 2005 yılında üstlendiği, Atlantik kıyısında, Kazablanka'nın 30 km kuzeyinde bulunan Samir Rafinerisi'nin kapasite artırımı ile ilgili proje de bulunmaktadır.

52 Sani Şener [TAV], sözlü tarih görüşmesi, 14 Mayıs 2009.

Gönül Talu'nun "renkli" Fas "anıları"na değinmeden Fas'tan ayrılmanın mümkün olmadığı düşünölmektedir:

"Fas çok değışik bir ölke, Fransızca konuşuluyor. Her şey Fransızca. İlk yıllar ne kadar zorlandım orada. Adam bana bakıp 'benle Fransızca konuşacak proje müdürü bulacaksın bana' diyor. Dedim ki, 'otoyol yapmamı mı istiyorsunuz sizinle konuşacak birini mi istiyorsunuz? Sizinle konuşmak için ben Fransa'dan birini bulayım getireyim, konuşun ama işi yapmak için otoyol bilen proje müdürü lazım.' Bizde de hem Fransızca hem otoyol bilen proje müdürü yok. Ne kadar zorlandım başta. Türkiye'de otoyol bilen elemanlarımız lisan bilmez, bilse de İngilizce biliyor; onlar istemiyorlar. 'Fransızca bilen proje müdürü getireceksin' diye tutturdu Bakan. Ama ilk gittiğimiz için bizim orada olmanızı istemiyor yerli firmalar. Bakana baskı yapıyorlar, hani 'bunları atın, biz kalalım' falan diye. Çok zorluk çektik yani. Oysa yerli firmaların boyutlarının üzerinde bir proje. Bir de şu şansımız oluyor. Mesela bizim Asilah-Tanca otoyollarını Avrupa Yatırım Bankası finanse ediyor. Avrupa Yatırım Bankası finanse edince, kural olarak 'dış müteahhitlere de açık ihale yapacaksınız' diyor, AYB. Eğer demese zaten bizi kimse çağırılmaz. AYB şart koştuğu için yerli müteahhitleri de çağırıyorlar, uluslararası müteahhitleri de çağırıyorlar; o vesileyle biz iş aldık. Yerli müteahhitler de bakana baskı yapar ilk gittiğimiz yıllarda. Bizi oradan kaçırmaya çok uğraştılar. Gerçekten bunu sonradan Bakan da itiraf etti. Oradaki bir müteahhit de itiraf etti. 'Sizinle çok uğraştık, kaçmanız için' dediler. Biz de direndik, kaldık orada ve iki yıl önce bizim Sayın Başbakanımızın bir Fas seyahatinde Fas Başbakanı beni çağırdı bir yemekte takdim etti bizim Başbakanımıza, 'Fas'a gelen en iyi yabancı müteahhit, DOĞUŞ' diye. Tabii bizim Başbakanın da hoşuna gitti... Her gittiğimiz ölkede, ölkemizi en iyi şekilde temsil edelim istiyoruz yani. Onu da başarıyoruz...' ⁴⁵³

POLAT-YOL YAPI ise demiryolu yapımını üstlenmiştir: Taouirt-Beni Anzar ve Tanca-Ras R'mel hatları (2005).

c/ Cezayir

Uzun yıllar Türk müteahhitlerine "kapalı" kalan Cezayir'de, 2000'li yıllarla birlikte çok sayıda müteahhidin iş yapmaya başladığı görölmektedir. Şükrü Koçoğlu'nun deyimiyle "oluk oluk Türk müteahhidin" in -ve Çinlilerin- Cezayir'e yönelmesinde, rekabetin yoğunlaştığını ve ihale bedellerinin aşığıya çekildiğini gören Fransız müteahhitlerin Cezayir'den çekilmelerinin de payı olduğu düşünölmektedir.

"...Fas'ta, Cezayir'de Çinliler rakibimiz oldu, şu anda da devam ediyor. Fransızların şu anda pek bir faaliyeti kalmadı, pazarın zorluğuna dayanamıyor onlar, çok yüksek kâr marjlarında da iş alamadıkları için pazarı terk ediyorlar. Hâlihazırda Kuzey Afrika'da bizim ciddi rakibimiz Çinliler." (Adnan Çebi [MAKYOL], sözlü tarih görüşmesi, 1 Ekim 2009)

Cezayir'de proje üstlenen Türk firmaları arasında ENKA, Mila'da Qued Athmania Barajı (Mart 2007) ile Qued Athmania Su Arıtma Tesisi'nin I. Etabını (Eylöl 2007) üstlenmiş, bu arada ABD Büyükelçilikleri yapımını da sürdürmüş ve Cezayir kentinde yeni Büyükelçilik Alanı'nı Temmuz 2007'de tamamlamıştır.

Cezayir'deki "ilk iş" olarak 2005 yılında Douera Barajı'nı üstlenen NUROL, Başkent Cezayir şehrinin 20 km güney batısında yer alan projenin 2010 yılında tamamlanmasını planlamaktadır.

ENDEM Şirketler Grubu, Savunma Bakanlığı için Adli Tıp Binası, mimarlık, cephe ve çelik işlerini (Kasım 2004-Mayıs 2007), Tıbbi Uzmanlık Merkezi, komple mimarlık işlerini (Aralık 2003-Kasım 2004), Konstantin Bölge Hastanesi (Kasım 2002-Aralık 2003) ile Oran Bölge Hastanesi, cephe işlerini (Kasım 2002-Ekim 2003), Enerji Bakanlığı, iki kule, mimarlık, cephe ve çelik işlerini (Haziran 2004-Kasım 2005), Sonatrach Ofis Binası'nın mimarlık, elektrik ve mekanik işlerini (Mart 2005-Mayıs 2007) gerçekleştirmiştir.

2003'te, Fas'ta, toplamı yaklaşık 350 milyon ABD Doları tutan dört otoyolun yapımını üstlenen MAK-YOL, 2008'de de Cezayir'e girmiştir ve COJAL (Japon konsorsiyumu) için Doğu-Batı Otoyolu Didouche Mourad'da projeler üstlenmiştir:

MNG-MAPA, Cheliff'de baraj (Mart 2007), Tabellout-Draa Diss arasında su boruhattı (Eylöl 2007) üstlenmiş olmanın yanı sıra, Degremont (Fransa) ile oluşturduğu ortak girişimle de Mostaganim'de Sidi Lahdjel Su Arıtma Tesisi'ni (Nisan 2006) üstlenmiştir.

KOÇOĞLU, SARL Kocoglu Construction Algeria üzerinden, üç ayrı ihale sonucunda toplam 3500'e yakın sosyal konut yapımını 100 milyon ABD Doları'na yakın bir bedel karşılığı 2008'de üstlenirken, ATAÇ İnşaat ve Sanayi A.Ş. de Chiffa'da önce 750, eklerle birlikte 1310 konut yapımını üstlenmiştir.

YAPI MERKEZİ de, başkenti Zeralda'ya bağlayacak 23 km uzunluğundaki çift hatlı demiryolu ile Caroubier Tamir ve Bakım Atölyesi yapımını, Cezayir firması olan Infrarail SpA ile birlikte üstlenmiş bulunmaktadır. Demiryolu yapımına

53 Gönül Talu [DOĞUŞ], sözlü tarih görüşmesi, 8 Nisan 2009.

“... Cezayir’de, Cezayirliler bakıyorlar, bir sürü talep var. Türkiye’den oluk oluk Türk müteahhidi geliyor. Çinlisi geliyor iş istiyor. ‘Zarar ederse zarar etsinler’ diyor ve çitayı alçaltıyor ‘bu fiyat üzerine vermem’ diyor mesela. Öyle bir çığır koyuyor ki, kâr edemiyorsunuz. Diyeceksin ki ‘niye alıyorsunuz?’ İlk başlarda herkes o hatayı yapıyor. İlk alınan işlerde çoğunlukla, bütün işler için söylemiyorum, zarar söz konusu olabilir...”

Cezayir, Türk müteahhitlerin eskiden çok gittiği bir yer değildi ama şimdi Cezayir çoğu ülkeden fazla bilinen, fazla hedeflenen bir pazar haline geldi. Niye gittik? Tesadüf... Oradan bir iş teklifi geldi. Şu anda belki bir sürü yerde iş teklifi var ama hakikaten tesadüf oldu; bundan dört beş sene evvel Cezayir’de sulama işlerine girmiştik. Boruhattına girmiştik alamamıştık. Öyle Cezayir’e gidip gelmişim birkaç kere. Konut işi geldi işte. ‘Şartları iyi’ dedi. ‘Peki!’ dedik.

... Teklif bir arkadaştan geldi. Onun da orada bir tanıdığı varmış. Öyle aldık. Yaklaşık 140 milyon ABD Doları civarında; ilk aldığımız iş tabii daha azdı, yani totali 146 milyon ABD Doları civarında. İlk aldığımız iş 30-33 milyon ABD Doları idi. Hep konut. Ondan sonra diğer işi aldık, totali bu oldu.

Çoğunlukla Oran’da çalışıyoruz, 1000-1050 konut da Relizane diye bir şehir var, güneyde, denizden 100 km aşağıda orada. Yani ağırlıklı Oran.

İhaleyle almadık, görüşerek tartışarak alındı. İhaleyle almadık ama fark etmiyor, yani ihale rakamlarında şimdi girsek de bu rakamların çok üzerinde alınması gerektiğini anladık. Aldığımız zaman çok güzel görünüyordu ama öyle olmadı. Çünkü orada da malzeme ve enflasyon var, fiyat artışları var. Aldığımız zaman doğru gibi görünen fiyatlar sonra çok yetersiz oldu. Cezayir’in çok ağır bürokrasisi var. Bundan dolayı tabii maliyetleriniz çok artıyor. Bazı şeyler tabii hesapta baştan görülemiyor... Aslında demokratik bir ülke havasında fakat inanılmaz bir bürokrasi var; bir imza için bir ay bekliyorsunuz. ‘Geldi geliyor, bugün imzalamadı...’ Bir ay. Bir imza, rutin bir imza, yani karar bağlı değil.

İnanılmaz şeyler oluyor. Mesela ilk yolladığımız gemi –ki bütün makine tesisatı yollamıştık– düşünabiliyor musunuz dört ay gümrükten çekilemedi. Bunun masrafını düşünabiliyor musunuz? Giderek tabii bizler de öğreniyoruz. Bir de Fransızca olması. Türkiye’de Fransızca bilen çok az. İngilizce konuşulmaması o ülkede maalesef önemli bir şey. Her şey tercümanlarla olmuyor; siz tercümanla kitabi bir şeyi anlatıyorsunuz ama niyetinizi, duygunuzu, mimiğinizi anlatamıyorsunuz tabii...”

(Şükrü Koçoğlu [KOÇOĞLU], sözlü tarih görüşmesi, 20 Kasım 2009)

yönelmiş bir başka müteahhit firma ÖZGÜN olmuş, Tizi Uzu hattını yapmaya başlamıştır (Şubat 2004).

AS-KA, el-Afrun-Hoceinia Otoyolu (Mayıs 2003), STFA da 1 Mayıs Tüneli ve Lakhdaria-Bouria Otoyolu Tüneli üzerinde yoğunlaşırken, ALARKO sanayi tesislerine yönelmiş ve büyük bölümü kurak ve yarı kurak iklim kuşağında yer alan Cezayir’in su sorununun çözümüne katkıda bulunmuştur. Cezayir, tek su kaynağı olan yağmura bağımlılığını azaltabilmek amacıyla 1980’lerde deniz suyunun tuzdan

“...2005 yılında, biz Rusya’da çok yoğun iken dedik ki ‘biz artık başka ülkelere de gidelim, başka ülkelerde de var olalım.’... 2005 yılında Cezayir’e gittik, daha doğrusu görmeye gittik. Dediler ki, ‘burada böyle böyle inşaatlar, ihtimaller var.’ Ben ülkeyi gezdim, bir kere her şeyden önce orada psikolojik taraf da var. Rusya’nın yıllarca soğuşundan, güneşsizliğinden sonra Cezayir’e indiğim anda bana çok cazip geldi. Böyle pırl pırl bir gökyüzü; Aralık ayıydı, güneş, masmavi bir gökyüzü, deniz. Bir düşündüm: ‘Burada inşaat yapmak Rusya’da inşaat yapmaktan çok kolay; bizim oradaki en büyük mücadelemiz soğukla...’ Orayı görünce en önce o dikkatimi çekti; bir de özlemişim güneşi açıkçası, uzun seneler büyük bir iş ortamı içerisinde belki fark etmemişim ama orayı görünce biraz onu hissettim.

Ondan sonra inşaatları gezdik; orada da inşaatlar devam ediyor. Çinliler girmişler oraya daha ziyade. İnşaat kaliteleri bizim kalitemizden kötü. Bu demektir ki ‘biz burada inşaat yaparsak iyi bir repütasyon sağlayabileceğiz, kolayca sağlayabileceğiz daha doğrusu.’ Bu da benim için önemli bir kriterdi. Sonra fiyatlara baktık; fiyatlar da Rusya’dan kötü değil, hatta belki iyi bile olabilir. Onun üzerine oraya girmeye karar verdik. 2005 yılının Aralık ayından sonraki üç ay içerisinde, ihaleler yoluyla ve çok doğru ihalelere katılarak, kendimizi orada hızla tanıtarak, dosyalarımızı hazırlayıp müracaat ederek üç tane önemli iş aldık.

... Oraya gidiş sebebimiz, biz kendi kendimize buradan uçağa binip gitmedik tabii. Orada bir arkadaşımız vardı. On sekiz yıldır Cezayir’de yaşıyor, Fransızca konuşuyor, o da Şişe-Cam’la gitmiş ilk defa. O bize tavsiye etmişti. Yanımızda o var, dolayısıyla o biliyor her şeyi orada; gazeteleri takip ediyor, zaten orada da ihaleler gazetelerde ilan oluyor. Oradan bakıp cazip veya hoşumuza giden ihalelere katıldık. Nitekim dört ihaleye katıldık, üçünü kazandık. Ona da şaşırдық aslında. Böyle her girdiğimiz yerde bir başarı. Üç proje aldık.

Daha sonra güçlü bir bürokrasiyle karşılaştık. Yani bizim tahayyül edemeyeceğimiz, Rusya’da hiç görmediğimiz bir şey. Çalışma tarzı da farklı; insanların çalışma tarzı da

arıtılması çalışmalarına ağırlık vermiştir. Bu çerçevede, Cezayir'in ikinci büyük kenti olan Akdeniz kıyısındaki Oran'da, Arzew Sanayi Bölgesi'nde, Cezayir'deki ilk özel su ve enerji üreticisi Kahrama Spa tarafından geliştirilen Arzew Tuzdan Arıtma ve Enerji Santrali çerçevesinde, günde 90.000 m³ deniz suyunu arıtacak bir tesis ile atıksuyun denize deşarjı projesini gerçekleştirmiştir.⁵⁴

54 IAPHS Newsletter, April 2005, bkz. www.iaphs.epfl.ch/newsletter/issues/No_2_2005.pdf; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009.

farklı, devletin çalışma tarzı da... Orada bütün işler devletin işi zaten, öyle özel sektör falan diye bir şey yok. Şimdi onlarla karşılaşınca işler uzuyor. İşler uzayınca, dedik ki, 'burada tamam, güzel iş alıyoruz ama hızlı hızlı yapamıyoruz.' Onun üzerine oradan çekilme kararı aldık. Çünkü dedik ki, 'biz burada işte 100 birim iş yapacağımıza, gideriz Rusya'da, aynı performansla 200-250 birim iş yaparız. Burada gücümüzü bölüyoruz' diye düşündük. Ama bugün itibarıyla oraya girmemiz bizim için bu krizde büyük bir avantaj oldu. Cezayir'de zaten vardık, oraya tekrar ağırlık verdik; yavaş da olsa, biraz zor da olsa, Rusya'daki işlerin durmasıyla birlikte orada çalışmak şu anda gerekiyor

Üç projeden ikisi bitti. O projeler 'sofistike' diyeyim. Biri eğitim binası, biri ofis denilebilir. Aslında şöyle bir şey; Siberpark adında bir teknokent yapıyorlar. Çok büyük projeler var Cezayir'de ve hepsinin master planı yurtdışında yapılmış. Bir kısmını İspanyollar yapmış, bir kısmını Korelilere yaptırmışlar. Hepsi devletlerarası ilişkiler sonucunda doğan projeler aslında. Yani bunlarda fikir var, çok büyük master planlar yaptırıyorlar ve sofistike iki tane, hem lüks mü lüks binalar, işte 'akıllı bina' denilen tarzda, her türlü teknolojik donanımı olan iki bina yaptık. Üçüncüsü oranın en önemli, eski bir otelinin renovasyonu. Çok büyük bir otel, bütün devlet erkânının kaldığı. Orada da çok ciddi bir Afrika komünitesi var tabii. Ülkeler arası konferanslar oluyor. Böyle hiç ummadığımız şeyler oluyor orada. Bütün uluslararası toplantılar falan o otelde yapılıyor. Onun renovasyonunu aldık. Mesela bizi yıldırان şeylerden biri o oldu; kontratı imzaladık ama tabii garanti mektubu en önemli konu. Yüzde 100 mektubunuzu vermek zorundasınız. Artı, daha önce olan bir olaydan dolayı Türkiye bankalarından garanti mektubu kabul edilmiyor. Türkiye'deki bankadaki hukuk sistemini sevmediklerinden, kanunlarını, daha doğrusu bankacılıkla ilgili kanunlarında beğenmedikleri bir madde yüzünden böyle bir karar almışlar yıllar önce. Dolayısıyla siz mektup vermek isteyince Türkiye'deki bir bankadan veremiyorsunuz; Türkiye'deki bankadan vermek istiyorsanız, o bir Avrupalı banka veya Arap bankasına kontragaranti veriyor. Nihai mektubun zaten Cezayir bankasından verilmesi gerekiyor. O

KONTEK ise, Sidi Abdellah Siberpark'taki İş Geliştirme Merkezi'nin inşaatını gerçekleştirmiştir (Ocak 2006-Haziran 2007).

KAYI Grubu, Cezayir'de faaliyet gösteren Bilyap İnşaat üzerinden üstlenmiş olduğu Bourmerdes İş Merkezi (Aralık 2004), ARKAS Holding'in Konteyner Terminali (Kasım 2006) ve Hotel Ibis Alger (Aralık 2008) projelerinin yanı sıra, Oran'da bulunan Cezayir Uzay Merkezi'ndeki Uydu Geliş-

da bir Cezayir bankasına kontragaranti veriyor, mektubu öyle veriyorsunuz. Biz o zaman 10 milyon Euro'luk mektup verdik otel projesine. Sonra Özelleştirme Bakanı'nın da onaylaması gerekiyor kontratı. Onaylamadı, aylar geçti, onaylamıyor, 'ben burayı özelleştireceğim, niye yapıyorsunuz?' diye. Biz de çok büyük para harcadık. Enteresan bir şey daha anlatabayım. Şimdi biz Rusya'da başarılı olurken, yaptığımız şöyle bir şey var: Gün olur, daha kontrat imzalamadan işe başladık, halen de yapabiliriz yani. Veyahut avansı almadan, orada para harcamaya, mobilizasyona başlarız. Aynı şeyi gider gitmez Cezayir'de de yaptım. Şimdi biz kontratı imzaladık, avansı ödeyecekler, öderler, derken bürokrasiyi fark ettim, süre alıyor. Cebimizden ciddi paraları harcayarak mobilizasyonumuzu kuruyoruz, adamlar, ofisler tutuyoruz falan. İlk aldığım işte, otelden önceki işte Cezayirliler çok şaşırıyorlar. Cezayir çok enteresan bir yer; herkes birbirleriyle konuşuyor ve duyuluyor, özellikle devlet sektöründe, bakanlar konuşmaya başlıyor. Ne bileyim Cezayir Cumhurbaşkanı bizim şirketin ismini biliyordu. Her yerde konuşuluyor: 'Kontek geldi, avans almadan işe başladı' diye. Böyle bir repütasyonla da başladı. Bizi çok seviyorlar, çok beğeniyorlar ve bizim şu anda orda yaptığımız iki bina bence Cezayir'in en kaliteli iki binası. Otel imzalanmayınca, biz mektubu vermişiz ya, diyoruz ki 'mektubumuzu geri alalım, bırakın mektubu.' Tabii ben o arada mobilizasyon kurmuşum, ciddi para harcamışım; üç ay sonra çektim bütün ekipleri. Ondan sonra mektubu bile alamıyoruz, bürokrasi öyle garip ki, mektubu bile geriye alamıyoruz. Sekiz ay sonra mektubumuzu geri verdiler. Üçüncü iş olmadı. Biz bu aşamaya gelmişiz, bir İngiliz 'designer' bulmuşuz, mobilizasyonumuzu kurmuşuz, yani birçok şey yapmışız; onun üzenine o ülkede çalışmayı çok beğenmedik. Aradan üç sene geçti, şimdi yeni bir fiyatla yeniledik kontratı. Şirketimiz için çok önemli bir proje haline geldi bu kriz döneminde. Çok önemli bir işimiz oldu, 60 milyon Euro'luk bir iş... Şimdi yeniden mektubumuzu gönderiyoruz; ya bugün, ya yarın o iş başlayacak. O iş de bize kriz döneminde önemli bir destek olacak..."

(Haluk Nayman [KONTEK], sözlü tarih görüşmesi, 16 Haziran 2009)



Lakhdaria-Bouria Otoyolu Tüneli, Cezayir.

tirme Merkezi'nin yönetim binaları, dinlenme tesisleri, yeşil alan ve otopark yapımını yürütmüştür.

“Türkiye ile ilişkilerimizi bundan önceki dönemde sağlamlaştıracaktık ancak olmadı. Şu anda Cezayir’de hem hukukta hem de organizasyonel anlamda belli bir seviyeye gelmiş durumdayız. Yani iş yapabilmek için bütün koşullar hazır. Cezayir’de her sektörde her tür firmaya iş potansiyeli var. Burada önemli olan akıllı birliklikler kurulması. Akıllı bir işadamı sürekli birliklik ve gelişme ister. Ben bir dernek başkanı değil, işadamı kimliğimle söyleyebilirim ki, burada yapılacak çok iş var. Türk şirketlerinin dinamik olması lazım. Cezayir Hükümeti ve İşadamları Derneği olarak biz, her türlü yardım ve desteğe hazırız.

Cezayir’de 30 yıllık kaynak var, ama biz petrol ve doğalgazın ötesine geçmek istiyoruz. Petrol bir vanadır, zenginlik değildir. Biz 35 yıl boyunca bu hatayı yaptık, petrolün zenginlik olduğunu düşündük, artık bu mentaliteden kurtulacağız. Petrole ihtiyacımız var doğru, ama buradan gelecek gelirin de yatırımlara aktarılması gerekiyor. Şu anda biz ülkeyi öyle bir alana getirdik ki, siz aklınıza gelen her sektörde yatırım veya işbirlikleri yapabilirsiniz. Ülkemiz sosyalist rejimden serbest piyasaya uygulamasına geçti, artık bunun geri dönüşü yok.

Şirketlerin verimli sonuç alabilmesi için somut projelerle gelmesini bekliyoruz. Bu tür projeler geldiğinde biz, her türlü desteğe hazırız.”

(Boualem M’rakach [Cezayir İşadamları Derneği, Confederation Algerienne du Patronat, Başkan], Ekonomist, 23 Nisan 2006, s. 23).

d/ Tunus

TAV’ın 2000’li yıllarda üstlendiği bir başka proje, Tunus’ta, Enfidha Zeynel Abidin Bin Ali Uluslararası Havalimanı olmuştur (Haziran 2007-Ekim 2009). Söz konusu projenin alt-yapı işleri de ONUR Taahhüt tarafından gerçekleştirilmiştir. Havalimanı 40 yıl süreyle TAV tarafından işletilecektir.⁵⁵

STFA ise, Taisei Corporation’ın üstlenmiş olduğu, başkent Tunus’un kuzey ve güney kesimlerini birbirlerine bağlayacak olan Rades-la-Goulette Köprüsü’nün kazıklarının çakılmasını tamamlamıştır (2006).

Tunus’un, bir zamanlar Cezayir’in olduğu gibi, Türk müteahhitlere “şimdilik” pek çekici görünmediği anlaşılmaktadır:

“Tunus son derece korumacı, fiyatların düşük olduğu, güçlü sendikal örgütlenmeler olan bir ülkedir. Yıllar sonra, 2000’li yıllarda küçük bir kazık işimiz daha olmuştur, ama büyük çaplı marjları itibarıyla, sonuçları itibarıyla tatminkâr, finansal olarak tatminkâr bir yapıya ulaşamamıştır. Çok güzel bir ülke, çok iyi insanlar ama iş açısından bizim için cazip gözükmedi. Tunus’ta devam etmedik daha sonra...”⁵⁶

e/ Yemen

EKSEN Proje, Sana’a’da kent içinde üç köprülü kavşak ve bağlantı yollarını 2007-2008 arasında tamamlamıştır.

GAMA ise, Litwin (Hollanda) ve Al Faham (Yemen) ile birlikte ortak girişim oluşturarak 2006’da üstlendikleri, Ma’bar Santrali Projesi’nden Nisan 2008’de çekilmiştir.⁵⁷

f/ Sudan

YAPI MERKEZİ Hartum’da Nil Nehri üzerinde el-Mek Nimir (2005-2007) ile el-Halfaia (2007-2009) köprülerini ve Wahat AVM ve ofis kompleksi (2007-2009) inşaatlarını tamamlamıştır. Sudan Hükümeti ülke gelişmesine katkılarından dolayı bu çalışmalarını Devlet Nişanı ile ödüllendirmiştir.

55 “Tunus ihalesine gönderilen teklifi buradan uçak kargoyla yolladık Tunus’ta arkadaşlar karşıladılar ve orta boy bir kamyonla yükleyip de idareye götürüp teslim ettiler. Yani bu oda dolusu evrak, sandık sandık; bizim ihalelerimize biz öyle teklif veririz; bir zarfla gidip teklif atmıyoruz. İhale öncesi dönemi; Umman mesela, dün aldığımız için söyleyeyim, tam iki yıldır çalışıyoruz. Tam iki yıl ve bu rakam çok iyi bir rakam. Tunus’a dört yıl çalıştık. Yani ‘uluslararası ihalelerde, gittim zarfı attım, şu kadar lira falan’; o işin en son kısmı, ondan önce kendinizi anlatmanız, yapım teknolojinizi, yapım metotlarınızı anlatmanız, kalite kontrol planlarınızı vermeniz, kalite güvence, iş güvenliği planlarınızı vermeniz, onların uluslararası standartlarda olması; bunlar çok önemli tabii ki...” (Sani Şener [TAV], sözlü tarih görüşmesi, 14 Mayıs 2009).

56 Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009.

57 MEED, June 6, 2008, bkzn. http://209.85.129.132/search?q=cache:L6c-8lrNV2g:www.meed.com/yemen/news/2008/06/fresh_power_tender_raises_doubts_over_mabar_project.html+Yemen%2BGama%2BMabar+IPP&cd=5&hl=tr&ct=clnk&gl=tr; erişim tarihi: 30 Ağustos 2009.



Enfidha Zeynel Abidin Bin Ali Uluslararası Havalimanı, 2007-2009, Tunus.



Sudan'da el-Halfaia (2007-2009) ve (sağda) el-Mek Nimir (2005-2007) köprüleri.

“... Hartum Valisi, elinde 200 milyon dolarlık proje olduğunu, bunun finansmanını Türkiye'nin kotarabileceğini söyledi. Eximbank ya da başka bir kaynakla bu finansman konusunu da düşünüyoruz. Biz resmen Hartum'u yeniden yapılandırabiliriz, köprüsü ve havaalanıyla. Çünkü bizim orada iş yapmamız konusunda çok istekliler.”

(Tuncer Kayalar [Dış Ticaret Müsteşarı], Ekonomist, 2 Şubat 2003, ss. 42-43)

“... Sudan'da çalışıyoruz bugün; bütün dünyanın Darfur diye ödü kopuyor, bizim firmamız orada şakır şakır sabah akşam çalışıyor, gidiyoruz, geliyoruz filan. Dolayısıyla risk alıyorlar. Geçmiş yıllarda tabii böyle çalışmaya başladıkça bir uluslararası tecrübe birikti. Her şeyde birikti, bütün firmalarda. Daha düşük kâr oranlarına razı oluyoruz bu da başka bir faktör, önemli bir faktör. Yani Avrupalı böyle hesabını kitabını yaptığı zaman, altına % 20 yazıyor, hele ülke çok riskli ise % 35 kâr yazıyor, hani biz 5 yazıyoruz, 8 yazıyoruz, 10 yazıyoruz ve Türkiye'nin bulunduğu yer de tabii bir köprü. O da Türkiye'ye Allah'ın verdiği bir lojistik fayda, bir avantaj, her yere çok kolay. Mesela şimdi bütün Avrupalılar İstanbul'a geliyorlar, Kazakistan'a, Kırgızistan'a, Türkmenistan'a gitmek için. Özetlersem, buradan bunu çok güzel alırsınız, aile şirketleri 'hızlı balık' oluyorlar, yani Türk müteahhitleri, hızlı balık. İkincisi, coğrafi bölgelere tarihi, kültürel yakınlıktan dolayı çok kolay uyum sağlıyoruz, karşı tarafı çok kolay anlıyoruz, riskli pazarlarda çalışmaya razı geliyoruz, düşük kâr marjıyla çalışmaya razı geliyoruz, tecrübelerimizi iyi değerlendiriyoruz ve bölgemiz lojistik açıdan bize avantaj sağlıyor... Bunlardan dolayı da Türk müteahhitleri dışarıda çalışabiliyor.”

(Emre Aykar [YAPI MERKEZİ], sözlü tarih görüşmesi, 7 Mayıs 2009)

GAP İnşaat da Devlet Başkanlığı Konut Yerleşkesi'ni gerçekleştirmiştir (Ağustos 2004-Haziran 2005).

C/ “İnşaatçıların coğrafyası” ve “istikrarlı” olunan ülkeler

1/ Avrupa Birliği'nin gözünde -şimdilik- “diğer” olan “BDT üyesi” ülkeler

a/ Rusya Federasyonu

2000'li yıllarda Rusya Federasyonu'nda üstlenilen projelere “topluca” bakıldığında, Bölüm Dört'te verilen dökümden oldukça değişik bir görünümle karşılaşılmaktadır. Rusya'nın yaşadığı 1998 krizi ile Türkiye'deki izdüşümü, Türkiye'de

yaşanan 2001 krizinin Rusya Federasyonu'na yönelik müteahhitlik hizmetleri üzerindeki olumsuz etkileri 2005'ten sonra “olumlu”ya dönüşmüş, proje sayısında “köklü sıçrama” olmamakla birlikte, 2005, 2006 ve 2007'de gözlemlenen yıllık iş hacmi, 1996-1998 toplamının üstüne çıkmış, “ortalama proje büyüklüğü” ise neredeyse ikiye katlanmıştır.

Rusya Federasyonu'nda faaliyet gösteren Türk müteahhitler içinde ENKA'nın, gerek “taahhüt” ettiği, gerek “taşınmaz yatırımı” olarak gerçekleştirdiği projelerle “baskın” konumunu sürdürdüğü, hatta pekiştirdiği görülmektedir. Projelere bakıldığında, çok katlı bina, AVM, İş Merkezi vb “bina inşaatları”nın ağırlıklı olduğu, Danone, Fritolay gibi gıda sanayine yönelik birkaç fabrikanın da bulunduğu görülmektedir.⁵⁸

“... [ENKA] 1991 yılında Rusya'da Rus ortaklı ilk yatırım şirketi Mosenka'yı kurduktan sonra özellikle ofis alanında ciddi gayrimenkul biriktirdi. 2007 yılı itibariyle Mosenka'nın elindeki toplam net kiralanabilir alan 32 bin metrekareyi buluyordu. ENKA İnşaat 2007 yılında ofis alanı kira gelirleri olarak 188 milyon ABD Doları gelir elde ederken, bunun 23 milyon ABD Doları Mosenka'dan geldi. 2007 tarihli faaliyet raporuna göre Mosenka'nın elinde bulundurduğu gayrimenkullerin değeri 170.658.000 YTL'yi buluyordu. ENKA'nın Rusya'da bir başka ortaklığı JSC Moskva Krasny Holmy isimli şirketi. MKH'nın elinde yine ağırlıklı olarak ofislerden oluşan Riverside Towers Kompleksi bulunuyor. 2007 yılı sonunda komplekste 52.500 metrekarelik kiralanabilir ofis alanı bulunuyordu. Bu kompleksin 2007 yılında değeri 375.684.000 YTL'yi buluyordu. Makul değeri bu olan kompleks 2007 yılında ENKA'ya 79 milyon ABD Doları gelir sağladı... Bunların yanında şirketin Rusya'daki girişimi ENKA Invest'in elinde de çok değerli ofis alanları olduğu biliniyor. Şirketin sahip olduğu Paveletskaya Binaları, Tsvetnoy Palazzo, Chaplignina House ve Naberezhnaya Towers gayrimenkulleri Rusya'da yerli ve yabancı birçok firmaya ev sahipliği yapıyor. Bu gayrimenkullerin toplam değeri ise 474.493.000 YTL'ye ulaşıyor. Bu biten projelerin yanında şirketin 49 yıllığına kiraladığı arsalar üzerinde inşa edilmekte olan ya da edilecek gayrimenkullerin makul değeri 588.174.000 YTL olarak belirlenmiş gözüküyor.

ENKA'nın saydığımız bu gayrimenkulleri Türk şirketlerin ellerinde bulundurdıkları en değerli gayrimenkuller listesinde şirketi en üst sıraya taşıyor.”⁵⁹

58 ENKA'nın Rusya Federasyonu'nda ve diğer ülkelerde üstlenmiş olduğu projelerin eksiksiz bir dökümü için bkz. <http://www.enka.com/tr-TR/Projects.aspx?Completed=0> ve <http://www.enka.com/tr-TR/Projects.aspx?Completed=1>.

59 Bknz. http://www.turkishtime.org/files/.../Gayrimenkul_zenginleri_2008.doc; erişim tarihi: 8 Ağustos 2009.



Riverside Towers Kompleksi, 2007, Rusya Federasyonu.

Bu arada 2002 ortalarında önemli bir yapılanma gerçekleştirilmiş, ENKA İnşaat ve Sanayi A.Ş.'den İMKB'ye gönderilen açıklamaya göre, yurtdışı faaliyetlerin eşgüdümünü tek merkezden sağlayabilmek amacıyla Amsterdam'da, tamamı ENKA İnşaat'a ait ENKA Holding B.V. adlı bir şirket kurulmuş, ENKA İnşaat'ın Moskova'daki şirketlerinden Moskova-Krasniye Holmy'deki % 52 hissesi 2 milyon 650 bin, Mosenka'daki % 55 hissesi 1 milyon 170 bin, RamEnka'daki % 38,28 hissesi de 6 milyon ABD Doları bedelle ENKA Holding B.V.'ye aynı sermaye olarak konulmuştur.⁶⁰

2007'nin ikinci yarısında "operasyon" bir adım ileri götürülmüş, Koç Holding, Ramstore'daki hisselerini 542,5 milyon ABD Doları'na ENKA'ya satmıştır.⁶¹ Bir sonraki adım, elinde 11'i AVM, 43'ü süpermarket olmak üzere 54 Ramstore bulunan ENKA'nın, 14 Ramstore'u 181 milyon Euro karşılığında, 2003'te Rusya pazarına giren ve Ramstore'a ciddi bir rakip olan Fransız firması Auchon'a satması olmuştur.⁶²

⁶⁰ Bknz. <http://www.arkitera.com/haberler/2002/08/29/enka.htm>; 8 Ağustos 2009.

⁶¹ Bknz. <http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=232636>; erişim tarihi: 8 Ağustos 2009.

⁶² <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/7897043.asp?m=1>; erişim tarihi: 8 Ağustos 2009.



Paveletskaya Binaları, 1997-2003, Rusya Federasyonu.

2000'li yıllarda Rusya Federasyonu'nda "sürekli" bulunan ve "istikrarlı" büyüyen bir başka müteahhit SUMMA olmuştur. Artık "klasik" denilebilecek konut, otel, AVM vb projelerin yanı sıra Moskova'da, Vknova Havaalanı (2003-2005), İnguş Cumhuriyeti'nde, Magas'ta da Uluslararası Havaalanı (2000-2001) ile İnguş Devlet Üniversitesi (2002), "klasik çizgi"den ayrılan projeler olmuştur.

Bu yıllarda SOYAK Uluslararası da, 2002 yılında kurduğu Rus şirketi "K&Y International Construction and Trade Co." ile Rusya inşaat sektöründeki yerini güçlendirmiştir. Soyak Uluslararası, 2003 yılında kurduğu bir başka Rus şirketi "RASEN Development Limited Liability Company" ile Rusya'da yatırım projeleri geliştirmeyi amaçlamıştır.

2004 yılında GAMA'nın üstlendiği Sahalin (Sakhalin) II Doğalgaz Sıvılaştırma Tesisi ve Petrol İhraç Terminali Projesi'nde yer alan çelik ve boru montaj işlerini almış olması, hem "klasik çizgi"nin dışında, hem de mekân olarak oldukça farklı bir yerde olma açısından dikkat çekicidir. Rusya'nın doğusunda, Japonya'nın da kuzeyinde yer alan Sahalin Adası, sahip olduğu zengin petrol ve doğalgaz rezervlerinden ötürü "yabancı sermaye"nin, özellikle de petrol şirketlerinin ilgi odağı olmuştur. Sahalin II, Shell (% 55), Mitsui (% 25) ve Mitsubishi'nin (Diamond Gas, % 20) oluşturduğu Sakhalin Energy Investment Company (SEIC) tarafından işletilmeye başlanmış, önemli yatırımlar yapılmıştır. GAMA'nın üstlendiği projenin, bölgeden çıkartılacak petrol ve doğalgazın gemilere yükleneceği terminalin yapımını,

“Rusya Federasyonu’nun ilk zamanlarını hatırlıyorum. O zamanlar bir yerden bir yere gitmenin ne kadar zor olduğunu, malzeme bulmak, altyapı bulmak, onları bir araya getirmek, onların zorluklarını hatırlıyorum. Güvenlik sorunu olan yerlerde çalıştığımız zamanları hatırlıyorum. Oralarda uçaktan indikten sonra binene kadar tamamen bir güvenlik çemberinde olduğumuz zamanları hatırlıyorum. İnguşetya Cumhuriyeti’nde iş yaptığımız zaman, televizyon stüdyosu projesini bitirmiştik. Birkaç hafta sonrada açılışa gidecektik buradan heyet olarak. Bir bombalı saldırı oldu şantiyeye ve projeye. Hiç unutamadığım şey, bu saldırı akabinde bizim kararlılıkla oraya gitmemiz; binada açılan şarapnel deliklerini Türk ve Rus bayraklarıyla kapatarak, sanki hiçbir şey olmamış gibi o açılışı yapıp geri dönmüş olduğumuzdur mesela...”

... Rusya Federasyonu’nda pek Çinli rekabeti diye bir şey yok, onu görmedik. Çinliler için kolay bir pazar değil; onların kültürleri çok zıt birbirlerine. Genellikle Çinlilerin Kuzey Afrika’da çok etkin olduğunu biliyoruz... Orta Afrika ülkelerinde keza gene ciddi bir rekabet var ama şu anda Türkler daha oralarda çok etkin değiller... Rusya’da genellikle rekabet ihaleli işlerde oluyor, yani bir uluslararası şirketin daveti veya bir yerel otoritenin daveti üzerine kurulu ihalelerde rekabet oluyor. Biz de onlara tercihan girmeyi istemiyoruz. Daha ziyade tanışıklık üzerine kurulu, birinin bizi başka birine tavsiye etmesi kanalıyla gelişen işlerde olmayı tercih ediyoruz. Zaten bizim portföyümüze de baktığınız zaman, bir müşteriyle birkaç yerde iş yapmışız, o da bir güven göstergesi veya birbirimize olan ‘iş yapabilirlik’

becerimizin göstergesi. Dolayısıyla çok fazla da o anlamda ihale, iş arama durumu da olmuyor...

1998 krizinde Rusya’da iki inşaat yapıyorduk Ağustos’ta kriz patladığı zaman, iki müşterimiz de geldiler ve dediler ki ‘durum çok kötü, biz üç dört ay belki size para ödeyemeyebiliriz.’ O durumda biz şöyle dedik: ‘Olabilir, bu bir ülke sorunu, sizinle bir ilgisi yok, biz işlerimize devam edebildiğimiz kadar devam edelim, durumunuz düzeldiği zaman tekrar kaldığımız yerden devam ederiz.’ Ve işlerimizi bıraktık. Onlar seneler sonra kendi sorumluluklarını yerine getirdiler ve dediler ki: ‘Birçok Rus firması, dost bildiğimiz firmalar yanımızdan ayrıldılar, bir tek siz kaldınız, işinize devam ettiniz. Dolayısıyla size şimdi biz yeni işler vereceğiz ve sizinle daha çok işler yapmak istiyoruz.’ Ondan sonra da öyle gelişti, yani ‘ilişki’ dediğim benim bu oluyor bir yerde.

... Rusya’da bir kere mahkemeye gittik. Kötü niyetten dolayı, işverenin ilişkiyi kötüye kullanması veya işte ödemeyi bilerek geciktirmesi gibi bir şeyle karşılaştık. Çözemedik. Çözemediğimiz için de mahkemeye gitmek zorunda kaldık. Normalde hiç yapmadığımız bir şey. Mahkeme süreçleri her ülkede biliyorsunuz çok uzun süreçler... Çok beklediğimiz gibi gelişmedi mahkeme süreci. Zor bir konu, yani bu ihtilafların çözümü, özellikle müteahhitlikte, bu tip işlerde çok kolay olmuyor. O kadar çok etken var ki işin içinde, bir uzmanın oturup da çözebilmesi için gerçekten çok uzun zaman lazım...”

(Selim Bora [SUMMA], sözlü tarih görüşmesi, 15 Temmuz 2009)

GAMA’nın daha önce de birçok kez birlikte çalışmış olduğu Chiyoda ile Toyo Engineering’in liderliğini yaptıkları, Rus firmaları KhinEnergo ile Nipigaspererobotka’nın da yer aldığı CTSD Chiyoda Toyo Sakhalin Development üstlenmiştir.

Sadece Rusya’da çalışmış müteahhit firmalardan biri olan ve 2009 ve 2010’da ENR’nin listesinde yer alan⁶³ ANT YAPI, “küresel kriz”e de Rusya’da yakalanmıştır. Sonrasını –ve değişik gözlemlerini– Kadir Tokman şöyle anlatmaktadır:⁶⁴

63 Ortaklardan Mehmet Okay, ENR listesinde daha önce yer almamalarının nedenini, listeyi oluşturan verilerin TMB tarafından gönderildiğini, bu verilerin de TMB üyeleri ile sınırlı olduğunu, Antyapı TMB üyesi olmadığından ENR listesi dışında kaldığını ama Rusya’daki işverenlerinin tavsiyesi üzerine TMB üyesi olduklarını, bu nedenle de 2009’da 70. sıradan ENR listesinde yer aldıklarını anlatmaktadır. Bknz. http://www.emlakkulisi.com/25990_ant_yapi__sirlarini_cnbc_e_business_a_anlatt_; erişim tarihi: 6 Mayıs 2010.

64 Kadir Tokman [ANT YAPI], sözlü tarih görüşmesi, 21 Aralık 2009.

“... Krizi yaşadığımız anda çoğu Moskova’da, bir kısmı da Perm’de, 16 şantiyemiz vardı. Epey işimiz, üstyapı projelerimiz vardı. Krizden sonra süreci iyi yönetmeye çalıştık. Başında olduk, kimseden kaçmadık. Büyük alacak ve tabii büyük borçla yakalandık. Ama işverenlerimizle de oturduk, dayanışarak bu işin üstesinden gelmemiz gerektiğine ikna ettik. Çünkü işverenler de bir anda korktu. Rusya, Türkiye’den biraz farklı: İşverenin cebinde para varsa da koymak istemiyor, o para başka bir yerde duruyor. İş işi çevirsin amacında. Onlarla da mücadele ettik, devam etmesi, yaşaması gerektiğine ikna ettik. Başarılı da olduk onda. Geçen bir sene zarfında bütün işlerimiz yeniden yapılandı, borçlarımız neredeyse sıfırlandı. Biraz daha alacaklarımız var ama onlar da alınacak bir şekilde, öyle gözüküyor. Yani bu krizi yendik diyebiliriz.

Hepsi özel finansmandı. Son senelerde, işlerimizin büyük kısmını bir gruba [Capital Group] yapıyorduk, % 75 gibi

bir kısmı bir gruba aitti; büyük bir developer. Yine aynı yapıyı koruyoruz. Geçen bir sene zarfında kalan işlerin hepsi ya bitirildi ya bitirilme safhasına gelindi. Hiçbir işimiz durmadı, yavaşladı, tekrar başladı ama neticede bitirilebilir bir hale geldi. Çoğu da bitti zaten. Kriz anında en büyük işimiz Moskova City projesiydi. O proje de Ağustos'ta tamamlanacak, yedi sekiz ayı kaldı. Şimdi yeni iş lazım...

Taahhüt sektöründe krizle beraber diğer ülkelere, özellikle de Arap ülkelerine baktık. Daha önce yoğunluğumuzdan dolayı gitmemiştik. Çok garip geldi bize. Özellikle Dubai... Hep gücümüz doğrultusunda iş yapmaya gayret ettik.

Krizden sonra gezdiğimizde, açıkçası oralarda çok yapamayacağımızı anladım. Alışmış olduğumuz bir coğrafya

var: Rusya coğrafyası. İnsanıyla, iş yapma alışkanlıklarıyla, bürokrasisiyle çok aşına olduğumuz, yıllardır çok alıştığımız bir coğrafya. Onun dışına gitmek demek, yeni düzenlerin başında olmak demek. Bir de başında olmadığınız işi beceremiyoruz. 'Başında olmamız lazım' diye düşünüyoruz. Öyle yapılıyor. Olmayacağımızı anladık, en azından şimdilik çok üzerine gitmedik. Ama hâlâ bize gelen teklifler var, özellikle Suudi Arabistan ve Libya'dan. Tam kararımızı vermiş değiliz. Kârlılığı yakalayabilirsek gideceğiz ama özellikle Suudi Arabistan'da büyük rekabet var onu gördük.

Türk insanı olarak biz Rusya'ya çabuk adapte olduk. Coğrafi yakınlık, iklim diyemeyeceğim ama şimdi Arap ülkelere baktığımda çok sıcak, Rusya'ya baktığımda çok soğuk.

"... 5 Nisan 1994 kararlarıyla, Türkiye'deki kriz ortamının da etkisiyle, o zaman iş yaptığımız Amerikan firmasının -ki onların Kurtköy'deki fabrikasının büyük bir kısmını biz yapmıştık- Rusya'da aldıkları eski bir Rus fabrikasının modernizasyonu ile ilgili olarak bizi davet etmeleriyle Rusya'ya gittik. Bağımsız olarak ilk yurtdışı işimiz o. Ondan önce 1992-1995 arasında iki ayrı projede ENKA'ya taşeronluk yapmıştık, fakat bunu ben yurtdışı iş gibi düşünmüyorum. Bu tür işlerde ana müteahhit firma sizin her türlü işleminizi yapar; sanki onun elemanıymış gibi gidersiniz. İş yaparsınız belli bir kapsamda ama burada, hem sorumluluklarınız hem de işin komplikasyonu açısından yapılanlar çok daha sınırlıdır... Bu iş sayesinde de biz Rusya'yı araştırmak, öğrenmek, oradaki çalışma koşullarını irdelemek fırsatı bulduğumuz için bize çok büyük bir avantaj sağlamıştır..."

Bu 200 bin metrekare yaklaşık alana sahip çok büyük bir fabrikanın ilave ünitelerinin yapılması ve modernizasyonuydu, beş yıl sürdü. Bu işle beraber, Pepsi Cola, Campina, Nestlé gibi çok uzun bir liste oluşturan birçok çokuluslu firmanın projelerine de devam ettik. Rusya'da kendi firmanızı kurup orada lisans almak gerekiyor; firma kurduğumuzda, lisans aldığımızda 1996 yılıydı; birkaç ay süreyle sürekli yeni kontratlar imzalıyorduk. Çok hızlı bir çıkış yakaladık fakat Rusya'da 1998 krizi oldu. 1998 krizi bizim 5 Nisan Kararları'na benzerdi tamamen; üç dört katı bir devalüasyon söz konusuydu. Ondan sonra Rusya duraklamaya girdi; yaklaşık iki yıllık bir süre... 2002 gibi, Rusya'nın çok ciddi anlamda canlandığı izlenimini edinince -ki Rusya ofisimizi hep aktif tuttuk- tekrar Rusya'ya yoğunlaştık. Rusya ağırlıklı çalışma 2007 yılına kadar devam etti.

Bu arada muhtelif işler yaptık. Örneğin, Pakistan'a gidip yarım kalan bir fabrika'yı bitirdik. Arada Ukrayna'da bir-

takım işler yaptık ama ağırlıklı olarak hep Rusya içinde yoğunlaştık. Aslında 2008 krizinden önce, 2007 gibi biz yumurtaları farklı sepete koyma şeklinde, Libya ve Suudi Arabistan'a girmek için birtakım çalışmalar başlattık. Libya'da, Tripoli'de hemen ofis açtık. Bir lokal firma kurduk. Aynı şekilde Suudi Arabistan'da hangi yapı altında çalışabileceğimizin araştırmalarına girdik. Bu arada da 2008 krizi başladı. Bu kriz başladığında biz zaten Libya ve Suudi Arabistan'da ciddi anlamda bir yol almıştık. Daha önceden orada girişimlerde bulunduğumuz için Libya ve Suudi Arabistan'da ciddi anlamda yapılanmamızı tamamladık.

Şu anda BETA TEK İnşaat olarak Rusya, Kazakistan, Libya ve Suudi Arabistan'da alınmış işlerimiz var. Bunların bir kısmı, kontrat imzalanmış, avans bekleyen işler, bir kısmı devam eden işler. Ama buralarda çok ciddi anlamda bir gelişim gösteriyoruz. Son derece de umutluyuz...

Türkiye'nin koşulları bir taraftan dezavantaj gibi gözükürken, o dezavantaj içerisinde kazandırdığı inanılmaz bir takım avantajlar da var. Örneğin Avrupalıların ya da gelişmiş ekonomilerin kurumsal ve devlet desteğinden bahsettim... Şimdi onlar, birçok risk devlet ya da kurumlar tarafından üstlenilmiş olarak iş yapmaya alışmış olduklarından, risk alamıyorlar. İkincisi karar veremiyorlar; karar mekanizmaları son derece hantallaşmış durumda. Örneğin ben bir iş ile ilgili görüşme için seneler önce Almanya'da bir Alman firmasıyla toplantıya girdim. Yanımda sadece bir arkadaşım vardı; 10-12 kişilik bir grup karşımızda oturuyordu. Her branştan, finansçısı, avukatı, inşaat, mekanik, elektrik vesaire hepsi, muhtelif sorular sordular önce. Rusya'da bir projeydi. Biz hepsine gayet tatmin edici cevaplar verdik. Ondan sonra kontratla ilgili konuları konuşmaya başladık. Birtakım kontrat şartları üzerinde konuştuk. Tabii daha önce teklif vermiştik ve teklifimiz çok uygun bulunmuştu.

Biz aradayız. Ancak biz soğuğa daha çabuk adapte olduk. Sıcakta çalışmak çok daha zor. Soğukta da çok zor tabii ki... Sosyal koşullar da etkili. Türk işçisi, özellikle Rusya coğrafyasında çalışmaya istekli, tercihi o... Arap ülkelerinde yaşam koşulları daha çok farklı. Bizim insanımız, burada daha kapalı bir sosyal çevreden bir anda çok açık bir sosyal çevreye gidiyor Rusya'ya. Bu çok etkiledi o kesimi. Hoşuna gitti insanların. Burada kolay ulaşamadığı şeylere orada çok kolay ulaştı. Bugün Türk işçisine 'Arap ülkeleri mi, Türkiye mi, Rusya mı?' dersin, çoğu Rusya der. Oranın yarattığı sosyal ortamlar da işçimizi teşvik ediyor..."

1990'lı yılların ortalarında Rusya'ya giren, IKEA, Cargill, Heineken, Danone, Knauf, Nissan, Procter&Gamble vb

Bu daha bir üst düzey tanışma toplantısıydı. Ondan sonra konu Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesi, girmemesine geldi. Bize şunu sordular: 'Türk firmaları BDT pazarında inşaat potansiyelinin neredeyse yüzde 80'ini ellerinde tutuyorlar; sizin bu avantajınız nereden geliyor?' Aklıma ilk gelen şey masadaki o tablo oldu. Dedim ki: 'Bakın, buradaki gördüğünüz gibi biz iki kişi geldik, eğer biraz daha vaktiniz varsa ve hazırsanız, bir saat içinde sizinle oturup kontrat da imzalarız. Siz 10-12 kişi, giren çıkanlarla belki biraz daha kalabalık bir grup olarak bu toplantıdasınız. Bırakın kontrat imzalamayı, herhangi bir konuda karar vermek için bile sizin bir aya ihtiyacınız var. Kontrat imzalamak için hukuk müşavirinizden görüş almanız lazım, o da bir ay sürer.'

Şimdi bu bir taraftan onların sistemindeki uzmanlaşmadan, rahatlıktan, birtakım şeylerin oturmuşluğundan kaynaklanan bir avantaj gibi gözükse de, özellikle bizim iş yaptığımız gelişmekte olan veya az gelişmiş açısından avantaj değil. Parasal anlamda gelirleri yüksek ülkeler olabilir ama ben kültürel yapısıyla, sosyal yapısıyla, alt yapılarıyla, ekonomisiyle oturmuş, gelişmiş ya da gelişmiş ülkelerden bahsediyorum; bizim pazarımız genelde bu anlamda gelişen ve gelişmekte olan, çok geri kalmış ülkelerdir; Kuzey Afrika'dan, hatta şimdi Afrika'nın neredeyse tamamından bahsediyoruz, Rusya, BDT ülkeleri, Ortadoğu aynı şekilde. Bu ülkelerde muhatabınız olan insanlar, hızlı karar vermenizi bekliyorlar. Bizlerin her türlü riski alarak kendi başımıza hareket etme alışkanlığımızın olması avantaj. Tabii birçok firmamız açısından, firma kültürü ve bulunduğu koşullar içerisinde hukuk müşavirlerinden, mali müşavirlerinden görüş almanın önemi ancak belli bir aşamaya geldikten sonra başladığından, bizim yöneticilerimiz birçoğunun genel anlamda bu konularda ciddi

birçok "dünya markası"nın Rusya'nın değişik kentlerindeki fabrika, depo vb yapılarını yapan⁶⁵ BETA TEK İnşaat'ın Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Yiğit'in, gerek BETA TEK'in Rusya'daki konumu, gerek müteahhitlik hizmetleri üzerine söylediklerini de yabana atmamak gerekmektedir.

1990'lı yılların ortalarına doğru ENKA'dan ayrılıp St. Petersburg'da kiraladığı bir çatı katında müteahhitlik yapmaya "soyunan" Erman Ilıcak, 'St. Petersburg'un ikinci bir hayata ihtiyacı var, bu da Rönesans'tır' düşüncesiyle, oluşturduğu şirkete de RÖNESANS İnşaat adını vermiş ve

65 Bknz. <http://www.betagrup.com>; erişim tarihi: 6 Mayıs 2010.

bir birikimi vardır. Yani kontratsal anlamda hukuki birtakım şeyleri de artık kazanmıştır; finansal anlamda birçok konuda nereye bakması gerektiğini bilir; teknik anlamda zaten olaylara hâkimdir; o ülkelerde iş yapma koşullarını araştırmıştır, bilmıştır... Bu gelişmiş ülkelerin kurumları o analizleri, başkalarının yaptığı çalışmaları irdelerken, onların oluşturacağı her türlü riski birtakım sigorta kurumları ya da devletin bir takım mekanizmaları ya da o kuruluşların raporlarının doğruluğuyla ilgili birtakım yorumlarından gelen sorunları onlara yüklerler. Bizim öyle bir şansımız yok. Biz adımımızı sağlam atmak ve nereye adım attığımızı, ne yaptığımızı bilmek zorundayız. Bu, hemen bütün firmalarımız için geçerli olan bir kuraldır. Bunların verdiği çok ciddi avantajlar var.

Biz oralarda başarılı olmak zorundayız. 'Başarılı olmak zorundayız' dediğiniz zaman, zaten gerekirse agresif davranmaya, gerekirse her türlü özveride bulunmaya hazırsınız demektir. İş almaya ve yapmaya istekliyiz bir kere. Bu çok önemli... Agresiflikten kastettiğim, Türk insanı yapısı gereği başarıya, tam ifadesiyle aç, yani biz gerçekten başarmak, hem kendi adımıza hem ülke adına farklı noktalara gelmek arzusunu taşıyoruz. Belki 'Özal dönemi öncesi' diyebileceğim zamanlarda hep böyle, Avrupa, Amerika vesaireyi, 'onları farklı görme kompleksi' demeyeceğim ama bir anlamda gerçekten rahatsız edici bir şekilde, sanki onları biraz daha üstün görme düşüncesi vardı. Belki onun verdiği şeyle şimdi tam aksine, çok ciddi anlamda, çok görünür bir özgüvenle, olabildiğince zorlayıp, onlara da gittiğimiz yerlere de kabul ettirmek isteği var. Bu çok açık. 'Agresiflik' dediğim bu. Her türlü güçlüğe, her türlü özveriyeye göğüs gererek, gidip günlerce, bir iş sonuçlanana kadar oralarda çaba sarf ediyorsunuz. Bu çok önemli bir şey..."
(Eyüp Yiğit [BETA TEK], sözlü tarih görüşmesi, 24 Ekim 2009).



Naberezhnaya Towers, 2003-2007, Rusya Federasyonu.

bir anlamda, kendisinin “ikinci hayatında da bir Rönesansı gerçekleştirmiş’tir. 1994’te on kişiyle başladığı yolculukta, yaklaşık on beş yıl içinde çeşitli ülkelerdeki 12.000 çalışana, 2005’ten bu yana da ENR’nin “225”lik listesinde yer almaya uzanan sürecin başlangıcını ve “kalkış”ını da Erman Ilıcak şöyle anlatmaktadır:⁶⁶

“... [ENKA’da birlikte çalıştığım] kalfayla beraber, arka arkaya birçok renovasyon işi almaya başladık. Üç gün, beş gün geç kalıyorduk ama bir şekilde işleri yapmayı öğrenmeye başladık; ekibimiz vardı, Volvo arabam vardı, arkasında çimento taşıyoruz, kum çakıl taşıyoruz, işçiler

onunla gidiyor geliyor, 24 saat çalışıyoruz. İşlerin içine girmeye başladık; iş o kadar çoktu ki, yapmaya niyetli biri olun. Zaten göz de dolduruyorum, böyle genç, parlak, inşaat mühendisi, gidiyor, konuşuyor; adamın kasap dükkânı var, kasap dükkânının renovasyon işi, yerleri seramik yapıyoruz, yukarıya asma tavan yapıyoruz. Bir kasap düşünün, karşısında da kravatlı bir adam, ODTÜ mezunu yabancı birisi geliyor; Amerikalı bir adamın burada kasap dükkânının renovasyonunu yapması kadar komik şeyler. Adamlara anlatıyorum, proje çiziyorum, teklifler hazırlıyorum, hepsinin gözleri böyle faltaşı gibi açılıyor. Sonra arka arkaya işleri almaya başladık.

ENKA’dan uluslararası kontratlar almışım, 10 bin dolarlık bir iş için 100 sayfalık kontrat yapmaya çalışıyoruz.

66 Erman Ilıcak, sözlü tarih görüşmesi, 31 Ağustos 2009.

Adamların önüne koyuyoruz; 'deli misin, böyle kontrat mı olur?' diyor. Bir sayfaya yazıyoruz, bir tarafını adam imzalıyor, bir tarafını da ben imzalıyorum. Para veriyor, o parayla malzeme alıyoruz, işe başlıyoruz falan. Ben de artık işi öğrenmeye başladım.

Bu süreç iki sene sürdü; iki üç sene sonra biz o işi yapan firmalar arasında bir numara olmuştuk. Çok da mutluydum; günde 17-18 saat sürekli çalışıyorum; bizzat çalışmıyorum ama ofisteyim, kravatla iş görüşmeleri yapıyorum, görüşme bittikten sonra hemen ofiste üstümü değiştiriyorum, kot pantolon giyiyorum, ayakkabıları giyip geziyorum. Böyle yapa yapa St. Petersburg'da bu işi yapan en iyi firmalardan biri olmayı başardık; 36 şantiyemiz oldu; şehrin eski merkezinde sokaklar içerisindeki ofis binaları, dükkânlar, iş yerleri...

1996'da 10 milyon dolarlık bir iş aldık. O zamana kadar belki toplam 10 milyon dolarlık iş yapmıştık. Bir üniversite binasının [St. Petersburg Devlet Üniversitesi] baştan sona sıfırdan yapılmasıydı. İlk defa sıfırdan yapılan bir inşaat işi almıştık.

...

Normalde inşaat şirketleri hiçbir zaman pazarlamaya önem vermez, pazarlamayı patronlar yapar ve ikili ilişkiler, daha çok da politik ilişkiler sayesinde iş alırlar; müteahhitleri genelde siyasi destekler büyütür. Dünyanın her yerinde müteahhitlikte bir şekilde kamuyla ilişkiyle olan bir yardım, yani bir 'görünmez el' vardır, sizi alır, bir yere koyar. Müteahhitlikte 'pazarlama' diye bir şey yoktur. Hiç kimse bildiğimiz anlamda pazarlama pek yapmaz. Müteahhitliğe pazarlamayı ilk biz getirdik. Belki başkaları da yapmıştır ama ilk 1995 senesinde, ATA İnşaat'tan ayrılıp bize gelen Rus bir doktorumuz vardı: Andrey Puruçanski. Şirketin doktoruydu. Hasta olan işçilerimize bakıyordu. Museviydi. Çok akıllı başında, benden üç dört yaş büyük, çok iyi diyalog kuran, çok da parlak bir insandı; herkesle, her yaş grubundan, düz işçiden tutun da genel müdüre kadar herkesle şakalaşabilen, çok iyi bir aileden gelen bir çocuktü. Ben bu çocuğa 'sen iş geliştirmede çalışır mısın?' dedim. 'Ne yapacağız?' dedi. 'Seninle beraber çıkacağız, gezeceğiz, katalog vereceğiz, konuşacağız, ikna edeceğiz, işlerini almaya çalışacağız' dedim. O da 'Erman Bey, hiç yapmadım ama hani siz dersiniz yaparım' dedi.

Bu arkadaşımızla beraber 1995 yılında başladık. Mesela bira üreticisi Baltika'dan fabrikayı almamız onun sayesinde oldu. Ondan sonra yine o bahsettiğim büyük işi almamız bu doktorun sayesinde oldu... Musevilikten kaynaklanan, azınlık olmanın da getirdiği bir şey, onun da bir yalnızlığı var, biz de orda azınlıklık sonuçta, üç beş Türk'tük. O bize

kenetlendi, bize inandı, biz ona inandık ve hâlâ beraberiz. Bugüne kadar bize 4 milyar dolarlık iş aldı o çocuk, o tıp doktoru; şu an bir inşaat doktoru kadar konusuna vakıf bir insan ve biz onunla beraber o fabrikaya gittik.

Hem doktorum, hem arkadaşım, akıl danışmanım, her şeyim o adamdır. Sonra biz Andrey'le beraber kapı kapı gezerek, potansiyel içeren yatırımcı kuruluşların hepsine gidip dosya bırakıp, oradaki müdür kimse müdürle konuşup, sonra bizi patronla konuşturmasına ikna ederek, ondan sonra patronla görüşerek, patrona kendimizi anlatarak, ilk defa böyle tencere satar gibi, ansiklopedi satar gibi kapı kapı gezip müteahhitlik yapmaya başladık.

Böyle yapınca bizim portföyümüz kabarmaya başladı; normalde müteahhitlerin iki ya da üç işveren kuruluşu vardı, bizim on, on beş oldu. Hepsinden küçük küçük işler almaya başladık. Onların referansı bize başka işler getirmeye başladı. Böyle böyle büyümeye başladık, biraz daha serpildik. Orta çapta bir müteahhit haline geldik; ciromuz 10 milyon ABD Doları seviyelerine geldi.

1998'de krizin olmasıyla beraber bütün büyük firmalar Rusya'dan çekilmeye başladı. Çoğu alacaklarının çoğunu tahsil edemedi ya da Rusya'da önümüzdeki yıllarda bir gelecek görmedi ama bizim gidecek başka bir yerimiz yoktu. Türkiye'ye gelsem bir şey yapmam mümkün değildi. Başka bir yere zaten gitmem mümkün değildi. St. Petersburg'da kalıp devam ettik. Bu ara yine çok değerli arkadaşlarım, başka şirketlerden iş bitimi sonuçları ayrılanlar bize katıldılar. Biz maaş indirimine gitmedik ve bize sürekli iş vermeye başladılar. İşleri alıp devam ettik. Bu arada Rusya'daki 'developer'larla, apartman müteahhitleriyle, yapsatçı müteahhitlerle beraber çalışıyorduk. Biz onların inşaat işlerini yapıyorduk. Onlardan bir şeyler öğrenmeye başladık. Onlar daha farklı, daha riskli işler yapıyorlardı. Biz onlarla beraber çalışıyorduk. Onların müteahhidididik. Hiçbir zaman devletle çalışmadık, devlete yaptığımız belki de yegâne iş 10 milyon ABD Dolarlık o üniversite işiydi.

Ondan sonra işte 1998, 1999, 2000, Rusya'nın çok zor geçirdiği iki yıldır aslında. Politik olarak da çok çalkantılı iki yıld; Yeltsin'in son zamanlarıydı, daha sonra Putin'in başkan olmasıyla beraber Rusya bir istikrara kavuştu. Dünya ekonomileri de iyileşmeye başlamıştı. 2002'ye kadar müteahhitliğe devam ettik. 2002 yılına geldiğimizde Rusya'nın diğer bölgelerinde de çalışmaya başlamıştık... Moskova'da, St. Petersburg dışında ilk gittiğimiz kent, bira sektöründe, galiba Klim'di. Aynı işverenimiz bizi Rusya'da başka yerlere de göndermeye, onların oradaki şantiyelerini, depolarını, yeni fabrikalarını bize yaptırmaya başladı. Bunlar da bugünün parasıyla 100 milyon

dolarlık projelerdi. Bu projeleri 12 ay gibi kısa bir sürede hem projelendiriyor hem de inşaatını yapıyorduk. Çünkü bira sektöründe bizim kadar uzman kimse kalmadı; herhalde bütün dünyada bugüne kadar en çok bira işi yapmış inşaat firması biziz. Bira ve malt fabrikası... Bugün Rusya'da tüketilen biranın % 65-70'i Rönesans'ın yaptığı bir bira ya da malt fabrikasında üretilmiştir. Rusya'daki 16 bira fabrikasını ve dört malt fabrikasını arka arkaya beş yıl içerisinde yaptık. Rusya'da çok hızlı büyüyen bir pazardı; işin çok hızlı yapılp imalata geçmesi gerekiyordu. Bütün makine ekipman Almanya'dan geliyordu. Çok özel bir şey değil belki ama yine de uzmanlık gerektiren bir konu. Zaten böyle dar bir alan olduğu için Rusya'da o işi yapan yüzlerce, binlerce müteahhit de yok, çok az sayıda müteahhit vardı, biri de bizdik. Biz arka arkaya St. Petersburg'daki fabrikanın, Baltika'nın bütün işlerini, daha sonra dediğim işte Skanska'yla 102 ihaleye girdik, 98'ini biz aldık. Sonra da zaten St. Petersburg başta olmak üzere bütün Rusya'dan çıkma kararı aldılar çünkü rekabete daha fazla dayanamadılar; iyice para kaybetmeye başladılar. Biz sürekli olarak, sistematik şekilde hep çok düşük fiyat vererek, işin maliyetlerini çok aşağıya çekerek, çok iyi çalışarak bunlardan daha iyi fiyatlarla almaya başladık. Fabrikanın çok işine geldi çünkü bir anda maliyetlerini % 25-30 aşağıya çekebildiler.

Bu arada herkes gelmeye, St Petersburg bayağı hareketlenmeye başladı. Birkaç yatırımcı kuruluş kalmıştı Rusya'da, biri de Baltika'ydı, bizim şansımıza ve biz neredeyse onların bütün işlerini almaya başlamıştık. Sonra onların rakibi olan Belçikalı firmalar vardı. Onların da işlerini almaya başlamıştık. Onlar da bira fabrikası yapıyordu. Kim bira fabrikası yaptıracaksa bir kere bize gelmeye başladı...

2000 yılında herkes Moskova'dan çekilirken biz Moskova'da ofis açtık çünkü Moskova'da pazar aslında çok küçük bir pazardı ama bomboştu. Eski büyük Türk firmalarının hepsi pazarı bırakmıştı, sadece ENKA devam ediyordu. 1998'den sonra hepsi, yabancı firmalar dahil olmak üzere pazarı bırakmışlardı. Bir gelecek görmemişlerdi. Bizim, dediğim gibi, gidecek başka yerimiz yoktu ve çok gençtik. 2000 yılında Moskova ofisimizi açtık. Bu sefer oradan işler almaya başladık. Derken artık o yıllarda büyük bir müteahhit olabileme ihtimali iyice belli olmuştu..."

Erman Ilıcak'ın anlattığı süreçte, "elma satmaksa..." var, "risk almaksa" var, "bütün gemileri yakmaksa", o da var... Belki de "müteahhitliğin ekonomisi"nde örnek olarak ele alınması, incelenmesi, değerlendirilmesi gereken bir "olgu"...

b/ Azerbaycan

Azerbaycan pazarının "istikrarlı" olduğu, ancak bu pazarda iş yapan müteahhitlerin "sürekli" olamadıkları gözlenmiştir. Görece süreklilik gösteren müteahhitler BOROVA, BAYTUR ve TML olmuştur.

Bölüm Dört'te değinildiği üzere, Azerbaycan'a süpermarket, otel, yeraltı garajı vb inşaatlar ile giren BOROVA Yapı Endüstrisi, 2000'li yıllarda endüstriyel tesisler yapmaya başlamıştır. Bu bağlamda, AIOC (Azeri International Operating Company) / BP-DOCAR-McDermott Caspian Contractors Inc. için "Heavy Civil Works for Upgrade of the SPS Fabrication Yard" (Şubat-Ağustos 2003) üstlenilmiştir. Ayrıca, BOROVA-TML ortak girişimi olarak da, Azerenergy / Mitsui-Mitsubishi Ağır Sanayi Ortak Girişimi'nin işveren konumunda olduğu Severnaya 400 MW Kombine Gaz Çevrim Santrali (Eylül 2000-Kasım 2002), Azergaz'ın yaptırdığı Karadağ Gaz Kompresör İstasyonu (Haziran 2002-Eylül 2003), AIOC-BP ortaklığının "ACG (Azeri-Çıralı-Güneşli Petrol Sahası) Full Field Development Phase 1, Offshore Terminal"i (Aralık 2002-Nisan 2003) gerçekleştirilmiştir.

TML ise, BOROVA ile oluşturduğu ortak girişimle gerçekleştirdikleri projelerin yanı sıra, BP için Şahdeniz Gaz İhraç Projesi (Temmuz 2004), Bakû'da, City Gardens Konutları (Aralık 2004-Ağustos 2007), Nergiz AVM (Şubat 2006-Haziran 2007), Nizami Konutları (Haziran 2006-Haziran 2008), Clock Towers Konutları (Haziran 2006-Haziran 2009), taşeron olarak BP için 6000 m² büyüklüğünde depo (Şubat-Ekim 2008), Sangaçal Terminali Genişleme Projesi "Produced Water Tank" İnşaatı (Şubat 2007-Mart 2008) üstlenmiş bulunmaktadır.

2/ Orta Asya ülkeleri

a/ Kazakistan

Kazakistan, 2000'li yıllarda yeni petrol alanlarıyla dikkati çeken bir ülke olmuştur. Hazar Denizi'nin kuzeyinde, Atrau'nun 75 km kadar güneydoğusunda, Kaşagan bölgesinde Temmuz 2000'de bulunan petrol, dünyada beşinci, Ortadoğu dışında da en büyük petrol sahasının ortaya çıkmasına yol açmıştır.

Yüksek oranda sülfür ve doğal gazın yüksek basınç altında bir arada bulunması ve sert iklimi nedeniyle zorlu bir bölge olan Kaşagan'da sondaj platformlarının kötü hava koşullarına karşı özel olarak inşa edilmesi gerektiğinden,

bölgenin işletilmesi için yapılacak harcamaların 29 milyar ABD Doları'nı bulacağı öngörülmektedir. Bölgedeki üretimin 2016 yılında 1,2 milyon varil/gün'e çıkarak en yüksek düzeye ulaşması beklenmektedir.

Biraz karışık olmakla birlikte, Kaşhagan'daki petrol yatakları ile ilgili sismik araştırmaları yapmak üzere 1992'de kurulan konsorsiyumda, Kazakistan Hükümeti'nin yanı sıra ENI, BP, BP/Statoil, Shell ve Total yer almıştır. Bu oluşum, 1997'de, North Caspian Sea Production Sharing Agreement sonucu (ENI % 16,81 / Shell % 16,81 / Total % 16,81 / ExxonMobil % 16,81 / KazMunayGas % 16,81 / Conoco Phillips % 8,40 / Inpex % 7,56) OKIOC Offshore Kazakhstan International Operating Company'ye dönüşmüş, 1998'de de Phillips Petroleum ile Inpex (Japonya) katılmıştır. 2001'de, işletmeyi ENI üstlenmiş, aynı yıl BP/Statoil hisselerini diğer ortaklara satarak çekilmiştir. ENI de AgipKCO (Agip Kazakistan North Caspian Operating Company N.V.) adında ortak girişim kurmuş, Agip KCO, Ocak 2009'da NCOC North Caspian Operating Oil Company B.V'ye dönüşmüştür.

Bir başka yeni bölge olan Kurmangazi, Hazar Denizi'nde, Rusya ve Kazakistan sınırı açıklarında bulunmaktadır. Kazakistan'ın petrol bölgeleri arasında en az gelişmiş olan Kurmangazi için Temmuz 2005'te Rusya ile Kazakistan arasında 23 milyar ABD Doları bedelli bir işletme anlaşması imzalanmıştır. Bölgede 7.33 milyar varil petrol bulunduğu, bunun önümüzdeki on yılda Kazakistan'ın üretim kapasitesini günde 600.000 varile kadar artırabileceği düşünülmektedir.

Kazakistan'ın, Katar'inkine eş miktardaki kanıtlanmış rezervleri yaklaşık 29 milyar varil olup, Hazar Denizi'ndeki toplam kanıtlanmış ve tahmin edilen rezervler yaklaşık % 75'ini oluşturmaktadır. Kaşhagan bölgesinde 9 milyar varillik petrol bulunduğu, ikincil üretim teknikleriyle 13 milyar varil daha petrol çıkarılmasının mümkün olabileceği, Tengiz bölgesindeki miktarın ise 9 milyar varile kadar çıkabileceği tahmin edilmektedir. Kazakistan, 2 trilyon metreküp'e varan doğalgaz rezervleri ile de dünyada yirminci sırada bulunmaktadır.

Bu yeraltı zenginlikleri Kazakistan'ı uluslararası açıdan önemli bir ülke yapmakta, Rusya ve Çin arasındaki stratejik konumu bu önemi daha da artırmaktadır. Kazakistan için yaşamsal önemi olan konu, petrolün ihraç edilebilmesidir. Şimdiki düzende, kuzeyden, Rusya boruhattı şebeke-

si yolunu, ayrıca Hazar Boruhattı Konsorsiyum Projesi ile batı yönüne ve sonra mavnalarla Azerbaycan'a ya da güneye, İran'a gönderme seçenekleri söz konusu olmakla birlikte, bu seçeneklerin Kazakistan'a petrolünün en uygun pazarları bulması ve jeostratejik önemini en üst düzeye çıkarması için gereken esnekliği sağlamamaktadır. Bu durumun, Çin'e yönelen boruhattının inşa edilmesi, özellikle de Türkiye açısından önemli olarak da Hazar'ı geçen bir sualtı boruhattıyla Bakû-Tiflis-Ceyhan (BTC) boruhattına bağlanması sonrasında değişmesi söz konusudur.⁶⁷

Bu gelişmelere Türk müteahhitlerin "ilgisiz" kalmaları beklenemezdi; nitekim kalınmamıştır da... Üstlenilen projelerin büyük bölümü –bu "çizgi"nin dışında kalan firmalar ve projeler de olmakla birlikte– petrol ve petrol ürünleri ve/ya petrol alanlarında yapılması gereken altyapı, konut, yönetim binası vb inşaatlarla ilgili olmuştur. Gerek eski başkent Almatı'da, gerek yeni başkent Astana'da ve öteki kentlerde gerçekleştirilen altyapı ve bina inşaatları da bir başka öbek oluşturmuştur.

Bu çerçevede, kentsel fiziksel ve sosyal altyapı, konut, iş merkezi vb bina, kentler arasındaki karayolları vb projelere bakıldığında görülen şu olmaktadır:

CEYLAN İnşaat'ın ardılı olan CCG İnşaat Sanayi Yatırım ve Turizm A.Ş., genellikle konut (Zeranda'da villa, 2004), AVM ("7 Kontinent", 2006), iş merkezi (CCC Astana Tower, 2005, Alliance Plaza, 2005), kamu kuruluşlarının yönetim binaları (Başbakanlık, 2005; Yüksek Mahkeme, 2004; L. N. Gumilev Avrasya Üniversitesi, 2000), sağlık tesisi (OJ)-Jetpes Sanatoryumu'nun yenilenmesi, 2000) yapmış ve genellikle Astana'da çalışmıştır.

Astana'da çalışan bir başka müteahhit OKAN İnşaat olmuş, Diplomatik Kent (2002-2006) ile Avrasya Bankası Genel Müdürlüğü'nün (2003-2006) yanı sıra Jeruyik Kompleksi (2006-2008) ile Bayterek Kompleksi'ni (2006-2008) de gerçekleştirmiştir. OKAN İnşaat, Astana dışında da, Petropavlovsk'da kendi adını taşıyan AVM Okan Grand Sultan'ı, Pavlador'da da Omsk-Pavlador Maikapşagay Yolu 208-228. km Rehabilitasyonu'nu (2006-2007) üstlenmiştir.

67 Forbes Türkiye, Mayıs 2006'dan özetlenmiştir, bkz. http://209.85.135.132/search?q=cache:dMf19dkOMkUJ:www.emo.org.tr/genel/bizden_detay.php%3Fkod%3D46529%26tipi%3D17%26sube%3D0+Forbes+T%C3%BCrkiye%2BKazakistan&cd=3&hl=tr&ct=clnk&gl=tr.

“... Şu anda devlete yaptığımız işlerin hepsi teslim edilmiş durumda; devam eden iki yatırım projemiz var kendimizin, biri başkent Astana’da Jeryik Alışveriş Merkezi ve konut kompleksi; bu projenin alışveriş merkezi bölümü geçen sene tamamlandı ve açıldı. Şu an alışveriş merkezi ve ikinci etap 2500 konut projesi beklemede, ileriki zamanda yapılması düşünülmekte. Diğeri ise, Almatı’nun göbeğinde, Kempinski grubuyla ortak bir işbirliği içerisindeyiz, içinde Kempinski Otel olacak, iki tane Kempinski Residence olacak, alışveriş merkezi ve ofis olacak, toplam 220 bin metrekare bir inşaat projemiz devam etmekte.

...Bizim 1990’lı yıllarda alt taşeron olarak kalıp işlerinde çalıştırdığımız firma şu an en büyük yerel kâğıt firması haline gelmiş durumda. Bunun nedeni de, bizim Türk kalfalarımız işleri öğrettiler onlara, şimdi onların hepsi öğrenip kendi firmalarını kurdular; aslında bu da çok güzel bir şey. Diğer taraftan ülkede çok ciddi petrol yatırımı olduğu için bütün uluslararası firmalar gelmiş durumda...

Türklerin oradaki en büyük rakipleri, bütün dünyada olduğu gibi, Çin firmaları; nedeni de işçilik maliyetlerinin Çin firmalarında çok ucuz olması. O konuda o firmalar çok ciddi avantaj getirmekte çünkü prestijli projelerde veya know-how gerektiren projelerde siz teknik üst kadronuzu kurmak, Türkiye’den getirmek zorundasınız. Çin firmaları aynı şeyi yaparken, onların maliyetleri daha düşük gerçekleşmekte, bu da rekabet açısından sizin önünüze bir engel çıkartmakta, ihalelerde de bu firmalara avantaj sağlamakta... Bizim Türkiye merkezli bir firma olmamızın bize en büyük katkısı, hem insan kaynakları hem lojistik açısından tüm olanaklarını kullanabilmemiz. Bu bize çok ciddi bir avantaj sağlamakta...

İnsan kaynakları konusunda ise baştan beri biz hep şunu yapmaya çalıştık: Belirli üst kadrolarımızı Türk arkadaşlar-

dan kurduk, altları da hep yerel arkadaşlar destekledi. Bu konuda da geçmişten günümüze çok şey değişti; ülkenin bu yönde kanunları değişti. Bu oranları, daha çok yerelleştirmeye yönelik düzenlediler ama ortada bir gerçek de var: Türk şirketlerinin yapabildiklerini hâlâ günümüzde bu ülkelerde yerel iş gücüyle yapmak mümkün olmuyor. Üst yönetim kadrolarında bizim Türk şirketlerimizin yetiştirmiş olduğu elemanların vasıflarıyla diğer ülkenin yerel kişilerinin vasıfları hâlâ aynı seviyede değil; bunun için de bir hayli zaman gerekiyor ki aynı seviyeye gelsinler... Hem eğitim hem bu geçmiş komünist sistemin mantalitesi, yaşam tarzı, kafa yapısı ile ilgili ve işe de her ülkede farklı yansıyor. Bir Türk mühendisin bakış açısıyla başka bir ülkedeki işçinin bakış açısı farklı olabiliyor. Bu, yönetsel olarak da etkiliyor bazı konularda işin gidişatını; bazı konularda bizim çok ciddi tecrübemiz olduğu için dengeleyebiliyoruz.

Kazakistan’daki kanuna göre zaten % 70 yerel olmak zorunda şirketin çalışanlarının kadrosundaki oran; biz de bunu olduğu kadar maksimum oranda uygulamaya çalışıyoruz ve uyguluyoruz. O % 30’luk kısım da üst düzey şirket yönetimindeki kişilerden oluşuyor. Bunların da belirli prosedürleri var, bunların hepsini de uyguluyoruz mecburen.

[Yerel kişilerin istihdam edilmesi] daha avantajlı bir şey çünkü Türkiye’den götüreceğiniz kişinin orada her türlü masrafını karşılamak zorundasınız; konaklama, diğer şeylerden tutun da vize masrafına kadar ama bir yerel kişinin sosyal hakları ve aylık bazlı ücreti dışında bir maliyeti yok; arada çok ciddi bir fark oluşuyor. Bu firmalar ve kişiler işleri öğrenip geliştikten sonra, oraya giden bir yabancı firma için de oraya giden kişilerle çalışmak daha avantajlı geliyor, dolayısıyla bu geliştikçe, ileriki yıllarda da orada iş yapan firmalar için daha büyük avantaj haline gelecektir...” (Ömer Okan [OKAN], sözlü tarih görüşmesi, 7 Aralık 2009)

Petrol vb alanlarda yoğunlaşan ENKA ise Almatı’da yeni kent merkezi Esentai Park’ta AVM, ”Fitness Merkezi”, konut vb bina inşaatlarını üstlenmiştir (2008-2009). Haziran 2003’te Karaganda-Astana Karayolu’nun Vişnevko-Astana kesimini üstlenen TEPE İnşaat’ın yanı sıra, ALARKO da Almatı-Bişkek karayolunu gerçekleştirmiştir (2005). Karayolu projelerini üstlenen bir başka müteahhit firma EKSEN olmuştur.

Kazakistan’a yeni giren müteahhit firmalardan DAĞ YAPI İnşaat Turizm Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş. konut (Meruer Konut Kompleksi vb) ve banka şubeleri (Valyut Tranzit-

Bank) yaparken, Metag Almatı’da Ramstore (2006), KAYI İnşaat da Astana, Çimkent ve Aktyubinsk’te (Aktobe) AVM üstlenmiş, Astana’da iki farklı projeye, Gece Kulübü (Aralık 2002) ile Ulusal Arşiv Binası’na (Ekim 2006) da imza atmıştır. YÜKSEL İnşaat, Almatı’da Finans Merkezi ve Uluslararası Lojistik Parkı yapımını üstlenmiş (2006), MESA da Almatı’da çalışmaya başlamıştır (MC Plaza, Kasım 2007-Ocak 2010).

Astana Havaalanı ALARKO’nun, Kentiçi Yağmur ve Kanalizasyon Sistemi de DOĞUŞ İnşaat’ın uğraş alanları olurken, Atrou Havaalanı’nı da EKO İnşaat üstlenmiştir (Sözleşme



L.N. Gumilev Avrasya Üniversitesi, 2000, Kazakistan.



Finans Merkezi ve Uluslararası Lojistik Parkı, 2006, Kazakistan.

tarihi: Ekim 2003). Ancak DOĞUŞ–şimdilik– Kazakistan’dan çekilmiş durumdadır:

“... Kazakistan’da bir altyapı projesi aldık, Astana’da. Çok da ilgiyle karşılaştık. O projemizi tamamladık, bitti. O arada çok konut teklifleri geldi. Ancak Kazakistan çok erken krize yakalandı. Bu global krizden iki sene evvel Kazakistan krize girdi ve orada çalışan pek çok müteahhitin işleri durdu. Onları görünce, ‘Kazakistan’ı şimdilik donduralım, çıkalım Kazakistan’dan’ dedik. Daha sonraki bir periyotta yeniden girebiliriz çünkü potansiyeli olan bir ülke Kazakistan, imkânları var, gazı var, petrolü var, her şeyi var. Potansiyeli olan bir ülke ama şu anda çalışma ortamı müsait değil.”⁶⁸

İkinci öbeği oluşturan petrol, petrol ürünleri, petrokimya vb alanlar ile petrol alanlarına yönelik fiziksel ve sosyal altyapı projeleri–doğal olarak– Tengiz, Kaşhagan ve Hazar Denizi odaklı gerçekleştirilmiştir.

Bu çerçevede dikkati çeken bir gelişme, ENKA ile Bechtel’in, Kasım 2000’de, tamamıyla Kazakistan yasa ve yönetmeliklerine göre sınırlı sorumlu ortaklık olarak Senimdi Kurylys’i kurmaları olmuştur. Böylece ortak girişim, Kazakistan’daki operasyonlarını, Kazakistan Cumhuriyeti’nde geniş bir yelpazedeki mühendislik, alım ve inşaat hizmetleri gerçekleştirme lisanslarına sahip olan Senimdi Kurylys’e transfer etmeye başlamıştır.

Senimdi Kurylys’deki mevcut büyük projeler –devam eden altyapı işi sözleşmesi dışında– toplu olarak SGI/SGP olarak adlandırılan Kükürtlü Gaz Enjeksiyonu ve İkinci Üretim Projesi’dir. SGI/SGP ile Tengiz Petrol Sahası’nın



Atrau Havaalanı, 2003, Kazakistan.

“... Bu dört ülke arasında [ötekiler: Ermenistan, Gürcistan, Azerbaycan] esas Kazakistan’da faaliyetleri geliştirmeye başladık. Kazakistan’ı daha geniş tutmaya başladık. Oradaki iş imkânları biraz daha fazlaydı. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Kazakistan gerek popülasyon, gerekse ekonomi açısından diğer ülkelere göre daha büyük olduğu için, bu dört ülkede çalışırken faaliyetlere Kazakistan’dan başlayarak devam etmeye başladık. Daha sonra yine Azerbaycan ve Gürcistan’da iş yaptık ama o projenin bitiminde, ilk faaliyete devam ettiğimiz yer Kazakistan oldu. Kazakistan’da değişik idarelerden, yerel idarelerden olsun, orada yatırım yapan Türk şirketlerinden olsun, yatırımcı şirketlerden işler almaya başladık.”

(Necati Yağcı [ZAFER İnşaat], sözlü tarih görüşmesi, 20 Mayıs 2009)

68 Gönül Talu, sözlü tarih görüşmesi, 8 Nisan 2009.



Petrol İşleme Tesisleri Ekleri 2000, Kazakistan.

“... Aynı sırada [2001] Kazakistan'dan da davet aldık. Kazakistan Cumhurbaşkanı'nın Tataristan'a daveti sırasında, bizim yaptığımız bir inşaatın açılışına katılması vesilesiyle davet aldık. Kazakistan'a gidişimiz, devlet kurulundan ve bakanlığından davet olarak olmuştur. Orada Arşiv Binası'nı yaptık, çeşitli konut işleri yaptık... Daha sonra işlerimiz üç bacak olarak uzunca bir süre devam etti: Rusya bacağı, Kazakistan bacağı ve Cezayir Bacağı. Bugün halen bu üç ülkede aktif şekilde müteahhlik yapıyoruz. Ancak bugün itibariyle gene bir kriz var bu ülkelerde; Rusya'da, Kazakistan'da kriz var. Daha evvel, bir, bir buçuk yıl önce aldığımız işlerin devamı söz konusu. Onlar da en fazla sekiz ay içerisinde bitecek. Sonrasında oralarda bulunabilmemiz, iş yapabilmemiz amacıyla kendi yatırımlarımıza başlayacağımızı düşünüyoruz. O amaçla Rusya'da ve Kazakistan'da çeşitli projelerimiz var. Otel projeleri, ofis projeleri, onları hayata geçireceğiz...”

(Orhun Kartal [KAYI], sözlü tarih görüşmesi, 25 Mayıs 2009)



Bautino Tedarik Üssü, 2001-2004, Kazakistan

üretim kapasitesinin yıllık 13 milyon tondan 25 milyona çıkması beklenmektedir.

ENKA, Tengiz'de Petrol İşleme Tesisleri Ekleri (Ağustos 2000) ile Ham Petrol İhracat Projesi (Ekim 2000) gerçekleştirmiştir.

ENKA-Bechtel işbirliği, Kaşhagan'ın geliştirilmesine de ilgisiz kalmamışlar, bu konuda 1998'de Bautino Tedarik Üssü, 1999 ve 2001 yılları arasında çeşitli inşaat ve ocak işleri, 2001 ve 2004 arasında da sedde ve ada yapmak için *offshore* inşaat sözleşmeleri imzalamışlardır.

Ayrıca 2005'te ENKA, Agip KCO ile yine ek seddeler, daha büyük tesisler ve Kaşhagan Petrol Sahası'nın geliştirilmesi için diğer *offshore* yapıları yapmak üzere başka bir sözleşme daha imzalamıştır. Bu sözleşme kapsamındaki işler içinde, dolgu malzemelerinin Bautino Köyü'nde ocaktan çıkarılarak şantiyenin yer aldığı Kaşhagan Petrol Sahası'na, yaklaşık 180 deniz mili taşınması da yer almıştır. Değişik 46 gemiden oluşan bir filo ile taşınan dolgu malzemesi, sözleşmenin ilk iki yılında 2 milyon tonun üzeri-

rine çıkmıştır; 2001 ve 2004 yılları arasında bu taşıma daha küçük ölçekte yapılmıştır.

b/ Özbekistan

Özbekistan'da en "aktif" Türk müteahhit YÜKSEL İnşaat olmuş, hem fabrika, hem de otel, müze projeleri üstlenmiştir.

BAYTUR-Philipp Holzmann ortak girişimi, Taşkent Uluslararası Havaalanı Tadilatı Projesi'ni 2002'de gerçekleştirmiştir. Öte yandan, METAG, ESER Taahhüt, ALARKO, YENİGÜN de Özbekistan'da proje üstlenen müteahhitler arasında yer almışlardır.

"Özbekistan'da, Kuayşi'de bir Amerikan üssü kuruluyordu, orada da gene kaplama işleri, hangar birtakım işler yaptık bir iki sene kadar. Fakat Özbek Cumhurbaşkanı Amerikalıları kovunca, biz orada çok iş yaparız diye gitmiştik, gene tutturamadık. Afganistan'a geçtik..."

(Mithat Yenigün [YENİGÜN], sözlü tarih görüşmesi, 27 Haziran 2009)



Taşkent Uluslararası Havaalanı Tadilatı, 2002, Özbekistan.



Türkmenbaşy Rafinerisi, 2001, Türkmenistan.

“... Özbekistan’da küçük bir butik otelimiz var, Taşkent’te. Aslında Taşkent, Suudi Arabistan’dan sonra ikinci en uzun kaldığımız yerdir. Orada gerçekten yerleşik bir düzenimiz oldu. Güzel de bir kampımız vesairemiz vardı. Eski bir binayı satın alıp, restore edip ofis yapmayı ümit ediyorduk, fakat sanıyorum Dünya Bankası’nın Taşkent’te gerçekleştireceği bir kongre vardı, genel kurul vardı. O nedenle Devlet Başkanı İslam Kerimov’un talimatıyla, bizim ofis binası olarak tasarladığımız binayı otele çevirmek durumunda kaldık. İki dudağın arasındaki konu... Orada öyle bir otel sahibi olduk, fakat şöyle yatırımlarımız elbette oluyor, yani bizim kendi faaliyetlerimizi desteklemeye yönelik yatırımlarımız, mesela ‘kamp’ dediğimiz zaman, ciddi bir süre, içerisinde beton santralleri oluyor, duruma göre asfalt santrallerimiz, makine parklarımız oluyor...”

(Emin Sazak [YÜKSEL], sözlü tarih görüşmesi, 29 Mayıs 2009)

c/Türkmenistan

Turgut Özal’ın 1992’de Türkmenistan’a götürdüğü hemşerisi –şimdi– Çalık Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çalık, inşaatı enerjiye büyük ihaleler almış, hatta Teksstil Sanayisi Bakan Yardımcılığı yapılmış olması nedeniyle Türkmenistan’a yerleşmiş, Holding bünyesindeki GAP İnşaat da özellikle 2000’li yıllarda çok sayıda proje üstlenmiştir.

Özellikle 2000’li yılların başında Türkmenistan’da “faal” olan GAMA, Türkmenbaşy Rafinerisi ile ilgili projelerin yanı sıra beş yıldızlı Türkmenbaşy Oteli’ni, Türkmenbaşy Limanı Ambar Projesi’ni gerçekleştirirken, MENSEL JV, Demiryollarının Modernizasyonu’nu üstlenmiştir (Ocak 2001).

d/ Tacikistan

ENTES, İslam Kalkınma Bankası tarafından finanse edilen, 32 km uzunluğundaki Murgab-Kulma Geçidi Yolu’nu 2002’de tamamlamış, aynı yıl içinde T.C. Duşanbe Büyükelçiliği’nin restorasyonunu da üstlenmiştir. ENKA, ikisi de Duşanbe’de, biri iş merkezi ve konut (Ekim 2008), öbürü de Hyatt Regency Oteli (Ağustos 2008) olmak üzere iki projeyi tamamlamıştır.

AGE İnşaat ve Ticaret A.Ş., Asya Kalkınma Bankası’nın finanse ettiği Nurek HES Şalt Sahası Temeli Rehabilitasyon-Stabilizasyon İş’inin (Şubat 2004-Kasım 2005) yanı sıra, İslam Kalkınma Bankası tarafından finanse edilen iki projeyi, Shagan-Zigar Yolu, Lot 1 (Mart 2003-Mayıs 2006) ile Dangara Vadisi Sulama Projesi, Faz 2’yi (Ekim 2002-Ekim 2005) tamamlamıştır.

ZAFER İnşaat da, Ocak 2007-Ocak 2008’de Duşanbe’de Serena Oteli’ni gerçekleştirmiştir.

OYAK İnşaat da 2002-2006 arasında 34-35 milyon dolar mertebesinde iş almıştır.

26 Şubat 2000: Tacik radyosundan alıntılar...

“... Tacik Ulaştırma Bakanlığı'nda, Murgab-Kulma Karayolu'nun yapımıyla ilgili bir imza töreni yapılmakta. Söz muhabir arkadaşımızda...”

Tacik Cumhurbaşkanlığı'ndan yetkililer, T.C. Tacikistan Büyükelçisi Aydın İdil, Ulusal Banka ile Ekonomi Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı temsilcileri, bu önemli belgenin imza törenine katılmış bulunmaktalar. Tacikistan Cumhuriyeti için önemli olan bu yolla ilgili sözleşmeyi Entes firmasının Başkan Yardımcısı ... ile Ulaştırma Bakanı Feridun Muhiddinov imzaladılar. Türkiye'den Entes firması, altı firmanın katıldığı ihaleyi kazandığından Murgab-Kulma

Karayolu'nun yapımını üstlendi. Yolun yapımına Mart ayında başlanacağını söyleyen Ulaştırma Bakanı, yolun maliyetinin 12 milyon dolar olduğunu, 1,5 milyon dolarının hemen kullanıldığını belirtti. Muhiddinov, yolun bu yıl bitirileceğini, asıl amacın ise, bu yoldan Karakorum Karayolu'na, oradan da Çin, Pakistan ve Karaçi Limanı ile Hindistan'a ulaşılabileceğini vurguladı...

Muhabir: Bu yol ülkemiz ekonomisi için çok önemlidir. Kulma Geçidi'nden Karakorum Karayolu'na çıkılabilmesi cumhuriyetimizi yalıtılmışlıktan kurtaracak, ekonominin istenen düzeye ulaşabilmesinin önünü açacaktır...”

(26 Şubat 2000, Tacikistan Radyosu, Birinci Program, bkz. <http://www.eurasianet.org/resource/tajikistan/hypermail/200002/0031.html>; erişim tarihi: 19 Ağustos 2009)

“... Tacikistan'da çok zor, dört bin metrede karayolu yaptık ama ihtilafa gittik... Çünkü ödemiyorlar son paralarınızı, birileri üstüne yattıyor. Siz de isteneni yapamıyorsunuz belli bir noktadan sonra. Kısacası hep arbitrasyona gittik. Tacikistan'da kazanmak üzereydik, Bakan davet etti, rahmetli olan ortağımız gitti, uzlaşma teklif etti. Beş milyon ABD Doları alacağımız vardı, geçmiş gün 'iki buçuk milyon dolar mı, iki milyon dolar mı paramız var, bunu verelim, keselim, siz haklısınız' dedi adam ama bu noktaya gelmek için üç sene uğraştık, üç sene iş yaptık, üç sene buna uğraştık...”

(Yavuz Kılıç [ENTES], sözlü tarih görüşmesi, 26 Mayıs 2009)

3/ Ortadoğu a/ [Kuzey] Irak

ABD Başkanı George W. Bush, 29 Ocak 2002 günü yaptığı konuşmada, teröre yardımcı oldukları ve kitle imha silahları bulduklarını ileri sürerek üç ülkeyi “şeytan eksenini” olarak tanımlamıştır: Kuzey Kore, İran, Irak... Irak'ta “kitle imha silahları” bulunduğuna yönelik “küresel kampanya” sonrasında, ABD, müttefikleri İngiltere, İtalya, Polonya, Avustralya'nın desteğiyle 20 Mart 2003'te Irak'ı bombalamaya başlamış, 9 Nisan 2003'te de kara kuvvetleri Bağdat'a girmiştir.

Irak Cumhuriyeti'nin işgal edilmesinin Türkiye üzerindeki siyasal ve ekonomik etkilerini değerlendirmek bu çalışmanın amacının çok ötesindedir. Ancak “yurtdışı müteahhlik hizmetleri” açısından vurgulanması gereken iki gelişme

söz konusu olmuştur. Birincisi, bombardıman ve sonrasında gerek sokak çatışmaları, gerek intihar saldırıları sonucu yerle bir olan binaların, askeri ve sivil tesislerin yapımı, bir anlamda Irak'ın “yeniden inşası” konusunda Türk müteahhitlerin önünün açılmadığıdır. İkincisi de, ister Irak'ın kuzeyinde kalan coğrafi bölge anlamında “Kuzey Irak”, ister Irak Anayasası'nda tanımlandığı biçimiyle “Kürdistan Bölgesel Yönetimi” adı verilsin, söz konusu “coğrafya”nın Türk müteahhitlere bir “çekim alanı” oluşturduğudur.

Nitekim -İşgal öncesinde- Kürdistan Demokratik Partisi Türkiye Temsilcisi Safeen Dizayee “bölge” konusunda şunları söylemiştir:

“Yabancı firmalar doğrudan değil, BM'nin ihalelerine katılarak ticaret yapıyor. Mesela Erbil'deki elektrik santrali, 30 milyon ABD Doları harcanarak yapıldı. BM'nin ihalelerine Türk firmaları fazla katılmıyor. Bizim için Türk firmalarla çalışmak daha büyük bir avantajdır. Yabancı bir firmadan gelenler burada altı ay boyunca kalamayabilir, ama bir Türk firmasının elemanları, kendisini burada yabancı hissetmez. Avrupa ülkeleri, Japonya ve Hindistan gibi ülkeler, çoğunlukla elektrik konusunda ihalelere katılıyor. Tabii bunlar BM ile bağlantı kuruyorlar. Bu ihale kararlarını BM alıyor...”⁶⁹

69 Ekonomist, 20 Ekim 2002, s. 38-39.

“... Bizim Irak'ta iş yapmamız neredeyse imkânsız... Bir kere can güvenliği nedeniyle Irak'a personel gönderiyoruz. Irak'ta yeni ve büyük ihaleler açılabilirse bile Türkiye'deki bankalar, bize teminat mektubu vermediği için biz iş alamayacağız. Türkiye'deki bankalar, bu konuyu konuşmak bile istemiyor. Bizim yılda 5 milyar dolarlık iş almamız öngörülüyor. Bunun için asgari 1 milyar dolarlık teminat mektubuna ihtiyacımız var. Tedbir alınmazsa bütün bu rakamların realize edilmesi imkânsız. Çözüm için kamu bankalarının devreye sokulmasından başka çare görmüyoruz...”

(M. Erdal Eren [TMB Yönetim Kurulu Başkanı], Ekonomist, 20 Haziran 2004)

“... Irak savaşı sırasında bir şey yapamıyorduk. Savaşın 1 Mayıs'ta bittiğini ve o tarihte işe başladığımızı varsayalım; 6 aylık dönemde benim müteahhidimin aldığı işin rakamı 300 milyon dolar. Bunu Amerika'nın verdiği topu topu 2,3 milyar dolarlık fondan aldık. Tüm olumsuzlukların olduğu söylenen dönemde Türkiye, bunu aldıysa, bundan sonra çok daha büyük finansman kaynakları gelecek ve sadece orantısız olarak aynı performans gösterse dahi eline birkaç kat fazla geçecek...”

(Ahmet Ökçün [Afganistan ve Irak Koordinatörü, Büyükelçi], Ekonomist, 29 Şubat 2004, ss. 38-39)

Kuzey Irak'ta proje üstlenen müteahhitleri ve üstlendikleri projeleri belirlemek bu çalışmanın boyutlarını da, amacını da aşmakta, başlı başına –yapılması gereken– bir araştırma olmaktadır.

EPIK İnşaat'ın –şimdi– Genel Müdürü Deniz Türkkan'ın Kuzey Irak'ta yaşadıkları, müteahhitlerin yurtdışında hangi koşullarda çalıştıklarını, ne tür “riskler”le yüz yüze olabileceklerini gösteren bir “belgesel” niteliğindedir.⁷⁰

“... İngiltere'den yanaşarak, ‘gelin sizi Kuzey Irak'a sokalım, Kuzey Irak'ta şöyle işler var, oil var, food var’, birtakım programlardan yararlanın’ falan diyerekten Celal Talabani'yle de tanıştırmak suretiyle bizi Kuzey Irak'a soktular. Celal Talabani'yle görüştük. Kimse yoktu o zamanlar, emin olun, ‘Beşkardeşler’ diye bir firma vardı.

Bir de askerin çok hoşlanmadığı Güneşyol diye bir firma vardı. Bir de biz vardık.

Kuzey Irak'ta, Süleymaniye'de gittik ofisimizi açtık, kuruluşumuzu yaptık. Tahmin ediyorum ki yıl 2001'dir. 2001'in Ocak ayında oradaydım ben, Mart ya da Nisan'da kurulmuştu. Ama ilk girişimiz Aralık [2000] ayıdır. Toplandık, buradan bir heyet olarak, Celal Talabani'nin misafirleri olarak gittik. Ofisi açtıktan sonra Birleşmiş Milletler'den hemen bir iş aldık, iyi de ettik. Oradaki varlığımızı devam ettirecek bir şey. Ama ne bir adım uzadık ne bir adım kısalдық. 2003 senesinde Amerikalılar girdi, 2003'ün Temmuz'unda... Biraz geri döneyim. Bize bayağı sözler verildi çünkü orada tekiz. Orada bulunan firmalar bizim vizyonumuzda değiller. Bugüne kadar ya taşeronluk yapmışlar. Yedi, sekiz senesini yurtdışında harcamış bir gurbun vizyonuna sahip değiller. Tamam, güçleri var, bizden daha güçlüler ama vizyon yok.

Bize verilen sözlerin hangileri tutuldu? Tutulmadı. Ama bir tanesi var ki hayatımızı değiştirecek nitelikteydi: Sayın Doktor Behram Salih... Şu anda Irak Başbakan Yardımcısı'dır. Neden sorumlu olduğunu anımsayamadım, petrol değil ama Devlet Bakanı gibi bir pozisyon [Bölgesel Kürt Hükümeti Başbakanı].

Bizi bir Çarşamba günü, 2 Temmuz'da [2003] evinde misafir ediyor; bir proje hakkında da görüşeceğiz. Bu arada da Mehmet [Sepil] Abi'nin ‘tak tak’ dediği petrol sahası işi anlaşmaları yapılmış, 25 yıllık sözleşmeler imzalanmış. EPIK olarak değil ama bir tasarım firması aracılığıyla Birleşmiş Milletler'e verdiğimiz bir kültür merkezi tasarım işini kazanmışız; yüz firma katılmış biz kazanmışız...

[Neysel] Doktor Behram çağırdı: ‘Deniz!’ ‘Buyrun doktor!’ ‘Ne zaman başlarsınız? Yarın başlar mısınız? Size bir milyon ABD Doları.’ ‘Doktor Behram, Cumartesi günü başlayalım, bugün Çarşamba, projelerin gelmesi etmesi, birtakım teknik donelerin elimize geçmesi Cumayı bulur. Cumartesi günü biz vururuz, merak etmeyin. Bir milyon ABD Doları da yeter bize.’

Cuma günü bir telefon, Mehmet Bey arıyor: ‘Denizcim, bir sıkıntı var, Türk askeriyeye, bir paşayı ara.’ Paşanın telefonu alınıyor, sınırdaki, Silopi'deki paşamızın. Tabii oraya gelene kadar çileli bir yol. Diyarbakır'da iniyorsunuz, yaklaşık 600-700 kilometreyi arabayla, gece gündüz fark etmiyor, çünkü yola çıktık mı dönmem ben hayatta, orada kalayım, şurada yatayım, devam ederiz. Gece geçiyoruz karşıya; onlarca sorgu sual, bu süreçlerden geçiyoruz. 2001'den itibaren ayda iki kez gidiyorum oraya; artık böyle başım dönüyor gidip gelmelerden. Ama fark etmez, kendi işimiz. ‘Bir gün daha iyi şeyler olacak!’ Sloganımız da bu: ‘Her şey bir gün daha güzel olacak!’ “

70 Deniz Türkkan [EPIK], sözlü tarih görüşmesi, 20 Temmuz 2009.

“Kuzey Irak’taki Türk firmaları geri dönüyor

Türk mallarının marketleri doldurduğu, Türk inşaatçılarınun birbiri ardına işler aldığı Kuzey Irak’ta rüzgâr tersine döndü. Birçok Türk firması işlerini bitirip çekilmeye çalışıyor

Kuzey Irak’a mart ayında gitmiştim, büyük marketlerin rafları, pazar tezgahları Türkiye’den giden ürünlerle doluydu. Tuzdan makarnaya, çocuk bezinden deterjana kadar.

Bölgenin başkenti konumundaki Erbil’de bakanlık binaları, konutlar, yollar, köprüler Türk müteahhit firmaları tarafından inşa ediliyor.

Kuzey Irak ile Türkiye arasındaki ekonomik iş hacmi, petrol ve inşaat sektörü ile birlikte 5 milyar dolara ulaşıyordu. Başta Erbil olmak üzere Süleymaniye, Dohuk ve Zaho illerinde gelişen ekonomi, Türkiye’den 10 binin üzerinde çalışanın istihdamına olanak sağlıyordu.

Son 4-5 ayda durum değişti, rüzgâr tersine döndü. Raflardaki Türk menşeli ürünlerin sayısı azaldı, müteahhitlik firmalarının kazandığı ihalelerin sayısı azaldı ve taahhüt işlerinde ödemeler aksamaya başladı, Kuzey Irak’a merkezi hükümetten beklendiği ölçüde kaynak aktarılmadığı için para sıkıntısı ortaya çıktı.

Sonuç: Kuzey Irak’taki Türk firmaları ekonomik ilişkileri geri vitese taktı.

Turanlı: Döneceğiz

Merkezi Erbil’de bulunan İşadamları Derneği Başkanı Ahmet Acar ‘Büyük şirketler işlerini bitirip dönmeye çalışıyor, ticaret ise durma noktasına geldi. Nursoy, Taş Yapı, Çevikler gibi inşaat şirketleri taahhütlerini bitirip dönmeye çalışıyorlar’ diyor.

Taş Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Emrullah Turanlı bu bilgileri doğruluyor. Taş Yapı’nın Erbil’de yüzde 50’si tamamlanmış 70 milyon dolar bedelle bir yol inşaatı sürüyor. Turanlı ‘Mazottan, demire kadar her türlü girdinin fiyatı 10 kat, 20 kat artıyor. Bürokrasi çok ağır. Bu işimizi bitirip geri dönmeyi düşünüyorum. Uluslararası ilişkiler, finans sistemi ve siyasi otorite boşluğu bu ülkede problem’ diyor.

Turanlı, Kuzey Irak’tan iş almadan önce askeri ve siyasi otoritelerden onay alarak ihalelere girdiklerini belirtirken, ‘Ne Irak’a giderken, ne de Türkiye’ye karşı boynumuz bükük

olsun istemiyoruz. Ben Kuzey, kırmızı, sarı bilmem Irak ile Türkiye komşu ülkedir, bu iki ülkenin ilişkilerinin gelişmesi kaçınılmaz’ vurgusunu da yapıyor.

Köksal: Beklenen gelişmeydi

Kuzey Irak’ın petrol sahalarından Bin Bavi’de Ağustos 2006’da ilk sondaj çalışmalarına başlayan Türk petrol şirketi Petoil’in Yönetim Kurulu Başkanı Güntekin Köksal, ‘geri dönüş’ sinyallerinin beklenen bir gelişme olduğunu belirtiyor.

Petoil’in, Hawler Energy (Erbil Enerji) ile ortak kurduğu A-T Petroleum şirketinin kontratlarını, Kuzey Irak Kürt yönetiminin çıkardığı petrol yasası gereği Kürt yönetimi ile yilediklerini belirten Köksal, ‘Petrolün taşınması için Kerkük Yumurtalık boruhattının kullanılması gerekiyor, bu hat için Türkiye ile bir mutabakat sağlanmadığı için de henüz petrol taşınmıyor’ diyor.

Türkiye, Başkanlığını Mesut Barzani’nin yaptığı Kürdistan Bölge Yönetimi (KBY) ile resmi bir ilişki kurmuyor ve bu nedenle de bölge ile ekonomik ilişkiler kontrata bağlanamıyor.

ABD’nin Irak komutanı General Petraeus ve Amerika’nın Irak Büyükelçisi Ryan Croter’in “Irak’tan hemen asker çekmek felaket olur” ifadelerinin yer aldığı son Irak Raporu’na da hatırlatan Köksal, şöyle diyor:

‘Irak tamamıyla karıştı. Amerika’nın Irak’ta sarılacağı tek güvenli bölge olarak Kuzey Irak kaldı. Son olarak merkezi Dallas’ta olan Hunt şirketi Barzani bölgesinde petrol sahası aldı. Kuzey Irak yönetimine Amerika’nın desteği sürüyor.’

Son ihale İngilizlere

Kuzey Irak’ta en son en büyük ihale doğalgaz santraliydi. 400 megavat gücündeki iki doğalgaz santral ihalesini de İngiliz firmaları aldılar. Bu arada Çin firmasının aldığı Süleymaniye-Dukon karayolu ihalesi iptal edilerek bir Türk firmasına verildi.

Kuzey Irak altyapı yatırımları açısından ‘acil’ konumunu koruyor. Savaşın sürdüğü Kerkük yatırımlardan en az pay alan, hatta yatırım yapılamayan harabe kent konumunu koruyor...”

(Serpil Yılmaz, Milliyet, 14 Eylül 2007)

Burada bir “ara” vererek Deniz Türkkan’ın 2 Temmuz 2003 sonrasıyla ilgili olarak anlattıklarını –bir süre için– atlamak ve Doktor Bahram Salih’le sonraki görüşmelerine geçmek uygun düşecektir.

“... Cumartesi başlayacağımız kazıya, Çarşamba günü söz verilen bir milyon dolar verilecek olan işe Cumartesi başlamadık; 12-13 milyon ABD Dolarlık bir projeydi, çok emeğimiz geçmişti bir yıl boyunca. Tasarım aşamasını bilfiil yönettik, yaptık, ettik, götürdük, başlamadık. 15 gün de dönemedim, tabii içim içimi yiyor; ‘ne olacak, ne bitecek?’ Sonunda 15 gün sonra döndüm; tabii ciddi muhalefet var... Annemin, babamın ağzını bıçak açmaz; babam, yüreği kan ağlar, bize bir şey söylemez. Annem ağlıyor, hatun ağlıyor, ablam ağlıyor, herkes ağlıyor. ‘Beni çeviremezsiniz, beni yolumdan kimse döndüremez. Kızım için, kızımın ekme parası için, sizlerin ekme parası için ben gideceğim beni döndüremezsiniz.’ Döndüremediler velhasıl, tekrar gittim; gittik ama karşımızda iş miş kalmamış. Tekrar ihale edilecek deniyor, işte hayat orda döndü bizim için. Biz bir bütçe vermiştik, ‘duruş’ dedim ya, bizim inşaatçılarımızın buna dikkat etmesi gerekiyor. Bir günlük ilişkiler değişiller-

di bunlar, ben öyle bakmadığım, ortaklarımı da buna inandırdığım için bir bütçe verdik. İki’ye beş diyebilirdik. O gün müsaitti bunu söylemeye, çünkü adamların bir bilgisi yok. Ama biz Doktor Behram’a, siyasi geleceğini zedelememek adına, ‘az kazanalım, hakkımızı alalım’ diye, tam neyse onu verdik; ‘bütçe budur, müteahhit kârı da dahil şuna yapılırsa bu’ dedik. Tabii o insanların ellerine geçmiş. Küçük bir yer Süleymaniye, başkalarının eline geçmiş. İhale deyince adamlar, üç firma katıldı diye biliyorum...

... İşin yapım ihalesi bu sefer... Doktor Behram’ın yanına bir akşam yemeğe gittim. Doktor, bakıyorum gözlerine ‘Denizcim, ihale’ dedi, ‘iyi’ dedim, ‘ihaleye hazırlandık’; biz bir kabullenmeyle yola çıkıp, bir ön mektupta ‘fiyatı şöyle yaparsanız bu kadar düşürürüz’ diye yazdık. Kimseden çekinmiyoruz, bir inşaat firmamız, gene güzide bir inşaat firmamız, her ne hikmetse mektup vermek üzere yola çıkmış gelmiş, bir hafta iki hafta vermişler süreyi. Mümkün değil, dünyadaki en kompleks inşaat böyle kültür merkezleridir. En üst sıralamada bir numaradadır. Tasarımıyla, yapımıyla. Bizden yüksek teklif verdiler ama o bizim içeriye verdiği bütçeyi duyan yerel bir firma, Bağdat kökenli diyeyim

“Çuval olayını unuttuk

Önce başına çuval geçirdiler şimdi ihale verip özür diliyorlar

Kerim Ülker

Tarih 4 Temmuz 2003. Türkiye’de büyük bir infiale sebep olan baskında ABD ordusuna bağlı timler Süleymaniye’deki Türk özel birliklerine ait karakolu bastılar. Görevli Türk subay ve astsubayları ile birlikte kim var kim yoksa hepsini gözaltına alıp başlarına çuval geçirdiler, ellerini de kelepçelediler. Irak’ta iş yapan Epik İnşaat’ın CEO’su Deniz Türkkan da o olay sırasında karakola ziyarete gelmiş ve komutanla çay içiyordu. Onu da gözaltına aldılar, başına çuval geçirdiler. Ancak o olay Türkkan’ın iş hayatında yeni bir dönemi de başlattı. 2004 yılından sonra ABD’lilerden peş peşe ihaleler almaya başladı. Türkkan son olarak ABD’nin Pakistan Islamabad’da yenilenecek büyükelçilik binası inşaat ihalesinde de çok önemli bir bölümün yapım işini üstlendi. Türkkan’ın 2004’ten bu yana ABD’den aldığı ihalelerin toplamı 300 milyon doları buldu

4 Temmuz 2003’te Süleymaniye Baskını’nda ABD ordusunun başına çuval geçirdiği Türk işadamı Deniz Türkkan bu dramatik olayın arkasından ABD ile en çok iş yapan Türk müteahhitlerden biri haline geldi. Türkiye’de büyük tepki çeken ve kamuoyunda çuval geçirme olayı olarak bilinen baskından sonra Türkkan’ın iş hayatı değişti.

ABD Hükümeti peş peşe verdiği ihalelerle adeta Türkkan’dan özür dilerken, Türkkan’ın 2004’ten sonra bu-

güne kadar ABD için yaptığı işlerin toplamı 300 milyon doları buldu.

Bu olaydan sonra Deniz Türkkan’ın hissedarı ve tepe yöneticisi olduğu Epik İnşaat, Metiş Holding ve ABD merkezli Framaco Int. ile ortak şirket kurdu. FEM JV adı verilen şirket peş peşe ihaleler almaya başladı. Epik İnşaat’ın içinde olduğu konsorsiyum son olarak da ABD’nin Islamabad Büyükelçiliği’nin yeniden inşası ihalesini aldı. Toplamı 1 milyar doları bulan yeniden inşa projesinde konsorsiyumun payı 45 milyon doları buluyor.

2003 öncesinde ABD’den hiç bir resmi iş alamadıklarını doğrulayan Epik İnşaat ve FEM JV CEO’su Deniz Türkkan, ‘2004 Nisan’ından itibaren ABD ordusu ve hükümetinin projelerinden 300 milyon dolara yakın iş aldık’ dedi.”

Çuval olayını unuttuk

4 Temmuz 2003’teki olayda 11’i Türk askeri olmak üzere 24 kişi gözaltına alınmıştı. Türkkan, çalışma arkadaşı Turgay Tarhan ile birlikte karakolda bulunuyordu ve bu üzücü olaya şahit oldu. Ancak Türkkan çuval olayını unuttuğunu söylüyor. Türkkan, olayla ilgili olarak ‘Biz uzun yıllar Kosova’da ve Irak’ta çalıştık. Bundan daha kötü olaylarla da karşılaştık. Sonuç olarak işimizin bir parçası olarak görüyoruz bunu ve ABD ile de bir sorunumuz yok’ diye konuştu. Türkkan, son olarak Pakistan’da üstlendikleri projede 45 milyon dolara yakın iş yapacaklarını ancak rakamın yükselebileceğini belirtti.

–ya da değil– gene işin içinde başkaları var, başka şeyler de var; başka ilişkiler, büyük ilişkiler var. Talabani seviyesinde, o olmasa bile onun –siyasi olarak değil– çevresinde birtakım şeyler var. Birisi hiç bakmadan fiyata % 5 indirim yapmış. Biz aynı fiyata verdik, şimdi çıkıp da mektubumuzda bir şeyler söylemeye çalıştık. Dilimizin döndüğünce. Dedik ki ‘şunu yaparsanız, şöyle yaparsanız, şu kadar düşüreceğiz fiyatı. Şimdi demir çok pahalı, çimento bakın çok uçuyor gidiyor. Şudur budur..’ dedik. Maalesef ona bakan dahi olmamış. Olayın başında Sadi Dizey [?] diye İnşaat Bakanı, inşaatlardan sorumlu bakandı o zamanlar, ‘görmedik bile Denizciğim’ diyerek itiraf etti, ‘onu göstermediler ki bana Denizcim.’ Adam düzgün adamdır, dürüst adamdır.

Orada hayatımdaki en büyük hayal kırıklığına o gün uğradım. Çünkü çok şey verdik o ülkeye. Savaşta hiç kimse yoktu biz devam ediyorduk. Tüm Kürt müteahhitler işi bırakmıştı, ‘biz bırakamayız’ diyerek bırakmamıştık. Ben, hiç kimse gitmezken, genel müdür yardımcısı gitmezken, onunla beraber çalışan projeler koordinatörü gitmezken, ‘ben giderim’ dedim, ‘orada işçileri bırakmam; orada işçilere yalnız başına siz çalışın diyemem. Ben giderim, bera-

O gün ne olmuştu?

4 Temmuz 2003 tarihinde... gözaltına alınanlar arasında Irak’ta iş yapan 2 Türk adamının yanı sıra ülkesinde sunuculuk yapan İngiliz vatandaşı Michael Todd da vardı. Gözaltına alınanlar Bağdat’a götürüldü. Daha sonra diplomatik girişimlerle Türk askerleri ve diğer esirler serbest bırakıldı.

Baskına uğrayan karakolun Özel tim komutanı Binbaşı Aydın E. Çuval olayından sonra Süleymaniye’de yaşananlarla ilgili olarak ‘Amerikalıların yaptıklarına akıl erdiremiyorum. Daha önce karargâha ziyarete gelen ABD askerleri bize birden terörist muamelesi yaptı’ demişti. Komutan neden baskına karşı koymadıkları eleştirilerine ise şu yanıtı vermişti:

‘Bir anda karar vermem gerekiyordu. Askerlerime ya silahları alın ya da silahları atın demem gerekiyordu. Ağzımdan atın yerine ateş açın çıksaydı orası kan gölüne dönerdi. Belki hepimiz ölürdük ama onlardan da 50-60 askeri götürürdük. Ama arkamızdan terörist damgası yiyebilirdik. Bu yüzden en doğru kararı verdiğime inanıyorum. Dost gibi geldiler. Kürtlerin gammazlamasına geldiler.’

Türkkan’ın başında bulunduğu Epik İnşaat, 1999 yılında kurulmuş bir şirket. Şirketin ilk sahibi de tanıdık bir isim. Kuzey Irak’ta Çukurova Grubu ile birlikte Taq Taq bölgesi başta olmak üzere petrol arayıp çıkararak Genel Enerji’nin ortaklarından Mehmet Sepil. Sepil, uzun yıllar Kuzey Irak’ta iş yaptıktan sonra şirketi Deniz Türkkan ve Haşim Mutlu’ya devrediyor. Epik İnşaat’ın işlerinin açılması için Çuval olayı adeta bir milat. 2003’e kadar Irak’ta küçük pro-

ber çalışırız ya da karar veririz, bakarız döneriz’ dedim ve gittim. Savaş sırasında oradaydık. Biz oralara, o bölgeye canla başla, yapacağımıza inanarak, gönül vermek ayrı bir şey... Verdiğimizde takdir de aldık ama ona rağmen böyle bir olayı yaşamış olmak bende ciddi bir yıkıntı yarattı... ama atlattım; üç beş gün, hadi bir ay sürdü ve Haşim abiyle biz bir karar verdik: ‘Hadî Bağdat’a gidelim, burada bir şey olmayacak, Kürt bölgesinde, burada Kuzey Irak’ta bir şey olmayacak bize’ dedik, Bağdat’a gittik...”

Buraya kadar yazılanlara bakıp da “risk bunun neresinde?” diyenlere yandaki kutuda yazanları okumaları önerilir:⁷¹

“Her işte bir hayır vardır” ya da Deniz Türkkan’ın sloganını kullanalım: ‘Her şey bir gün daha güzel olacak!’

71 Deniz Türkkan’la yapılan, yaşadıklarını ayrıntılı olarak anlattığı sözlü tarih görüşmesinin (20 Temmuz 2009) ilgili bölümlerinin tamamını vermek yerine, yaşadıklarını ana çizgileriyle yansıtan bir gazete yazısına yer verilmesinin nedeni, Türkkan’ın anlattıklarının ayrı bir kitapçık oluşturacak uzunlukta, bir roman yazmaya elverecek canlılık olmasıdır.

jeler üstlenen şirket 2004’ten sonra ise ses getirecek büyük bütçeli işlere sahip oluyor. 2003 sonunda ABD New York merkezli Framaco Int ile ortaklık kuran şirket ABD’nin Ortadoğu bölgesinde en çok iş verdiği müteahhitlerden biri haline geliyor. 2004 yılı öncesinde ABD Hükümeti’nden tek bir ihale bile almadıklarını söyleyen Deniz Türkkan ‘2004 Nisan’ından itibaren ABD Hükümeti ve ordusuna ait 9 büyük projede yer aldık’ diyor. Epik İnşaat’ın da konsorsiyum üyesi olduğu FEM JV’nin gerçekleştirdiği projeler arasında ABD’nin Gürcistan ve Sırbistan elçilik binası inşaatları var.

İstinye’den bile daha korunaklı yapılacak

ABD, Pakistan’da dünyanın en yüksek güvenliğe sahip elçilik binalarından birini yapmak için düğmeye bastı. Pakistan’da yaşanan bombalı saldırılar nedeniyle sık sık kapanan büyükelçilik binası 1 milyar dolara yenilenecek ve adeta kale gibi olacak. ABD Hükümeti böylece neredeyse Beyaz Saray ya da Pentagon merkezi kadar güvenliğe sahip bir bina oluşturacak. Deniz piyadelerini de koruyacak elçilik binasında 153 ayrı oda daha yapılacak. Böylece elçilikte konuşlandırılan askerlerin sayısı da 350’den 1000’e çıkabilecek. ABD’nin Islamabad Büyükelçiliği, Bin Ladin’e bağlı teröristler tarafından sürekli taciz ateşine tutuluyor. Elçilik binası Mayıs ayından bu yana da kapalı durumda. ABD, 11 Eylül saldırılarından sonra kritik bulunduğu ülkelerdeki büyükelçilik binalarını adeta kale gibi inşa etmeye başlamıştı. İstanbul İstinye’deki ABD elçilik binası da bu konseptte uygun olarak inşa edilmişti.”

(Vatan, 3 Ağustos 2009)

b/ Ürdün

KOLİN İnşaat'ın üstlendiği Mucib Vadisi'ndeki içme suyu projesinin ikinci aşamasını, Zerka Ma'in pompa istasyonunu ve kuzey iletim hattı yapımını Aydın İnşaat almıştır (2002). Ardından, Abu Dhabi Fund ile Arab Fund for Economic and Social Development tarafından finansmanı sağ-

lanan, Ürdün ile Suriye arasındaki el-Vahdeh Barajı'nın yapımı ihalesini ÖZALTIN kazanmış (Nisan 2003),⁷² BEKTAŞOĞLU İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. de Akabe'deki askeri bir üs projesini üstlenmiştir (Ekim 2003-Temmuz 2006).

72 *The Middle East and North Africa 2004*, Europa Publications, London, 2004, s. 645.

"... Ürdün, Arap ülkesi değil. Bir kere Ürdün ile Suudi Arabistan, onları karıştırmayalım lütfen, Suudi Arabistan ayrı, Ürdün ayrı, Birleşik Arap Emirlikleri ayrı, Yemen ayrı; bunların hepsi ayrı yerler. Karakter olarak birbirine çok benzeyen bölgeler var, birbirine benzeyen ya da birbirinden çok ayrışan karakterleri var. Bunları içine girince görüyorsunuz zaten. Ürdün, Arap değil. Yani her şeyin ötesinde Araplarda ortak görünen Yahudi düşmanlığı Ürdün'de yoktur. 'Arap değil' derken, bu manada Arap değil. Ürdün çok daha modern; rahmetli Kral Hüseyin zamanında gerçekten çok modernize edilmiş, gerçekten bir sürü noktalarda ileriye gitmiş. Ben 1995 senesinde ilk defa gitmiştim, o zaman da çok beğenmiştim Ürdün'ü. 'Bir gün burada iş yapmayı gerçekten isterim' demiştim. Döndü dolaştı denk geldi.

Ürdün'de boruhattı yaptık, boruhattı, pompa istasyonları, su rezervuarları; Ölüdeniz kıyısında, İsrail'le karşı karşıya güzel bir proje yaptık. Zaten projenin takibinde Kolin vardı, onun takibinde de iki Çinli firma vardı. Güzeldi, keyifliydi.

İşverenimiz devletti. Kontrolörümüz Dar el Hendese idi. Çok ciddi kavgalarımız, çok keyifli zamanlarımız oldu. Hatta zaman zaman öyle bir noktaya geldik ki, bize 'şu ihaleye girin dedikleri zaman, hayatta biz onların işine girmeyiz' dediğimiz günler oldu.

2003'te aldık, üç seneyi geçti, üç buçuk senede bitirdik. Sıkıntılar yaşadık. Malzeme fiyatlarındaki artışlarla ilgili sıkıntılar yaşadık. Projelerin onay süresiyle ilgili sıkıntılar yaşadık. Çalışılmayan sürelerin durdurulması, belli dönemlerdeki durmalarla ilgili sıkıntılar yaşadık. Kah bizden, kah idareden kaynaklanan sıkıntılar yaşadık ama sonunda çok güzel el sıkışarak ayrıldık. Belki de çok az sorunla karşılaşarak idareden iş alan tek Türk müteahhit firmasıyız

Biz ilk gittiğimizde başka Türk müteahhit yoktu, zaten onun için gitmiştik. Orada elit Türk firmaları var. Yani baktığınız zaman bir ÖZALTIN orada çalıştı, hâlâ çalışıyor. KOLİN oradaydı, GAMA şu anda orada, KORAY İnşaat orada, YÜKSEL'in kolu AY-SEL orda. Yani baktığınız zaman iyi firmalar var.

Ancak proje çıkmıyor çok fazla. Paraları, kendilerine ait paraları, kendilerine ait değerleri yok, dışardan gelen paralarla biraz hareket ediyorlar. Şu anda proje olmadığı için, her ne kadar şu anda gözümüz üstlerindeyse de ofisimi kapattım ben oradaki..."

(Ömer Aydın [AYDINER], sözlü tarih görüşmesi, 24 Temmuz 2009)

"... 1998 yılında Ürdün'de bir sulama işi almıştık, yanlış hatırlamıyorsam 38 milyon ABD Doları mertebesinde bir işti. Ama tabii Ürdün'de aldığımız işte, bizim hemen yanı başımızda yapılan işi bir Çinli firma yapıyordu. Bir kısmını da AYDINER yapıyordu. Yani aynı yerde, yan yana şantiyelerdeydik; iş olarak değil de, sulamanın bir etabını veya bir kısmını biz yapıyorduk, bir kısmını, diyelim ki 30.000 hektar 10.000 hektar sulamayı veya su depolama projesini biz yapıyoruz; su getirme projesini Çinliler yapıyor, bir kısmını da AYDINER İnşaat yapıyor. Ayrı ayrı projeler; tek bir proje değildi.

AYDINER'le birlikte, Çinlilerle rekabet etmenin çok güç olduğunu, Çinlilerin işçilerinin sübvans edilerek çalıştırıldığını, Çin'den tutukluların getirilip çalıştırıldığını gördük; birtakım malzeme ve ekipmanın Çin Hükümetine veyahut da Çin ordusuna ait askeri gemilerle taşındığını gördük.

Yani bunlar hep diğer ülkelerin müteahhitlik sektörüne yapmış oldukları yardımlar ve sübvansiyonlardır. Bunları hükümetleri desteklemek için yapıyor. Türkiye bunu 1980'den veya 1985'ten sonra, Sayın Turgut Özal'la anlamıştır. Bütün dünyada, bu tür sektörler veya yurtdışında iş yapan müteahhislere birtakım yardımlar yapılır. Bu makine ekipmanı olarak da olabilir, bir takım teşvikler de olabilir veyahut Çin'in yaptığı gibi böyle işçilik dahil çok cüzi bir miktarda hükümlü ve tutuklular da çalıştırılır; bunlarla rekabet etmek tabii çok zor.

Amman'da yaptığımız 'Kızılırmak projesi'ydi, Amman'a su getirme projesiydi. Bu projeyi biz zamanında teslim ettik ama birtakım sıkıntı ve güçlükler içerisinde yaptık. Ona rağmen zamanında teslim ederek bitirdik."

(Celal Koloğlu [KOLİN], sözlü tarih görüşmesi, 31 Mart 2010)



Berri Gaz Tesisi Qatif Üniteleri İnşaat ve Montaj işleri, 2002-2005, Suudi Arabistan.

Kurulacak olan “Akabe Uluslararası Sanayi Bölgesi”nin pazarlama, planlama ve genişletme faaliyetlerini de PBI Parsons Brinckerhoff International (ABD) ile SUTA İnşaat ve Mühendislik A.Ş. kazanmıştır.⁷³ El-Samra 300 MW Kombinasyon Çevrim Santrali’ni Gama’nın Black&Veatch ile oluşturduğu ortak girişim üstlenmiştir (Eylül 2004-Eylül 2006).

c/ Suudi Arabistan

“İnşaatçıların coğrafyası”nda en “istikrarlı” ve -görünürde de olsa- “sorunsuz pazar konumunda olan Suudi Arabistan, 2000’li yıllarda da Türk müteahhitlere iş olanakları yaratmayı sürdürmüştür. Özellikle GAMA, YÜKSEL İnşaat, STFA ve TEKFEN’in “süreklilik” gösterdiği, 2005 sonrasında ÜSTAY ile GÜRİŞ’in onlara katıldığı, 2007’de ise ESER, GAP İnşaat, ONUR İnşaat vb müteahhitlerin Suudi Arabistan’da proje üstlenmeye başladıkları görülmektedir.

Gama Al Moushegah Arabia Ltd tarafından üstlenilen, GAMA Endüstri A.Ş. tarafından yürütülen, Aramco’ya ait

Berri Gaz Tesisi, 5x367 MW Shoaiba Termik Santrali ile Petrokimya Polietilen tesisi, Eastver Çimento Fabrikası vb “sanayi tesisleri”, Gama’nın doğrudan ve/ya dolaylı olarak üstlendiği projeler olmuştur.

Öte yandan, diğer müteahhitlerin üstlendikleri projelere bakıldığında, baraj (Baysh, Murvani, Damad), Doğu Bölgesi Su İsale Hattı, el-Hasa Altyapı İnşaatı, Riyad Acil Durum Su Depoları, Kral Faysal Üniversitesi Daimi Yerleşkesi gibi projeleri sürdürmekte olan YÜKSEL İnşaat’ın;⁷⁴ Manifa

74 Suudi Arabistan’a ilk giren Türk müteahhit olan YÜKSEL İnşaat, 25 yıldır aynı ortakla, bir Suudlu aileyle ortaklığını sürdürmektedir. Emin Sazak, zaman zaman bazı işlerde diğer Suudlu firmalarla da işbirliği yaptıklarını, ihalelere girdiklerini, söz konusu Suudlu firmayla ancak bir iş gerçekleştirebildiklerini, onun da çok da büyük olmadığını belirtmektedir. (Emin Sazak [YÜKSEL], sözlü tarih görüşmesi, 29 Mayıs 2009).

Tersi bir yaklaşımı da Erol Üçer dile getirmektedir: “... Her gittiğimiz yerde değil, ama Suudi Arabistan’da GAMA’nın ortaklıkları var ama bunlar o işlerle ilgili olarak yapılmış ortaklıktır. Yoksa sittin sene orada kalacağız düşüncesi değil. Orada çalıştığımız sürece böyle bir ortaklık gerekli oluyor, onu yapıyoruz. Onun dışında öyle bir devamlılık arz eden bir yapımız yok.” (Erol Üçer [GAMA], sözlü tarih görüşmesi, 28 Temmuz 2009).

73 *Ekonomist*, 21 Mart 2004, s. 34-35 ve http://www.musavirlikler.gov.tr/upload/JOR/yillik_rapor.doc; erişim tarihi: 30 Ağustos 2009.

Projesi, Kuzey Cidde Drenaj Kanalları'nı üstlenen STFA'nın,⁷⁵ gerek Cubail'de Hasad 1 Projesi'ni yürüten ÜSTAY'ın, gerek Yanbu Rafinerisi, Fosforik Asit Tesisi'nin yanı sıra yeni oluşturulmakta olan sanayi bölgesi Rabigh'de de projeler üstlenmiş olan TEKFEN'in Suudi Arabistan'a iyice yerleştiklerini, onları izleyen öteki Türk müteahhitlere de alan açtıklarını söylemek yanlış olmayacaktır. Ancak bu süreç de –doğal olarak– sorunsuz değildir. Örneğin Rıza Arsan (STFA), Suudi Arabistan'a Türk işçi götürmede karşılaştıkları sorundan yakınmaktadır:

“Suudi Arabistan'da mesela bildiğimiz bir problem vardı; beklenebileceği gibi çalışma izinleri konusunda sorunla karşılaştık. Bunun bize ciddi bir faturası oldu. Direkt kendi işçimizi götürülebilmek yerine, çoğunlukla dışarıdan, belli firmalardan değişik kategorilerde personel kiralamak durumunda kaldık. Bunun bedeli ağır oldu. Sorun sonradan aşılabilmiş olsa da sırf bizim değil, birçok müteahhidin sorunlarından biridir. Bunda yeterince etkin olmadığımızı, mevzuattan değil, prosedürlerden değil, biraz da bizim uygulamamızdan kaynaklanan bir sorun olduğunu düşünüyorum. Yoksa bu konuda dertilse, dayatılsa, farklı bir çözüm de bulunabilirdi diye düşünüyorum...”⁷⁶

TEKFEN'den Ümit Özdemir'in Suudi Arabistan'dan örnekleyerek anlattığı ama benzerlerinin başka ülkelerde de geçerli olabileceği düşünülen sorunlar, bir ölçüde geleceğe de ışık tutmaktadır:

“Suudi Arabistan'da bir işe başlayacaktık, gene çölün ortasında. Yeni kurulan bir rafineri. Çok kısa süreli bir işti, 20 aylık... Bol miktarda ekipman yığıldı oraya. 20 tane vincimiz var. Vinçleri çalıştırmak için operatörleri de gönderdik. Operatörlerin hiçbirini çalıştırmadılar; dediler ki, 'bu operatörlerin hepsinin ARAMCO'dan geçmesi, sertifika alması lazım.' ARAMCO sertifikası alınması da çok zor. Bunları çok kısa sürelerde yapıyorlar; İngilizce yapıyorlar sınavları ve vinç operatörlerine trigonometri soruyorlar. Bizde hiç kimsenin bunu bilmesinin imkânı yok. Biz ne yaptık o zaman? Kurs açtık insanlara, İngilizce trigonometri falan öğretmeye kalktık ama sonradan tabii konuyu deştığımız zaman gördük ki, o bölgede vinç

pazarını yöneten bir teşkilat var, bu işi çok zorlaştırıyorlar. Çok zorlaştınca da gidiyorsunuz, Suudi Arabistan piyasasından çok yüksek fiyatla vinç kiralyorsunuz. O vinçleri kullanan kişilerin önceden alınmış sertifikaları var, ehliyetleri var. Sonunda bunu ARAMCO'nun üst düzey yetkililerine de anlattık. Onlar bizi anlayışla karşıladılar fakat bu emniyet sistemini deştirmiyorlar. Yani ülkelerdeki o 'sağlık emniyet çevre' dediğimiz şeyler, teşkilatlar, dokunulmazlıkları var, kimse müdahale edemiyor onlara. 'Bir şey olursa, sorumlusu sensin' dediği zaman, bütün yöneticiler 'tamam, sen nasıl bilirsen öyle yap' diyorlar. Biz altı ay, kendi vinçlerimiz bir kenarda dururken, gittik piyasadaki sertifikalı operatörlerin olduğu vinçleri kiraladık. Hem iş geç kaldı hem de büyük bir para kaybettik. Kendi adamlarımızı yetiştirmeye gayret ettik ama gidip yaya kalıyorlardı. Bir süre sonra ARAMCO'nun üst düzey yönetiminin müdahalesiyle yavaş yavaş olaylar normaleşti, düzeldi ama zaman kaybıyla tabii; para kaybı da cabasıydı. Yurtdışında çalışmanın böyle birtakım enteresan boyutları var.

... Türkiye'den işçi göndermek, yurtdışında çalışmada karşılaşılan en önemli zorluk. İkincisi, lojistik, malzeme lojistiği, yani gümrüğe malı göndereceksiniz ve de bu malı götürüp işe sokacaksınız Türkiye'de kompresörünüzün bir parçası kırılrsa, bunu üç gün içinde götürür yerine monte edersiniz. Libya'da kırıldığı takdirde 2,5 ay. Çünkü bunun bir sürü yazışması var. Türkiye'den alıyorsunuz, gönderiyorsunuz, gümrükte bekliyor yani çok komik mesela geçenlerde çok acil bir parça gönderdik, vinç parçası, çekmemiz lazım. Dediler ki, 'ofiste çay içerken bunun üstüne çay döküldü, evrakları yeniden getirin.' Tabii tekrar götürüyorsunuz evrakları, onu gümrükten çekmek, götürmek vs filan çok uzun süre alıyor.

Biraz önce bahsettiğim Suudi Arabistan'daki işte, tam bütün vinçleri gönderdik, çekeceğiz, dediler ki, 'Hac mevsimi geldi, gümrükler kapalı.' Bir ay kaybettik Suudi Arabistan'da. Yani yurtdışındaki çalışmanın önemli handikapları var; planlamanızı çok önceden yapmanız lazım, lojistiğinizi çok dikkatli yapmanız lazım. Türkiye'deki gibi değil, her şeyi çok önceden planlayacaksınız, emniyetli çalışacaksınız, rezervli çalışacaksınız...

Yerel yönetimlerle olan ilişkilere gelince; yerel yönetimler, daha doğrusu yerel halk, orada gelip doğru dürüst iş yapan hiç kimseye dokunmuyor. Herkes zaten 'buyurun gelin, işinizi yapın, başımızın tacısınız' diyor. Onlarla kötü geçinmediğiniz, rahatsız etmediğiniz, oradaki kurallara düzgün uyduğunuz takdirde, onlar da sizin çalışma ortamınızı doğru düzgün hazırlıyorlar. Vize problemleri var; vize almak her ülkede zor, Libya'da da zor, Suudi

75 STFA'nın elindeki işlere bakıldığında, 1,5 milyar ABD Doları dolayında olduğu, bunun en büyük kısmının (yaklaşık 600 milyon ABD Doları) Katar'da olduğu, Umman ile Suudi Arabistan'ın sonraki sıralarda yer aldığı, böylece yaklaşık 1 milyar dolarlık bir iş potansiyelinin Körfez'de durmakta olduğu görülmektedir. (Rıza Arsan [STFA], sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009).

76 Rıza Arsan, sözlü tarih görüşmesi, 30 Ağustos 2009.

Arabistan'da da... Girmek, çıkmak zor ama bunları yapmasını öğrendikten sonra –ki, biz özellikle bu tür işleri yapması için yerel iş gücü kullanıyoruz, onlar bu işleri daha kolay yapıyorlar– alışkanlık kazandıktan sonra işlerinizi devam ettiriyorsunuz. Bir problem çıkmıyor...”⁷⁷

d/ Libya

Türk müteahhitlerin dünyaya “çıkış kapısı” olan Libya’da 1990’lı yıllarda yaşanan olumsuz gelişmeler, 2000 yılının ortalarına kadar sürmüştür. Ancak “geleneysel bağlar”ın güçlendirilmesi yolunda atılan adımlar, 2009’un “Eylül Devrimi”nin 50. Yılı olması ve Libya’nın büyük bir yatırım atılımına yönelmesi, daha da önemlisi, Kaddafi’nin “Batı ile iyi ilişki kurma” yönündeki çabaları meyvelerini vermeye başla-

77 Ümit Özdemir, sözlü tarih görüşmesi, 29 Nisan 2009.

mıştır. Kuşkusuz, yüksek öğrenimini Türkiye’de tamamlamış, Türk müteahhitler Libya’da değişik projeler üstlenirken onların yanında olmuş, yaşanan sorunlardan da belki onlar kadar etkilenmiş birinin, Mohammed Mangush’un 2000’lerin başında Ankara’ya Libya Büyükelçisi olarak gelmiş olmasının da ilişkilerin düzelmesine katkıda bulunmuştur.

Nitekim Mangush, kendisiyle yapılan görüşmede,⁷⁸ satırbaşları olarak da olsa, şu konulara değinmiştir:

“İlişkilerde pürüzler her zaman olur; oldu, şimdi de oluyor, gelecekte de olacak. Bu normal. İlişkilerde hep bir pürüz çıkar ama üzerinde durmamak gerekir, hemen bunun üzerinden geçip yürünür tabii... [Türkiye-Libya ilişkilerine bakıldığında,] 1990 veya 2002 ile 2009 arasında büyük fark var, büyük düzelleme var.

78 Mohammed Mangush, sözlü tarih görüşmesi, 12 Ağustos 2009.

“Kaddafi’den mesajım var özelleştirmeye buyurun

Kaddafi’nin eski Başbakan’ı Libya Ankara Büyükelçisi Muhammed Ahmet Mengüç (Mohammed Mangush), ‘Türkiye’ye ilişkileri düzetmeye geldim. İlişkilerimizin yine çok iyi olmasını istiyoruz’ dedi. Mengüç, Türk işadamlarının Libya’daki özelleştirme ve yeni yatırımlarla da yakından ilgilenmesini önerdi.

Libya Arap Halk Sosyalist Cemahiriyesi (Libya) Ankara Büyükelçisi Muhammed Ahmet Mengüç, ülkesinde liberalleşme çalışmalarının hızla devam ettiğini ve özel sektörün önünün açıldığını belirterek, ‘Türk işadamları Libya’da sadece müteahhitlik işleri var sanıyorlar. Oysa çok avantajlı özelleştirmeler yapılıyor. Sanayi ve ticaret yatırımları konusunda çok önemli adımlar atılıyor. Türk tecrübesinden yararlanmak istiyoruz’ dedi.

İki ülke arasındaki ilişkilerin 1980’lerin ilk yarısında altın çağ yaşadığını ancak 1996’da bazı yanlış anlaşılmalardan sonra ilişkilerin kötüleştiğini hatırlatan Mengüç şöyle konuştu: ‘Ben Türkiye ile Libya’nın her alandaki ilişkilerinin kötü olması için hiçbir sebep görmüyorum. Tabii ki birkaç sene önce bir anlaşmazlık oldu. Benim bildiğim o anlaşmazlıklar da tercümeden kaynaklandı. Ondan dolayı ilişkilerimizde bir gerileme oldu. Benim buraya gönderilme sebeplerim arasında en önemlisi o eski ilişki seviyesini sağlamak ve çıkan bütün pürüzleri gidermektir.’

Libya’nın ambargo kalktıktan sonra hem dünya ekonomisi ile yeniden entegre olmaya başladığını hem de kendi eko-

nomisinde liberalleşme başlattığını anlatan Mengüç, ‘Yoğun bir özelleştirme yapıyoruz. Ayrıca Libya’da özel sektör de hızla geliyor. Biz Türkiye’de başta zirai alanlarda olmak üzere ortak yatırımlar yapmak istiyoruz. Çünkü bu konuda Türkiye’nin tecrübesi ve imkânları çok fazla. Libya’nın da bu konuda önemli ithalatı var’ dedi. Libya’da Türk işadamları için müteahhitlik hizmetleri konusunda da yeni işler açıldığını ve bazı Türk firmalarının bu yeni projeleri aldığını söyleyen Muhammed Ahmet Mengüç şöyle devam etti:

‘Türk müteahhitleri için her zaman olduğu gibi yeni fırsatlar var. Ancak Türk işadamlarını diğer alanlarda da yatırıma davet ediyoruz. Libya’da serbest bölgeler kuruyoruz ve oraları da Türk girişimcilere açılıyor. Hem Libya için hem de Afrika’ya yönelik ortak yatırımlar yapılabilir.’

...

Libya ile ‘altın çağ’ı özlüyoruz

Kurucuları arasında 8’inci Cumhurbaşkanı Turgut Özal’ın, eski bakanlar Kazım Oksay, Cahit Aral gibi isimlerin de yer aldığı Türk Libya Dostluk Derneği, dün Grand Cevahir Otel’de ‘Türkiye ile Libya ilişkilerinin Dünü Bugünü ve Geleceği’ konulu bir panel düzenledi. Panelde konuşan AKP İstanbul Milletvekili Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş, ‘Hepimiz Türkiye ile Libya arasındaki ilişkilerde o altın çağı özlüyoruz ve istiyoruz. Çünkü iki ülke arasındaki ilişkilerin çok büyük tarihi ve kültürel kökleri de var. Sayın eski Başbakan’ın Büyükelçi olarak atanmış olması bizi bu konuda daha da umutvar ediyor’ dedi.”

(Hürriyet, 13 Nisan 2003)

... Türk firmaları gittikçe daha iyi seviyeye geliyor. 1970'lerdeki Türk firmalarıyla 2000'lerdeki Türk firmalarının hiç alakaları yok. Şimdi Libya'da çalışan firmalar Güney Kore firmalarıyla rekabet edebilen bir seviyeye geldiler.

... Hükümetin idare ettiği birçok fabrika özelleştiriliyor. Çimento fabrikaları mesela... Hükümetin yaptığı çimento fabrikaları özelleştirildi. Hintliler geldiler aldılar, İtalyanlar geldiler aldılar. Türkiye'den kimse gelmedi, hâlâ da yok... sadece bir Türk firması geldi, bir tuğla fabrikası aldı. Bir tek o..."

Mangush'un -kanımızca- verdiği ve üzerinde durulması gerektiği düşünülen "ileti" ise hayli açık:

"... Beraber çalışmak her memleket için faydalıdır, hatta üçüncü bir yerde beraber çalışmak daha da faydalı olabilir. Libya'nın hâlihazırda Afrika'ya yönelik bir siyaseti var: Kaddafi, bütün Afrika'yı bir 'United States of Africa' yapmak ümidinde. Onun için Afrika'ya girmek, Libya kapısından olsa daha faydalı olur. Biz de öyle dedik Türkiye'ye: 'Beraber Afrika'da iş yapalım.'"

Gelişmeler, "Libya'daki Türk müteahhitler" in "vakanüvis" i Yaşar Özkan'ın notlarına bile yansımıştır:

"30-31 Ocak 2007 / Libya-Türkiye KEK Toplantısı yapıldı. Toplantıda Libya-Türkiye arasındaki sorunların çözümüne dair büyük bir mutabakat sağlanmıştır..."

...

"2008 [Tarih yok] / 2008'de Türk firmaları yeni işler aldılar. Taahhütler toplamı 4,5 milyar ABD Doları'nı aştı..."

Libya konusunu, "inşaatçıların coğrafyası"nda, değişik kültürlerle sürdürülmeye çalışılan "çokkültürlü yaşam"ın zorluklarını sergileyen bir "anekdot"la noktalamak uygun düşecektir:

"Fıkra gibi olay

Yer, Libya Wafa Doğal Gaz Projesi Şantiyemiz. Alt yapı işleri kapsamında ø 100'lük 6 metrelik PVC borularla yeraltı kabloları yol geçişi boru demetleri montajı ve betonlaması yapılmaktadır.

Montajı yapılmış boru demetinin üzerine Transmixer'dan beton dökülmeye başlandığında boruların boy açıklığı ve ince et kalınlığı nedeniyle PVC borular aşığıya doğru sehim yapar. İşin başında bulunan ana müteahhitin Hintli Kontrol Mühendisi bu durumu görür görmez boruların adeta bir muz gibi kavis alması nedeniyle ilgili formenimize boruları gösterip İngilizce olarak 'banana, banana stop' diye bağırır ve beton dökülmesini durdurmak ister.

Ancak, iş işten geçmiş ve beton dökülmüştür. Hintli Kontrol Mühendisi yine İngilizce olarak 'banana, banana' diyerek oradan uzaklaşmaya başlar.

Bizim formenimiz de hızla Hintli Kontrol Mühendisinin peşine takılır ve Türkçe şöyle der: 'Hey, gel buraya, bana ne, bana ne deyip işten kaçma, kafamda çözümü var gel dinle bana ne deyip kaçma.'"⁷⁹

4/ Pakistan

STFA'nın 1990'lı yıllarda Pakistan'da aldığı, ama 2000'in ilk yıllarında tamamladığı projelerin başında, toplam uzunlukları 5,6 km'yi bulan iki tünel de içeren, 25 km uzunluğundaki Pehur Kanalı yer almıştır. Yüzde 83'ünü Asya Kalkınma Bankası'nın finanse ettiği projenin inşaat süresi Mart 1998'den itibaren yedi yıl olduğu halde 2002'de tamamlanmıştır.

2003'te tamamlanan proje ise, İslamabad'daki Türkiye Büyükelçiliği olmuştur.⁸⁰ 2006'da tamamlanan ise, Karaçi'deki Qasim Limanı'nın demir cevheri ve kömür islesinin iyileştirilmesidir; petrol dolum terminalinin yapımı ise sürmektedir.

Ancak 2000'li yıllarda tamamlanan projelerden daha önemli olan Karaçi Toplu Taşıma Programı'nın geleceğinin ne olacağı olmuştur. Daha önce de belirtildiği üzere, Kanada kökenli SNC-Lavalin International ve yerel Adcon Engineering Ltd ile birlikte oluşturulan konsorsiyumun (Indus Mass Transit Company Ltd) kazandığı 600 milyon ABD Doları tutarındaki proje 1990'lardan bu yana gündemde bulunmaktadır.

Proje, 1996'da Pakistan Hükümeti tarafından onaylanmış ve Konsorsiyum ile Merewether Tower'dan Sohrab Goth'a uzanacak hafif raylı sistemin yap-işlet-devret sistemiyle yapılması konusunda "iyi niyet anlaşması" imzalanmıştır. İslam Kalkınma Bankası, Kanada İhracatı Geliştirme Kurumu, Japon Eximbank'ı, çok uluslu Japon firması Nisho Iwai ve Pakistan Ulusal Kalkınma Finansman Kurumu tarafından finanse edilecek projenin finansman modeli üzerinde SNC-Lavalin çalışmaya başlamıştır.⁸¹

79 Gama Bülten, sayı 37, Temmuz-Ağustos-Eylül 2003.

80 Bedeli 4,5 milyon dolar; bkz. Benmayor (2001).

81 Ghori (2008).

Ancak Benazir Butto'nun yerine Navaz Şerif'in gelmesiyle askıya alınan projeyi Navaz Şerif yeniden gündeme aldı. Ekim 1999'da General Pervez Müşerref tarafından devrilmış ve proje gene ertelenmiştir. Oysa söz konusu projenin yaşama geçirilmesi, "dünyada toplu taşıma sistemi olmayan tek megapol" olarak nitelendirilen Karaçi açısından yaşamsal önem taşımakta, projenin "ulaşım mafyası" tarafından engellendiği ileri sürülmektedir.

Proje'nin 2009'un ilk yarısında yeniden gündeme geldiği -ve bu kez sonuçlanabileceği- görülmektedir. 2008'in son çeyreğinde, bir saldırı sonucu öldürülen Benazir Butto'nun eşi, Pakistan Halk Partisi'nin lideri Asif Ali Zardari, oyların % 70'ini alarak Cumhurbaşkanı seçilmiş ve Nisan 2009'da da, aralarında Karaçi Toplu Taşıma Programı'nın da bulunduğu beş devasa kentsel projeyi onaylamıştır.⁸²

Söz konusu gelişme, Türkiye'deki basına da yansımıştır.

Pakistan'da iş yapan üçüncü Türk müteahhit olan TEKSER "sorunla karşılaşma" açısından BAYINDIR ve STFA kadar

82 *Daily Times*, April 21, 2009, bkz. http://www.dailytimes.com.pk/default.asp?page=2009%5C04%5C21%5Cstory_21-4-2009_pg12_1; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.

"Pakistan'da 140 milyon dolarlık iş Ecevit'le uçtu"

Bundan tam bir yıl önce, bu sıralar Pakistan'daydım.

... Pakistan'da faaliyet gösteren Türk firmalarının çalışmalarıyla ilgili bilgi edinmiştim. Mesela o günlerde Gomalzam Barajı'nın ihalesinde Türk firması Tekser'in de adı geçiyordu. Pakistan dönüşü ihaleye değinmiş ve Çinliler'in Tekser'i zorlayabileceğinden söz etmiştim. Yazı üzerine Tekser Yönetim Kurulu üyesi Tuğrul Erkin şöyle bir faks göndermişti: "Kalite, fiyat ve teslim süresi göz önüne alındığında Çinliler Tekser'e asla rakip olamaz. Türk müteahhitleri karşısındaki tek engel devlettir. Türk müteahhitleri bugün sahipsiz."

Peki bir yıl sonra Gomalzam Barajı ihalesi ne oldu?

Ihaleyi Çinliler aldı.

Bunu bizzat Tuğrul Erkin'den öğreniyorum.

Bir yıl önce "Çinliler rakibimiz olamaz" diyen Erkin üzgün.

12 şirketin katıldığı ihale geçenlerde sonuçlanmış.

Pakistan'daki diğer Türk firması STFA, Tekser'in önüne açmak için teklif vermemiş.

Tekser'in verdiği fiyat 146 milyon dolar.

Keşif çalışmasında biçilen fiyat 140 milyon dolar.

"Pakistan trafiği STFA'ya emanet"

STFA İnşaat, Pakistan Karaçi'de toplu taşıma sorununa çözüm bulacak 590 milyon dolar değerinde bir proje üstlendi. STFA İnşaat, Pakistan hükümeti, SNC Lavalin ve Adron Engineering ortaklığı ile hayata geçirilecek proje, yap-işlet-devret modeli ile gerçekleştirilecek. STFA'nın Pakistan'daki dokuzuncu projesi olan Hafif Raylı Taşıma Projesi için Pakistan hükümetinin gerekli kararnameyi imzaladığı ve finansman ile bütçeden pay ayrılması konusundaki çalışmalara başlandığı bilgisi verildi."

(Bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/1999/05/05/e12.html>; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009)

şanslı (!) ol(a)mamıştır. 1997 yılında Dera İsmail Han'da, % 86'sı Asya Kalkınma Bankası ile KfW aracılığıyla Almanya, % 14'ü de Pakistan Ulusal Bütçesi'nden finanse edilen 134 km uzunluğunda bir sulama kanalı projesini üstlenmiş, Ağustos 2001'de -süresinden yedi ay önce- tamamlamıştır. Proje, Kuzey Batı Sınır Vilayeti Dera İsmail Han bölgesi ile İndus Nehri'nin Sağ Kıyısında, Pencap Vilayeti Dera Gazi Han Bölgesi arasında uzanmaktadır. Chasma Right

Yani Tekser'in verdiği fiyat en uygunu.

Çünkü verilen fiyatlar arasında 210 milyon dolar, 180 milyon dolar gibi rakamlar var. İhaleyi kazanan en düşük fiyatı, 76 milyon dolar veren bir Çin firması.

Tuğrul Erkin "Yıllardan beri Pakistan'dayız. Barajın yapılabileceği araziye iyi tanıyoruz. Çinlilerin verdikleri fiyat gerçekçi değil" diyor.

Ihalelerde kuralın en yüksek ve en düşük fiyatın elenmesi olduğunu söylüyor.

"İhaleyi kazanan Çin firması büyük bir olasılıkla özel şartlar ilave ederek zaman içerisinde fiyatını yükseltecek" diyor.

Tuğrul Erkin'e göre bu Çin firması resmen "damping" yapmış.

"Hem damping, hem Keşmir meselesinde destek vaadiyle politik baskı söz konusu" diye anlatıyor.

Tabii söz dönüyor, dolaşiyor devletin sahip çıkması meselesine geliyor.

"Siyasilerimizin oturup Pakistanlılarla Türklerin haklarını koruyun diye konuşmaları gerekirdi. Ecevit son dakikaya kadar gideceğim dediği şu meşhur Pakistan ziyaretini gerçekleştirirse ihale bizimdi" diyor Erkin. Özetle, kalite, fiyat yeterli değil... Lobcilik denen şey her şeyin üzerinde."

(Benmayor, 2002)

Bank Kanalı, İndus Nehri üzerindeki Chasma Barajı'ndan su almakta ve yaklaşık 260 km'lik bir mesafe katettikten sonra İndus Nehri üzerindeki Taunsa Barajı üzerinde sonlanmaktadır. Proje bölgesi İslamabad'ın yaklaşık 240 mil güneybatısında yer almaktadır.⁸³

TEKSER'in söz konusu sulama kanalını öngörülen süreden yedi ay önce tamamlaması üzerine, Pakistan Hükümeti yeni bir öneride bulunmuştur: Ghomal Barajı Projesi; "...Önünde 15 günü olan Tekser'in ihaleye girmesi, Eximbank'ın vereceği kredi desteğine bağlı[dır]..."⁸⁴,

Olay Tuğrul Erkin'in öngörüsünün ötesinde gelişmiş ve Baraj ihalesi'ni alan China National Water Resources and Hydropower Engineering Corporation-Harbin Power Engineering Corporation "ortak girişimi" 9 Ekim 2004'te, işe devam edemeyeceklerini bildirmiştir.⁸⁵ Bunun üzerine, 14 Nisan 2005'te sözleşme iptal edilmiş, 12 Ekim 2006'da "ortak girişim" ile sorunun iyi niyet kuralları içinde çözümüne ilişkin "iyi niyet anlaşması"na varılmış, 11 Haziran 2007'de de barajın yapımı Pakistan'ın FWO Frontiers Work Organization adlı kuruluşuna verilmiştir.

Öngörülen bitiş tarihi Ekim 2010, sözleşme bedeli de 10,4 milyar Rupı olarak belirlenmiş, sözleşme bedelinin % 65'i de yabancı alt yüklenicilerin yapacakları işler karşılığı ayrılmıştır. Her ne kadar "baraj veremedik, sulama kanalı

verelim" denmiş gibi olsa da, "Sulama ve Selden Korunma Bileşeni"nin alt yüklenicisinin de Tekser olması konusunda anlaşmaya varılmıştır; "Baraj ve Hidroelektrik Santrali Bileşeni"nin alt yüklenicisi ise, Çin kökenli bir başka müteahhit firma, Sinohydro Corporation olmuştur.⁸⁶

FWO ile imzalanan sözleşme sonucu, sözleşme bedeli 54 milyon ABD Doları, proje süresi de 34 ay olan, 63 km uzunluğunda bir ana kanal ile 200 km dağıtım şebekesi, drenaj sistemi, sel kanalları ve setten oluşan "sulama kanalı ve selden korunma bileşeni"ni TEKSER üstlenmiştir.⁸⁷

ÇUKUROVA İnşaat'ın da Pakistan'ın en büyük taşınmaz geliştiren firmalarından biri olan "Bahria Town"ın Ravalpindi'de, dört lüks apartman ve 23 villadan oluşan projesi sürmektedir.

FEM JV de Pakistan'da iş yapan müteahhitler arasında bulunmaktadır; Aralık 2008'de, İslamabad'da, ABD Büyükelçiliği'nin 250 çalışanına geçici konut yapmıştır.⁸⁸

5/ ABD

ABD, KİSKA'nın "hayat sahası" olmayı sürdürmüş, New York'ta, "3rd Avenue Bridge on East River" (2002-2005) ve "Goethals Bridge" (2003-2007) 2000'lerde gerçekleştirilen iki proje olmuştur.⁸⁹

83 Bknz. http://www.tekser.biz/print.php?language=turkish&screen=altyapi&page=proje_012_pakistan.hmlerişim tarihi: 17 Temmuz 2009.

84 Hürriyet, 17 Ağustos 2001.

85 Çin firmasının iki mühendisi kaçırılmış, biri öldürülmüş, öbürü de kurtarma harekâtı sırasında yaralanmıştır; bknz. <http://www.dawn.com/2005/09/28/top7.htm>.

86 Bknz. http://www.wapda.gov.pk/vision2025/htmls_vision2025/gomalzam.pdf; erişim tarihi: 17 Temmuz 2009.

87 Ekonomik Forum, Ocak 2008, s. 34-35.

88 Bknz. <http://www.framaco.com>; erişim tarihi: 21 Temmuz 2009.

89 New York Times, 25 March 2008, bknz. <http://www.nytimes.com/2008/03/25/nyregion/25pleas.html>; erişim tarihi: 15 Ağustos 2009.

"... Amerika, münakaşasız bir ülke, stabilitesi yüksek; ama ekmek yemek de o kadar zor, kolay para kazanılan bir yer değil ve herhangi bir ihalede yeni bir şey akıl etmedikçe iş alamazsınız. Diyelim ki, 50 milyon dolarlık bir köprü işi aldınız, inşaatı yürütebilmeniz için köprü'nün altına bir platform yapmak zorundasınız. 50 milyondan 10 milyonunu harcamanız gereken bir parçadır bu ve bu hiç de azımsanmayacak bir rakamdır. Biz, bunu 3 milyon dolara mal ettik, platformu telden yaptık. 3 binada daha aynı yöntemi uyguladık ve bir de baktık ki herkes böyle yapmaya başlamış.

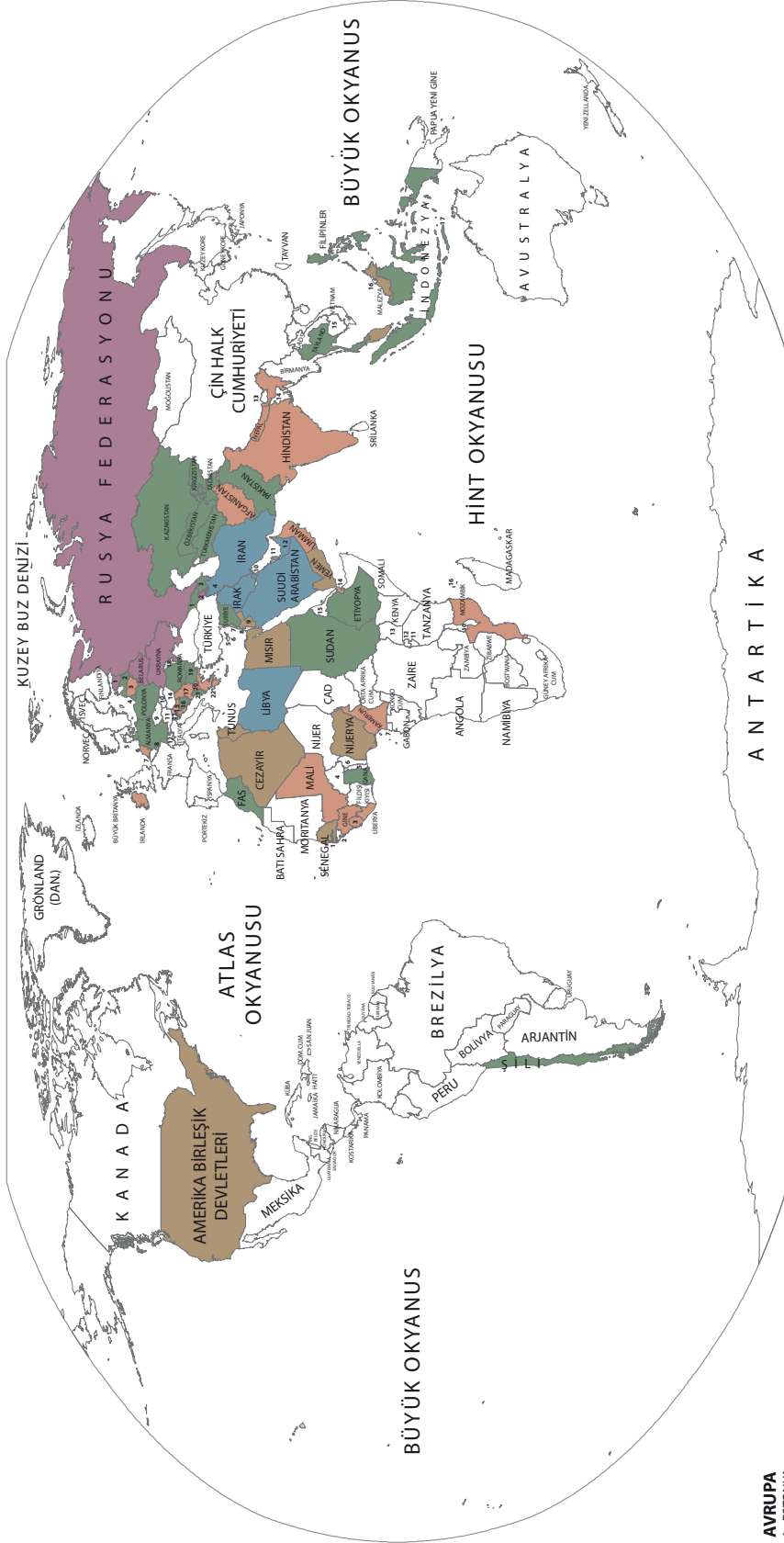
Yine bir köprü tamirinde biraz farklı şekilde düşük teklif verdik. Sonra öğrendik ki köprü'nün altından tren geçiyormuş.

Biz, iki ayağın arasını tahta kapladık bir şey düşmesin diye ve inşaatı bitirdik. Bunun üzerine, 6 eyaletten yönetici, mühendis ve müteahhitler çağrıldı ve 'bundan sonra böyle yapılacak' dediler. Onlar daha önce, trenin geçtiği yere 50-60 metre uzunluğunda çelik bir tünel yaparak yürütüyormuş işlerini; böyle bir tünele gerek yok diye düşündük ve içimizden gelen sese kulak vererek yaptık bu tahta platformu.

Bundan başka, Washington'da metro tünelleri kazdık. Orada, ilk tatbikat çift tünel makinesi vardı, ikisini bir arada kullandık, bu yöntem de yine Dünyada ilk defa bizim tarafımızdan tatbik edildi."

(Oğuz Gürsel, İnşaat Sanayii, Nisan 1999, ss. 11-12)

Dünya Coğrafyasında Türk Müteahhitlik Hizmetleri (5)



AVRUPA

- 1- ESTONYA
- 2- LETONYA
- 3- LİTVANYA
- 4- RUSYA FED.
- 5- DANİMARKA
- 6- HOLLANDA
- 7- BELÇİKA
- 8- LÜKSEMBURG
- 9- ÇEK CUM.
- 10- SLOVAKYA
- 11- AVUSTURYA
- 12- İSVİÇRE
- 13- SLOVENYA
- 14- MACARİSTAN
- 15- HİRVATİSTAN
- 16- BOSNA HERSEK
- 17- SİRBİSTAN ve KARADAG

ASYA VE OKYANUSYA

- 1- GURCİSTAN
- 2- ERMENİSTAN
- 3- AZERBAJCAN
- 4- NAHÇEVAN ÖZERK CUM. (AZERBAJCAN)
- 5- KKKC
- 6- GKRY
- 7- LÜBNAN
- 8- İSRAİL
- 9- ÜRDÜN
- 10- KUVEYT
- 11- KATAR
- 12- BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ
- 13- BHUTAN
- 14- BANGLADEŞ
- 15- KAMBODÇA
- 16- BRUNEİ
- 17- DOĞU TİMOR

AFRİKA

- 1- GAMBİYA
- 2- GİNE BISSAU
- 3- SIERRE LEONE
- 4- BURKİNA FASO
- 5- TOGO
- 6- BENİN
- 7- EKVATOR GİNESİ
- 8- LESOTHO
- 9- SVAZİLİND
- 10- MALAVİ
- 11- BURUNDİ
- 12- RUNDİ
- 13- UGANDA
- 14- CİBÜTTİ
- 15- ERİTRE
- 16- KOMOR ADALARI

- Bölüm 1
- Bölüm 2
- Bölüm 3
- Bölüm 4
- Bölüm 5

Haritadaki yer adı yazılmamış ülkeler küçük kırmızı noktalarla gösterilmiştir.



SONUÇ

Sonuç ya da “Her Şey Bir Gün Daha Güzel Olacak”¹

“Giriş”, Sayın Süleyman Demirel’in bir sözüyle noktalanmıştır: “Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin önü açıktır.” 1970’li yılların ilk yarısında başlayan bir “serüven”in 2010’da geldiği noktaya bakıldığında, bu değerlendirmenin gerçekçiliğini kavramak daha kolay olacaktır.

1970’lerin ilk yarısında yurtdışında iş yapmaya başlayan Türk müteahhitlerin girmeye çalıştıkları –ve girdikleri– pazarın genel görünümü, ana çizgileriyle önceki sayfalarda verilmiştir. Bu pazarda Türk müteahhitlerin konumu nasıl bir gelişme göstermiş ve bugün hangi noktaya gelinmiştir? Bu ve benzeri soruların yanıtlarını *Engineering News Record (ENR)*² verilerinde bulabiliyoruz.

1978 yılında, Türkiye’den üç müteahhidin, Bahattin Gören (97), Sezai Türkeş-Feyzi Akkaya (118) ve ENKA’nın (173) yer aldığı sıralamada, Türk müteahhitlerin hem sıralamadaki yerleri ve çalışılan ülkelerin çeşitlenmesi, hem de sayıca önemli bir gelişme gösterdikleri görülmektedir. 2009’da Türkiye’den, 80’in üzerinde ülkede faaliyet gösteren 31 müteahhit firma listede yer almıştır. Bu kadarla da kalmamış, ABD, İtalya vb ülkeler geride bırakılarak, Çin’in arkasında ikinci sıraya yerleşilmiştir. 2010’da ise 33 firmayla listede yer alan Türkiye sıralamadaki yerini de korumuştur.

- 1 Bu sloganın sahibi, daha önce de değinildiği üzere Deniz Türkkan’dır [Epik İnşaat].
- 2 ENR ilk kez 1978 yılında, yıl içinde yapılan sözleşmeleri dikkate alarak “uluslararası müteahhitler” sıralaması yapmaya başlamıştır. Söz konusu sıralama, Florida Üniversitesi’nin School of Building Construction (Bina Yapım Okulu) ile işbirliği yapılarak hazırlanmıştır. Sıralama yapılırken, toplam sözleşmeler, ana müteahhit olma, ortak girişimde yer alma ve bir ana müteahhitten taşeron olarak iş alma dikkate alınarak hesaplanmıştır. Yabancı ülke de, müteahhitlerin merkezlerinin bulunduğu ülke dışındaki ülkeler olarak tanımlanmıştır (ENR, December 6, 1979). 1980’de, yurtdışı inşaat ve/ya program yönetimine ilişkin sözleşmeler de “yurtdışı sözleşme” kapsamına alınmıştır (ENR, July 16, 1981). Sıralamada, ilk iki yıl “ilk 200”, 1980’den 1991’e kadar “ilk 250”, 1992’den günümüze kadar da “ilk 225” verilmiştir. Zaman içinde, müteahhitlerin kendi ülkelerinde yaptıkları işler de yurtdışındaki işlerle birlikte dikkate alınarak “global müteahhitler” sıralaması da hazırlanmıştır. Zaman içinde bir başka değişiklik daha yapılmış, 1999’dan başlayarak, imzalanan sözleşmelerin parasal büyüklükleri yerine, elde edilen gelir sıralama ölçütü olarak kullanılmaya başlamıştır.

Bir başka anlatımla, eski Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen’in benzetmesiyle,³ ilkokulu Libya’da bitiren müteahhitler, ortaokulu Körfez ülkelerinde okumuşlar, lise öğrenimlerini de eski Sovyetler Birliği coğrafyasında, özellikle de Rusya Federasyonu’nda ve Orta Asya’da tamamlamışlardır. Sıra yüksek öğrenime geldiğinde, Lisans derecesi Türki Cumhuriyetler’de alınmış, Yüksek Lisans için İrlanda vb AB üyesi ülkeler seçilmiştir; Türk müteahhitler, dünyanın dört bir yanında gerçekleştirdikleri projelerle de Doktora derecesini almış bulunmaktadır.

“İnşaatçıların coğrafyası” izlendiğinde, Türk müteahhitlerin de, meslektaşları gibi genellikle yeraltı kaynaklarının, özellikle de “petrol”ün izini sürdükleri gözlemlenmektedir. Bir başka anlatımla, 1970’li yıllarda, “OPEC bunalımı” sırasında “petrol zengini” olan Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde başlayan “serüven”, Körfez ülkelerinin petrodollarlarını Batı’da taşınmaz yatırımlarına ya da değerli kâğıtlara yatırımın yanı sıra “kalkınma”ya yönelik yatırımlara yönlendirmeleriyle yön değiştirmiş, Sovyetler Birliği’nin çöküşü ve eski “Sovyet coğrafyası”nın dünyaya açılması, bu bağlamda zengin yeraltı kaynaklarını değerlendirmeye başlamasıyla bir başka önemli “kırılma noktası” yaşamıştır. Dış Ticaret Müsteşarlığı’nda uzun yıllar yurtdışı müteahhitlik hizmetleriyle haşır neşir olmuş bir bürokratin, Şevket İlgaç’ın deyişiyle “sektörün en sevdiği durum”⁴ gerçekleşmiş, petrol fiyatlarının artması, petrol ihracatçısı ülkelerin petrol gelirlerini artırmış, gelirin artması da kalkınmaya yönelik yatırımları harekete geçirmiştir.

Bu “süreç”te Türk müteahhitlerin iki olgudan yararlandıkları görülmektedir: Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Türki Cumhuriyetler ile paylaşılan “tarihsel ve kültürel geçmiş” ve Batılı müteahhitlerle karşılaştırıldığında “risk alma yatkinliği”.

3 Kürşad Tüzmen [eski Devlet Bakanı], sözlü tarih görüşmesi, 15 Haziran 2009.

4 Şevket İlgaç [Dış Ticaret Müsteşarlığı Genel Sekreter Yardımcısı], sözlü tarih görüşmesi, 21 Ağustos 2009.

2010 YILI

MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ BAŞARI ÖDÜLLERİ

*Devlet Bakanı Zafer Çağlayan,
Başbakan Recep Tayyip Erdoğan
ve TMB Başkanı M. Erdal Eren,
2010 Yılı Yurtdışı Müteahhitlik
Hizmetleri Başarı Ödülleri
töreninde (27 Aralık 2010)*





2010 Yılı Yurtdışı Müteahhlik Hizmetleri Başarı Ödülleri töreni (27 Aralık 2010).

Söz konusu olgulardan birincisini açıklamaya gerek olmadığı düşünölmektedir; Osmanlı İmparatorluğu'nun geniş coğrafyasında uzun süre birlikte yaşamış olmanın getirdiği tarihsel ve kültürel bağlar kadar “kan bağı”nın da etkileri açıktır. Ancak anılan coğrafyanın, Batı ile karşılaştırıldığında, Batılı müteahhitlerin iş yapmaya alıştıkları Batı ülkelerinde ve/ya Batılı ülkelerin egemenliğinde kalmış eski “sömürgeler”de yerleşen/yerleştirilen “hukuksal ve yönetimsel altyapı”nın, “düzen”in olmadığı ülkelerden oluşması da Türk müteahhitler için önemli bir “olanak” sağlamıştır.

Bu “olanak” kuşkusuz birlikte “risk” de getirmiştir. M. Erdal Eren'in sözleri bir gerçeği yansıtmaktadır:

“Batılılarla bu anlamda aslında rekabet etmiyoruz. Batılların istemediği işleri bizler yapıyoruz veya Batıllar parasını koyarak, ihalesiz olarak, diyelim ki 5 milyar ABD

Doları'na aldıkları işi bize 2 milyar ABD Doları'na taşeron olarak yaptırıyorlar. Onları yapıyoruz ama bu bizim realitemizdir; bu realite şartları içinde az para kazanarak veya bazen hiç kazanmayarak iş yapmaya çalışıyoruz. Var olmak zorundayız. Çalıştırdığımız insanlara teknik kadrolarımıza, hatta daha ileri gideyim Türkiye'deki işsizler ordusuna bir nebze çare bulmak anlamında, iş yaratmak anlamında bu riskleri almak zorundayız...”⁵

Geride kalan sayfalar, iki olguyu da yeterince zengin malzemeye sergilemektedir. Burada sadece 1950'li yıllarda

5 M. Erdal Eren [TMB Yönetim Kurulu Başkanı], sözlü tarih görüşmesi, 5 Mart 2010. Ayrıca, “siyasal risk”in de söz konusu olduğunun unutulmaması gerekmektedir. Bu konuda son bir örnek, İsrail'de “ödül” alan Yılmazlar İnşaat'ın alacaklarına, Gazze'ye yönelen Mavi Marmara gemisinde yaşanan olayların hemen sonrasında tedbir konulmuş olmasıdır.



Libya'dan eğitim için Türkiye'ye gelenlerin varlığını ve Libya'ya girişi, ama Fransız sömürgesi olmuş Kuzey Afrika ülkelerine girebilmenin Libya'dan neredeyse 30 yıl sonra gerçekleşebildiğini, Irak ve Afganistan'da yaşananları, Batı'da, özellikle de Almanya'da aynı başarının yinelenmediğini hatırlatmak yeterli görülmektedir. Öyle ki, "Batı coğrafyası"na Almanya'da inşaat şirketi satın alarak, Ümit Özdemir'in deyimiyle bir "uçak gemisi"⁶ inşa ederek girme girişimi bile engellenebilmiştir.

Burada iki farklı görüşün altını çizmek gerektiği düşünülmektedir. Birincisi, Ümit Özdemir'in "Türkiye'deki müteahhitler şu anda Avrupa Birliği kriterlerini sağlayacak

durumdadırlar" değerlendirmesidir. İkincisi ise, Erhan Boysanoğlu'nun "onlar bizi kat kat aşmışlar, beklentileri inanılmaz yukarıda" diyerek en azından Avrupa Birliği'nin "eski" üye ülkelerinde iş yapmayacağını söylemesidir.⁷ Belki de, yaşanan deneyimler "olumsuz" olsa da, yapılan işlerin ve bakış açılarının farklılığı böyle çelişkili gözükten değerlendirmelere yol açmaktadır.

Demirel'in sözlerine, yurtdışı müteahhitliğin önünün açık olmasına dönüldüğünde, yurtdışı müteahhitliğin büyümeyi sürdüreceği görüşünde olan, sektörün "büyükleri"nden Nurettin Koçak'ın görüşlerine değinmek gerekmektedir. Koçak, Türkiye'deki müteahhitlik kapasitesinin büyüklüğünden hareket ederek böyle bir öngöründe bulunmakta ve "büyüyen firmaların, dışarı gidebilme kabiliyeti olan firmaların gidebildiği kadar yurtdışına gitmesi"nin Türkiye'ye çok büyük yarar sağlayacağını, ancak bu "yarar"ın -sanıldığı gibi ve/ya beklendiğinin tersine- "yurtdışında kazanıp Türkiye'ye getirmek" olmadığını, "Türkiye'den yurtdışındaki şantiyelere işçi götürme"nin de, bir anlamda Türkiye'deki işsizliği "ihraç" etmediğini de vurgulamaktadır.⁸

"Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri"nin "yurtdışı müteahhitlik sektörü"ne dönüşme sürecinin pek üstünde durulmayan, bir ölçüde göz ardı edilen bir boyutu da, yurtdışında iş yapan müteahhitlerin sadece istihdam sorununa değil, Türkiye'nin ihracatına da yaptıkları katkıdır. Genellikle, inşaat sektörü değişik sektörlerden "girdi" alan, yaygın deyimiyle "lokomotif sektör" konumundadır; yurtdışında üstlenilen her projenin, "lokomotif"in arkasındaki vagonları çekme gücünü artırdığına kuşku yoktur. Ayrıca "ihracat" boyutunun sadece "mal ihracı" ile sınırlı olmadığı, önemli ölçüde "hizmet ihracı"nın da söz konusu olduğu göz ardı edilmemelidir. Bankacılık, sigortacılık, lojistik vb "hizmet" kalemlerinde, Devlet Bakanı Zafer Çağlayan'ın verdiği verilere göre, 2009 yılında 16,5 milyar ABD Doları "net" ihracat gerçekleşmiştir.⁹

Bu konuda yaşanan bir "sorun"a da değinmek gerekmektedir. Türkiye kökenli "müşavirlik hizmetleri"nin "uluslararası" gelişmişlik düzeyinin "yurtdışı müteahhitlik sektörü"nü gelişmişlik düzeyinin çok gerisinde olması, ihaleye çıkılacak projelerin, şartnamelerin genellikle Batılı müşavirlik

6 Ümit Özdemir [TEKFEN], sözlü tarih görüşmesi, 29 Nisan 2009.

7 Erhan Boysanoğlu [MESA], sözlü tarih görüşmesi, 6 Mayıs 2009.

8 Nurettin Koçak [KUTLUTAŞ], sözlü tarih görüşmesi, 8 Mart 2010.

9 Zafer Çağlayan [Devlet Bakanı], sözlü tarih görüşmesi, 17 Mayıs 2010.

firmalarınca hazırlanması, hem Türk müteahhitlerin, hem yurtdışı müteahhitlik sektörüne girdi sağlayan diğer sektörlerin önünde ciddi bir engel oluşturmaktadır.

Zafer Çağlayan'ın, "yurtdışı müşavirlik hizmetleri"nin geliştirmesi konusunda önemli destek sağlayacak çalışmalar girildiğinden söz etmiş olması, gelecek yıllarda Türk müteahhitlerin nicel ve nitel olarak daha büyük projelere imza atmalarının da önünü açabilecek bir gelişmenin habercisi olmaktadır.

"... Bizim sadece uluslararası alanda müteahhitlik işleri almamız yetmiyor. Müteahhitlik işlerini almadan önce, onların projelerinin Türk mühendisleri tarafından alınması, kazanılması [hazırlanması] son derece önemli. Türk müşavirlik ve mühendislik sektörüne bu konuda ciddi destek vererek uluslararası alanda proje alacak açılımlara sokuyoruz... Örneğin, 2010 yılı için devletin bize ayırmış olduğu destekten 30 milyon ABD Dolarlık bir destek ayırarak gerek müşavir mühendislerimizin yurtdışında açtıkları ofislerin masraflarını üstlenerek, gerek onların yapmış olduğu sözleşmelerde sözleşme desteği vererek, maddi anlamda [katkıda bulunacağız]... Müşavirlerimize, 'bana çok ideal, çok güzel, Türk müteahhitlik sektörünün ve Türk inşaat malzemeleri sektörünün gidebileceği projeleri getirin, proje bedelini gelin benden alın, karşı ülkeden de istemeyin' diyorum. Yani biz hibe şeklinde proje desteği de vereceğiz. Bu şekilde çalışmayla... müteahhitlerimizin iş alması daha kolaylaşacak... Hem rekabet imkânı hem de kullanılmayan Türk inşaat malzemeleri fazlasıyla kullanılacak..."¹⁰

Ancak gerek Bakanlar Kurulu'nda ya da uluslararası ortamlarda görev üstlenmiş olanların, gerek müteahhitlerin kendilerinin dikkati çektikleri, hatta dikkati çekmekle yetinmeyerek yakındıkları bir olgunun varlığının da göz ardı edilmemesi gerekmektedir: Türk müteahhitlerin birbiriyle rekabet etmeleri ve bu rekabet sonucunda projelere verilen fiyat tekliflerinin aşağıya çekilme eğilimine girmesi.

İlk bakışta "serbest piyasa mekanizması"nın işleyişine ters gelse de, böyle bir rekabet konusunda, eski Dışişleri Bakanı ve Başbakan Yardımcısı, üç yıla yakın bir süre de Afganistan'da bulunan Hikmet Çetin'in "dışarıdan" gözlemlerine kulak vermek gerekli görülmektedir:

"... Heryerde, Libya'da oldu, Ortadoğu'da oldu, Orta Asya'da oldu, Afganistan'da oldu: Kendi aralarında rekabet başladı. Yani birkaç firma iyi para kazanınca, iş almaya başlayınca, herkes oralara gitmeye başladı. Gitmeye başlayın-

ca da kendi aralarında rekabet başladı; rekabet sonucu da ya fiyatlar çok düşük düzeyde tutulmaya başlandı -ki o zaman da çok düşük fiyatla iş alan firmaların bazıları işleri bitiremez oldular, yarım bırakanlar oldu, ülkelerde sorunlar çıktı- ya da fiyat kırarak, birbiriyle mücadele ederek birtakım olumsuzluklara yol açtılar."¹¹

Hikmet Çetin'in görüşleri genellikle "içeriden" de paylaşılmaktadır; örneğin Emin Sazak:

"... Bütün ülkelerde, hemen hemen her işte bir veya birden fazla Türk firmasının birbiriyle rekabet ettiğini görebiliyoruz. Bu da tabii ayrı bir problemimiz bizim genel olarak... Bununla başa çıkma yöntemi de kolay değil çünkü burada ancak şu olabilir, iş birlikteliği; bence en doğrusu proje bazında bir iki firmanın bir araya gelip ortaklık kurup, iş ortaklığı kurup o projeye birlikte teklif vermesi. Aksi takdirde birbirimizi kırarak fiyatları da aşağı çekmeye başlıyoruz, marjlarımızı da düşürmüş oluyoruz."¹²

Emin Sazak, değerlendirmesini yaşadıklarıyla da somutlaştırmaktadır:

"Biz Afganistan'a giden ilk müteahhidiz -ilk yol işini alan bir firma hariç- fakat ondan sonra Türkiye'den epey bir firma geldi. Biz ilk aldığımızda işi ihalesiz aldık, pazarlıkla aldık Amerikan firmasından ve gayet de başarılı bir çalışma oldu. Güzel de bir [kâr] marjımız vardı; güzel de bir marj olmak zorundaydı çünkü koşulları çok zor olan bir ülkeydi, güvenliği vb her bakımdan lojistik ayrı bir problem. Ama daha sonra gelen Türk firmalarıyla birlikte rekabet kızıştı, kızıştı, kızıştı, marjlar oldukça aşağı düştü, sonunda da zaten biz o kısımdan çekildik. Artık yol işleri yapmadık ama diğer firmalarımız da Afganistan'a gidip iş yapma zahmetine değecek bir geliri elde edemediler maalesef. Bunu aşmak pek kolay olmuyor ancak dediğim gibi işbirlikleriyle bu mümkün olabilir..."¹³

Her ne kadar Emin Sazak "çözüm yolu"nun "işbirliği" olduğunu vurgulasa -ve bu konuda MİR, MENSEL, AY-SEL gibi oluşumlar söz konusu olmuş olsa- da, bu konuda müteahhitlerin bir bölümünün "birleşerek büyümek"ten çok, "ayrışarak büyümek" eğiliminde olduklarını da bir gözlem olarak belirtmek gerekmektedir. "Çözüm", çoğunlukla olduğu gibi devletten beklenmekte, devletin "yurtdışında iş yapabilir/yapamaz" diye bir ayırım yapmasından yana görüşleri sürülebilmektedir. Bu tür görüşlere değinen Hikmet Çetin, "devletin böyle bir tartışma içine girmesi

11 Hikmet Çetin [Eski Dışişleri Bakanı ve Başbakan Yardımcısı], sözlü tarih görüşmesi, 3 Aralık 2009.

12 Emin Sazak [YÜKSEL], sözlü tarih görüşmesi, 29 Mayıs 2009.

13 A.y.

10 Zafer Çağlayan [Devlet Bakanı], sözlü tarih görüşmesi, 17 Mayıs 2010.

çok zor, bunu müteahhitlerin kendilerinin yapması lazım” diyerek adres de göstermiş olmaktadır.¹⁴

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Yönetim Kurulu Başkanı M. Erdal Eren “adres” konusunda çok daha açıktır: Türkiye Müteahhitler Birliği. Düşüncelerini ve gelinen noktayı şöyle açıklamaktadır:

“Türkiye Müteahhitler Birliği olarak bir akreditasyon sisteminin Türkiye’de kurulmasını, Türkiye’de belli bir özgeçmiş olmayan, belli bir başarıyı, belli bir banka kredi imkânını yakalamamışların yurtdışına çıkmalarına izin verilmemesi gerektiğini anlatıyoruz. Bu zor bir şeydir, bunu tam olarak hayata geçirebilmiş de değiliz... Ancak dünyada iş yaptığımız ülkelerde, TMB üyeliğinin de aranan şart olmasının gururunu yaşıyoruz şimdilerde. TMB üyeliği bir önşart, bir yeterlilik şartı olmaya başladı. Diyoruz ki: ‘Artık kapınızı çalan her Türk firmasına, bu ‘Türk firmasıdır’ deyip iş vermeyin. Ne iş yapmış, bakın; özgeçmişini araştırın.’ ‘Peki’, dediler ‘biz nerden bileceğiz bu adamın söylediklerini doğruluğunu?’ ‘Alın size TMB katalogu, yetkililerinize dağıtınız. Eğer TMB katalogunda yer alan bir firma ise, bu demektir ki Türkiye’nin en büyük yüz elli [müteahhit] firmasından birisiyle karşı karşıyasınız. Zaten o katalogda her firmanın özgeçmiş de var, yaptığı her iş de var.’ ‘Peki, bu katalogun içinde olmayan her firma yetersiz midir?’ diye soruldu bana. Hayır, böyle bir şey demek mümkün değil, hukuken de mümkün değildir. Belki bu bahsettiğim TMB üyesi olmayan iki yüz firmanın içinden birileri gidip Libya’da, Cezayir’de, Rusya’da harikalar da yaratabilir. Nitekim daha önce üyemiz olmayan, üyemiz olma şartlarını sağlamayan bazı firmalar yurtdışında büyük başarılarıyla beraber büyüdüler. Şimdi bizim üyemiz oldular, gelip müracaat ettiler. O seviyeye geldiler artık. Bunu söylemek mümkün değil. Ama şunu söylüyorum, her gittiğim yerde diyorum ki, ‘size müracaat eden bir firmanın belli bir özgeçmişe sahip olup olmadığını öğrenmenizin en kolay yolu TMB üyeliğine bakmanızdır. Eğer üye ise sorgulamanıza ihtiyaç yok, doğrudan sözleşme imzalayabilirsiniz. Ama değilse o zaman sorgulayın: Büyükelçiliklerimize yazınız. Dışişleri Bakanlığımıza yazın, Dış Ticaret Müsteşarlığına yazın. Veya bize yazın, ilgili firmanın bu işi yapabilecek kapasitede olup olmadığını araştırın,’ diyoruz. ‘Aksi takdirde, Türkiye’den geldi bir müteahhit, iş verdik, işimizi yarım bıraktı’ dediğiniz zaman, biz size hesap vermeyeceğiz’ diyoruz. Bu dediğimiz üç dört yıldır ağırlıklı iş yaptığımız Cezayir, Katar, Körfez ülkeleri, özellikle de Libya’da ses getirmeye başladı. Oralarda bir ihaleye müracaat eden Türk firmalarını

ya bize yazı yazarak veya doğrudan TMB üyeliği şartını arayarak elemeye başladılar...”¹⁵

Geride kalan yılların ve çalışılan geniş coğrafyanın kazandırdığı deneyimi, karşılaşılan sorunları dikkate alan “yurtdışı müteahhitlik sektörü”nün kendi sorunlarını kendisinin çözmeye yönelmesi, arkasında devletin desteğini de hissetmesi, gelecek yıllarda yaşanabilecek “büyüme” konusunda “iyimser” olmanın, güven duymanın da temelini oluşturmaktadır. Devlet Bakanı Zafer Çağlayan’ın gelecekle ilgili beklentileri “İnşaatçıların Coğrafyası”nın geleceğini de sergiler niteliktedir;

“...Türkiye, müteahhitlik sektöründe artık son yıllarda ortalama 20 milyar ABD Doları iş alan bir ülke haline geldi. 2009 yılındaki küresel kriz en çok gayrimenkul piyasalarında yaşanan bir krizdi, aslında gayrimenkul piyasalarının ortaya çıkarmış olduğu bir krizdi. Böyle bir ortamda bile [yurtdışı] müteahhitlik sektörü 2009 yılında 20 milyar ABD Doları’na yakın uluslararası iş aldı. [Bu bile] Türk müteahhitlik sektörünün bu piyasalarda çok güçlü olduğunun, yapmış olduğu, başarmış olduğu projelerle ciddi bir referansı olduğunun çok net bir göstergesidir.

Bu çerçevede, Türk müteahhitlik sektörü, özellikle Kuzey Afrika başta olmak üzere dünyanın... 80 ülkesinde, Avrupa’sında, Kafkasya’sında çok başarılı çalışmalar [yapıyor] ... Gerçekten çok olgunlaşmış, iyi bir seviyeye gelmiş, ufak tefek sorunları çözüldüğü zaman bu rakamları misliyle katlayabilecek bir altyapıya ve böyle bir referansa, böyle bir teknik teçhizata, bilgi donanımına ve insan gücüne, kalitesine sahip olmuş bu sektör... komşu ve çevre ülkelerde, hemen yanı başımızda olan Irak, diğer taraftan Hindistan, Suudi Arabistan, Kuveyt, Cezayir ve Libya, hemen Kuzey Afrika’nın altına indiğiniz zaman Nijer, Çad, Mali gibi ülkeler ve Afrika’nın derinine indiğiniz zaman, Güney Afrika başta olmak üzere bu ülkelere baktığınız zaman şu anda dünyada inşaat sektöründe trilyonlarca dolarlık iş olduğunu görmemiz mümkün...

[Yurtdışı] müteahhitlik sektöründe şu andaki kabiliyetimiz, kapasitemiz, yılda ortalama 20 milyar ABD Doları’nın çok çok ötesine çıkmıştır... Hedeflerimizi büyüttük: 2011 yılı sonuna kadar [yurtdışı] müteahhitlik sektörünün [büyüklüğü] 30 milyar ABD Doları’na çıkartılmalıdır. Nihai hedefimiz, 2015 yılında kadar da her yıl 50 milyar ABD Doları uluslararası altyapı, üstyapı projesi üstlenecek bir yurtdışı müteahhitlik sektörü olacaktır.

Yurtdışı müteahhitlik sektörümüze sonuna kadar güveniyorum...”¹⁶

14 Hikmet Çetin [eski Dışişleri Bakanı ve Başbakan Yardımcısı], sözlü tarih görüşmesi, 3 Aralık 2009.

15 M. Erdal Eren, sözlü tarih görüşmesi, 5 Mart 2010.

16 Zafer Çağlayan [Devlet Bakanı], sözlü tarih görüşmesi, 17 Mayıs 2010.



EKLER

Sözlü Tarih Anlatıcıları

ADNAN ÇEBİ

1964'te Trabzon'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini İstanbul'da tamamladıktan sonra, İngiltere'de iş yönetimi alanında yüksek öğrenim gördü. 1985 yılında aile şirketi olan MAKYOL İnşaat'ta çalışmaya başladı. Halen MAKYOL İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmaktadır.

ALİ HAYDAR ÜSTAY

1942'de Ankara'da doğdu. Ankara Koleji'nden mezun olduktan sonra, eğitimine İstanbul'da, Robert Koleji'de devam etti ve 1960 yılında mezun oldu. ABD'de Massachusetts'te yüksek lisans eğitimini tamamladıktan sonra 1971 yılında Üstay İnşaat'ı kurdu. Halen Üstay İnşaat'ın Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

ALİ KANTUR

1949'da İzmir'de doğdu. İlk ve orta öğrenimini İzmir'de, yüksek öğrenimini Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. 1972 yılında gittiği ABD'de endüstri mühendisliği ve işletme alanlarında yüksek lisans eğitimi gördü. 1974-2004 yılları arasında Tepe İnşaat'ta çalıştı. Halen, 2005'te kurduğu K&A şirketinin Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmaktadır.

ATTİLA DOĞAN

1933'te Ankara'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Ankara'da tamamladı. 1956'da İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi'nden yüksek makine mühendisi olarak mezun oldu. 1967 yılında kurduğu Attila Doğan İnşaat ve Tesisat A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı sürdürmektedir.

AYHAN YAVRUCU

1948'de Develi'de doğdu. İlk ve orta öğrenimini Kayseri'de, yüksek öğrenimini Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde tamamladı. 1972'de Maliye Bakanlığı'nda Hesap Uzmanı Yardımcısı olarak çalışmaya başladı. 1977'de Alarko Holding A.Ş.'ye girdi. 1996 yılından beri Alarko Grubu'nda Genel Koordinatörlük görevini yürütmektedir.

BEDRİ SEVER

1935'te Elazığ'da doğdu. 1957'de Yıldız Teknik Okulu'ndan mezun oldu ve Karayolları'nda çalışmaya başladı. 1960-67

yılları arasında Yol ve Yapı Limited Şirketi'nde çalıştı. 1967 yılında METİŞ'in kurucu ortakları arasında yer aldı. Halen METİŞ'in Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütmektedir.

BÜLENT ERDOĞAN

1949'da İzmir'de doğdu. Lise eğitimini TED Ankara Koleji'nde tamamladıktan sonra 1968'de Ortadoğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'ne girdi ve 1975'te mezun oldu. 1982 yılında Nuro İnşaat'ta proje müdürü olarak çalışmaya başladı. 1996-2007 arasında Nuro İnşaat Ticaret A.Ş.'de Genel Müdür olarak görev yaptı. 2007 yılından beri aynı şirketin Yönetim Kurulu Üyesi'dir.

CELAL KOLOĞLU

1951'de Elazığ'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Elazığ'da tamamladı. 1969'da girdiği Orta Doğu Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nden 1975'te mezun oldu. Aynı yıl müteahhitliğe başladı. 1977'de kardeşleriyle birlikte Kolin İnşaat A.Ş.'yi kurdu. Halen KOLİN İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

CELAL SEVER

1949'da Malatya'da doğdu. Ortaöğrenimini Ankara Atatürk Lisesi'nde tamamladı. 1967'de Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'ne girdi. 1976-91 yılları arasında aile şirketi olan METİŞ İnşaat'ta çalıştı. 1991 yılında kendi şirketi CESAŞ'ı kurdu. Halen bu şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütmektedir.

CENGİZ KÖKSAL

1962'de İzmir'de doğdu. 1979'da TED Ankara Koleji'nden mezun oldu. Yüksek öğrenimini ABD'de Miami Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. 1985'te aile şirketi olan EKO İnşaat'ta çalışmaya başladı. Halen aynı şirkette Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

DENİZ TÜRKKAN

1964'te Kırklareli'nde doğdu. İlk ve orta öğrenimini Ankara'da tamamladı. 1980'de Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'ne girdi. Mezun olduktan sonra Ere İnşaat ve Zafer İnşaat'ta çalıştı. 2000'de

EPIK İnşaat'ın kurucuları arasında yer aldı. Halen EPIK İnşaat'ın Genel Müdürlüğü'nü yapmaktadır.

EDİP YENİGÜN

1949'da Mardin'de doğdu. İlk ve orta okulu Midyat'ta, lise-yi Diyarbakır'da bitirdi. 1977'ye kadar Yenigün İnşaat'ta, Keban Projesi'nde çalıştı. Bir süre Doğu İnşaat'ta görev aldıktan sonra 1982'de aile şirketi olan Yenigün İnşaat'ta çalışmaya başladı. Halen aynı şirkette Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

EMİN SAZAK

1961'de Eskişehir'de doğdu. İlk ve orta öğrenimini İstanbul'da tamamladı. İngiltere'de işletme, ABD'de iletişim alanında yüksek öğrenim gördü. 1988'de Türkiye'ye gelerek aile şirketi olan Yüksel Grubu'nda çalışmaya başladı. Yüksel İnşaat A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'sudur.

EMRE AYKAR

1946'da İstanbul'da doğdu. Orta öğrenimini Galatasaray Lisesi'nde, yüksek öğrenimini Robert Kolej Mühendislik Okulu İnşaat Mühendisliği Bölümü'nde, yüksek lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi'nde tamamladı. Çalışma hayatına 1970 yılında, araştırma mühendisi olarak Yapı Merkezi'nde başladı. 1985'te Yapı Merkezi'nin ortağı oldu ve 2002 yılına kadar proje müdürü, genel müdür yardımcısı ve Murahhas üye olarak görev yaptı. 2002 yılından beri şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yapmaktadır.

ERHAN BOYSANOĞLU

1947'de Ankara'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Ankara'da tamamladı. 1970'te Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nü bitirdi. Aynı yıl MESA İnşaat'ta çalışmaya başladı. Halen Mesa Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

ERMAN ILICAK

1967'de Malatya'da doğdu. 1985 yılında TED Ankara Kolejinden mezun oldu. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü 1990 yılında bitirdikten sonra Viyana Üniversitesi'nde işletme yüksek lisansını tamamladı. Çalışma hayatına üniversite yıllarında büyük bir inşaat firmasında başladı ve aynı şirketin Libya ve Rusya şantiyelerinde görev aldı. 1993'te Rusya'da, St. Petersburg'da Rönesans İnşaat şirketini kurdu. Halen Rönesans İnşaat ve Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

EROL ÜÇER

1928'de Eskişehir'de doğdu. 1946'da Ankara Atatürk Lisesi'nden, 1951'de İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun oldu. 1957'de serbest çalışmaya başladı. 1959 yılında Yüksel Erimtan, Uğurhan Tunçata ve Raif Mumcu ile birlikte GAMA İnşaat Limited Şirketi'ni kurdu. Halen GAMA Holding Onursal Başkanlığı görevini yürütmektedir.

ERSİN TAKLA

1944'te İstanbul'da doğdu. 1968'de İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun oldu ve STFA İnşaat'a girdi. 1992 yılına kadar STFA İnşaat'ta şantiye şefliği, müdürlük, yönetim kurulu üyeliği, yönetim kurulu başkan yardımcılığı, yönetim kurulu başkanlığı gibi çeşitli görevler üstlendi. 1992 yılında TML İnşaat'ın kurucu ortakları arasında yer aldı. Halen aynı şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

EYÜP YİĞİT

1958'de İstanbul'da doğdu. Lise eğitimini Kabataş Erkek Lisesi'nde tamamladı. Yıldız Teknik Üniversitesi'nde elektrik mühendisliği eğitimi gördü. Askerlikten sonra ENKA İnşaat'a girdi. 1988 yılında Beta Tek Mühendislik şirketini, hemen ardından Beta Tek İnşaat şirketini kurdu. Halen aynı şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

GÖNÜL TALU

1938'de Elazığ'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Elazığ'da tamamladı. 1955 yılında girdiği İstanbul Teknik Üniversitesi'nden 1961 yılında yüksek inşaat mühendisi olarak mezun oldu. Mezuniyetinin ardından Karayolları Genel Müdürlüğü'ne bağlı çeşitli şantiyelerde görev aldı. Daha sonra bir süre serbest müteahhitlik yaptı. 1969'dan beri çalıştığı Doğu İnşaat'ta halen Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Üye olarak görevini sürdürmektedir.

HALUK NAYMAN

1960'ta Afyonkarahisar'da doğdu. 1977'de Ankara'da Keçiören Lisesi'ni bitirdi. 1984'te Ortadoğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Çeşitli şirketlerde mühendis olarak çalıştıktan sonra, 1995 yılında Arif Adıyaman tarafından kurulan Kontek İnşaat'a ortak oldu. Halen aynı şirketin Yönetim Kurulu Eş-Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

HAMDİ AKIN

1954'te İstanbul'da doğdu. Gazi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1976 yılında, inşaat, turizm, ticaret ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren Akfen Holding'i kurdu. Akfen Holding'in Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinin yanı sıra, 2005 yılında, Akfen Holding olarak hissedarı ve kurucusu olduğu TAV Havalimanları Holding'in de Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı üstlendi.

HİKMET ÇETİN

1937'de Diyarbakır'ın Lice ilçesinde doğdu. İlkokulu Lice'de, ortaokul ve liseyi Ankara'da bitirdi. 1960'ta Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat ve Maliye Bölümü'nden mezun oldu. 1961-77 arasında Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı'nda çeşitli görevlerde bulundu. 1977'de Cumhuriyet Halk Partisi'nden milletvekili seçildi ve dört dönem TBMM'de görev yaptı. Kasım 1991'den Temmuz 1994'e kadar Dışişleri Bakanlığı görevinde bulundu. 2004-06 arasında da Afganistan'da NATO Temsilcisi olarak görev yaptı.

İDRİS YAMANTÜRK

1926'da Rize'de doğdu. İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Fakültesi'nden mezun oldu. 1958'de GÜRİŞ'i, kurdu. Halen emekli bir mühendis olarak hayatını sürdürmektedir.

KADİR TOKMAN

1962'de Afyonkarahisar'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Afyonkarahisar'da tamamladıktan sonra Ortadoğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'ne girdi. 1985 yılında mezun oldu ve MESA İnşaat'ta görev aldı. 1991'de ortaklarıyla birlikte ANT YAPI'yı kurdu. Halen aynı şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

KÜRŞAD TÜZMEN

1958'de Ankara'da doğdu. 1981'de ODTÜ İşletme Bölümü'nde lisans, 1991 yılında da ABD'de Illinois Üniversitesi'nde uluslararası işletme dalında yüksek lisans eğitimini tamamladı. Devlet Planlama Teşkilatı il Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda görev aldı. 58, 59 ve 60. Hükümetlerde Devlet Bakanlığı yaptı. Halen AKP'den Mersin Milletvekili olarak görev yapmaktadır.

MEHMET BURAK VARDAN

1971'de Adana'da doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini İstanbul'da, yüksek öğrenimini Almanya Heidelberg In-

ternational Schiller Üniversitesi'nde İşletme Mühendisliği'nde tamamladı. Bir yıl İngiltere'de, altı yıl Amerika'da Robert Gordon's Heating System firmasının satış direktörlüğünü yaptı. 2001 yılından beri aile şirketi olan Çukurova İnşaat'ta çalışmakta olup, halen Yönetim Kurulu Başkan Vekili, olarak görev yapmaktadır.

MEHMET NECATİ YAĞCI

1965'te Mardin'de doğdu. 1987 yılında ODTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü bitirdi. Halen 1993 yılında kurduğu Zafer İnşaat'ın Genel Müdürlüğü ve Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdürmektedir.

M. ERDAL EREN

1952'de Bitlis'te doğdu. 1975 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü bitirdi. Devlet Su İşleri Barajlar Dairesi'ne girdi. Askerden döndükten sonra MNG Grup'ta çalışmaya başladı. 1988 yılında Nuro Holding'de Genel Müdür oldu. Daha sonra Göçay A.Ş.'de ortak olarak çalıştı. 2004 yılından beri TMB Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

MİTHAT YENİGÜN

1947'de Mardin Midyat'ta doğdu. İlk ve orta okulu Midyat'ta, liseyi İstanbul Haydarpaşa Lisesi'nde bitirdikten sonra İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden 1969'da mezun oldu. 1973'te Yenigün İnşaat'ı kurdu. Halen bu şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

MOHAMMED AHMED EL MANGUSH

1937'de Libya'da Bingazi'de doğdu. Lise son sınıfa kadar eğitimini Libya'da sürdürdü. 1956'da Türk Hükümeti'nin sağladığı bursla Türkiye'ye gelerek Kabataş Erkek Lisesi'nden mezun oldu. 1964'te İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü bitirdi ve Libya'ya dönerek Bayındırlık Bakanlığı'nda mühendis olarak çalıştı. 2002-08 arasında Libya'nın Türkiye Büyükelçisi olarak Ankara'da görev yaptı.

MUHTEREM VARDAN

1936'da Amasya'da doğdu. 1959'da Maden Teknik Okulu'ndan (bugün Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Maden Fakültesi) mezun olarak aynı yıl Ereğli Kömür İşletmeleri'nde çalışmaya başladı. 1969-75 arasında kendi adına sürdürdüğü müteahhitliği 1975'te bir kolektif şirkete, 1986'da anonim şirkete dönüştürdü. Şirket 1975'ten beri Çukurova İnşaat adı altında faaliyetlerini sürdürmektedir.

NIHAT ÖZDEMİR

1950'de Diyarbakır'da doğdu. 1971 yılında Ankara Devlet Mimarlık-Mühendislik Akademisi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1975 yılında Ege Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Endüstri Bölümü'nde yüksek lisansını tamamladıktan sonra bir süre akademik çalışmalar yürüttü. 1976 yılında LİMAK İnşaat'ı kurdu. Halen LİMAK Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

NURETTİN ÇARMIKLI

1931'de Ardahan'da doğdu. Küçük yaştan itibaren babasının inşaat işinde çalışmaya başladı. 1962'de Ali Rıza Çarmıklı ve Ortağı adlı ilk aile şirketini kurdu. 1966 yılında ise kardeşi Erol ÇARMIKLI ile bugünkü NUROL Holding'in temellerini attı. Halen NUROL Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

NURETTİN KOÇAK

1931'de Sivas'ta doğdu. İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra 1956'da Aydın'da bir fabrika inşaatında şantiye şef yardımcısı olarak çalışmaya başladı. 1959'da Hicri Haznedaroğlu'yla ortak olarak KUTLUTAŞ Holding'i kurdu. 1979-90 yılları arasında Türkiye Müteahhitler Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinde bulundu.

OĞUZ GÜRSEL

1932'de Burdur'da doğdu. 1955 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun oldu. 1966 yılında kuruluşundan beri KİSKA İnşaat firmasının Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

OKTAY YAVUZ

1946'da Isparta'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Ankara'da tamamladıktan sonra, 1975 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nden yüksek inşaat mühendisi olarak mezun oldu. İlk iş deneyimini Boğaziçi Köprüsü inşaatında yaşadı. Bir süre Baytur İnşaat'ın Irak'taki projelerinde çalıştı. Daha sonra Türkiye'ye döndü ve 1993 yılında Baytur İnşaat'ın Genel Müdürü oldu. Halen bu görevi sürdürmektedir.

ONUR ÇETİNCEVİZ

1953'te Ordu'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Ordu'da tamamladıktan sonra İstanbul'a geldi. İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nden mezun oldu. 1978'de İstanbul'da müteahhitlik yapmaya başladı. 1981 yılında kurduğu Çetin İşletmeleri faaliyetini sürdürmektedir. 1991

yılında kurduğu Onur Taahhüt Taşımacılık ve Ticaret Ltd. Şti.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütmektedir.

ORHUN KARTAL

1969'da Manisa'da doğdu. 1988 yılında Ankara Fen Lisesi'nden mezun olduktan sonra Boğaziçi Üniversite'sine girdi. Burada 1991'de İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü bitirdikten sonra, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde yüksek lisans öğrenimi gördü. 1991 yılında arkadaşı Coşkun Yılmaz'la birlikte KAYI İnşaat'ı kurdu. Halen KAYI İnşaat Eş-Başkanlığı görevini yürütmektedir.

ÖMER AYDINER

1968'de İstanbul'da doğdu. 1985'te TED Ankara Koleji'ni, 1990'da Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü bitirdi. Bilkent Üniversitesi'nde yüksek lisans öğreniminden sonra 1994 yılında aile şirketi Aydiner İnşaat'ta çalışmaya başladı. Halen aynı şirkette Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

ÖMER OKAN

1974'te Gaziantep'te doğdu. Lisans ve yüksek lisans öğrenimini ABD'de tamamladı. Çalışma yaşamına Okan İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.'de başladı. Halen bu şirketin Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

RIZA ARSAN

1955'te Aydın'da doğdu. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden 1978 yılında mezun oldu. Aynı yıl PETKİM Aliağa Kompleksi İnşaat Proje Müdürlüğü'nde çalışmaya başladı. 1983'te STFA'ya katıldı. Genel Müdürlük ve Yönetim Kurulu Başkanlıkları yaptığı STFA'da halen Yönetim Kurulu Danışmanlığı görevini sürdürmektedir.

SANİ ŞENER

1955'te Trabzon'da doğdu. 1973'te TED Koleji'nden, 1977'de Karadeniz Teknik Üniversitesi'nden mezun oldu. İngiltere'de Sussex Üniversitesi'nde akışkanlar mekaniği üzerine yaptığı çalışmalarla yüksek lisans derecesi aldı. 1980'de inşaat sektöründe çalışmaya başladı. Halen TAV İnşaat ve TAV Havalimanları Holding İcra Kurulu Başkanı olarak görev yapmaktadır.

SELİM BORA

1969'da Ankara'da doğdu. ODTÜ Metalürji Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra, ABD'de Alfred Üniversitesi'nde endüstri mühendisliği dalında yüksek lisans öğrenimi gördü. 1989'da kurulmuş olan SUMMA

İnşaat'ta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmekte olup aynı zamanda TMB Yönetim Kurulu Üyesi'dir.

SİNAN TARA

1958'de doğdu. İstanbul'da Alman Lisesi'nden mezun oldu. Zürich Teknik Üniversitesi'nde inşaat mühendisliği alanında lisans öğrenimini tamamladı. ABD'de Stanford Üniversitesi'nde iş idaresi üzerine yüksek lisans eğitimi gördü. 1984'te aile şirketi ENKA'nın Genel Müdürü oldu. Halen aynı grupta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

SÜLEYMAN DEMİREL

1924'te Isparta'da doğdu. 1949'da İstanbul Teknik Üniversitesi'nden mezun oldu. Aynı yıl Elektrik İşleri Etüd İdaresi'nde çalışmaya başladı. DSİ'de çeşitli kademelerde görev yaptıktan sonra 1955'te Genel Müdürlük görevine getirildi. 27 Mayıs 1960'taki darbe sonrasında bir süre Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde ders verdi, müşavirlik ve müteahhitlik yaptı. 1964'te siyasete atıldı ve 1965'te Başbakan Yardımcısı oldu. 1965-93 döneminde çeşitli hükümetlerde Başbakan olarak görev aldı. 1993-2000 arasında Türkiye'nin 9. Cumhurbaşkanı olarak görev yaptı.

ŞARIK TARA

1930'da Üsküp'te doğdu. 1954 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'ni bitirdi. Üniversite günlerinden itibaren çeşitli şantiyelerde çalıştı. 1957'de kayınbiraderi Sadi Gülçelik ile birlikte ENKA şirketini kurdu. Halen ENKA İnşaat ve Sanayi A.Ş.'nin Onursal Başkanı'dır.

ŞEVKET ILGAÇ

1953'te Çorum'da doğdu. Ankara Üniversitesi Dil Tarih ve Coğrafya Fakültesi'nden mezun oldu. 1974'te gittiği Stuttgart'ta ekonomi eğitimi gördü. 1984 yılından beri Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda çeşitli görevlerde bulundu. Halen Hamburg Ticaret Ataşeliği görevini sürdürmektedir.

ŞÜKRÜ KOÇOĞLU

1953'te Afyon'da doğdu. 1973'te Ankara Devlet Mimarlık-Mühendislik Akademisi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1976'da Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nde işletme yüksek lisansını tamamladı. 1981 yılına kadar kamu kuruluşlarında çeşitli görevlerde bulundu. 1981 yılında kendi müteahhitlik şirketini kurdu. Halen Mehmet Şükrü Koçoğlu Grup altında bulunan şirketlerin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı sürdürmektedir.

ÜMİT ÖZDEMİR

1949'da Niğde'de doğdu. 1969'da Galatasaray Lisesi'nden, 1973'te İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun oldu. 1975'te aynı okulda Zemin Mekaniği ve Temel Mühendisliği Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini tamamladı. Aynı yıl çalışmaya başladığı Tekfen Holding A.Ş.'de halen Taahhüt Grubu Başkanlığı ile Tekfen İnşaat ve Te-sisat A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyeliği ve Genel Müdürlük görevlerini sürdürmektedir.

YAŞAR ÖZKAN

1932'de Nevşehir'de doğdu. İstanbul Teknik Okulu (bugün Yıldız Teknik Üniversitesi) Makine Mühendisliği Bölümü'nden 1955'te mezun oldu. Makine-Kimya Endüstri Kurumu ve Devlet Su İşleri'nde (DSİ) çeşitli görevlerde bulundu. 1962'de DSİ'den ayrılıp kendi adını taşıyan firmasını kurdu. Halen bu şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

YAVUZ KILIÇ

1942'de Erzurum'da doğdu. 1965 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi'nden mezun oldu. 1969'da üç ortağıyla birlikte Özköseoğlu Şirketler Grubu'nu kurdu. Özköseoğlu A.Ş., Entes A.Ş., Palmiye Turizm A.Ş. ve Marmara Kâğıt A.Ş.'den oluşan grup halen faaliyetini sürdürmektedir.

YÜKSEL ERİMTAN

1928'de İstanbul'da doğdu. 1951 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra NATO'da kontrol amiri olarak işe girdi. Daha sonra DSİ Barajlar Dairesi'nde çalıştı. 1958 yılında Raif Mumcu, Erol Üçer ve Uğurhan Tunçata ile birlikte GAMA İnşaat'ı kurdu ve müteahhitliğe başladı. GAMA'dan ayrıldıktan sonra EMT'yi kurdu. Halen aynı şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

ZAFER ÇAĞLAYAN

1957'de Muş'ta doğdu. Gazi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra sanayici olarak çalıştı. 1995-2007 arasında Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptı. 2007 yılında kurulan 60. Hükümet'te Sanayi ve Ticaret Bakanı olarak atandı. Daha sonra hükümette yapılan değişiklikte Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanlığı'na getirildi. Halen bu görevi sürdürmektedir.

Kaynakça

Makale ve Kitaplar

- Acar, Şinasi (1987), "Uzaktaki dost Yemen," *Yapı*, sayı 72, Nisan 1987.
- Adelman, M. A. (1995), *Genie out of Bottle: World Oil Since 1970*, MIT Press.
- Aganbegyan, A. G. (1989), "What perestroika means for Soviet enterprises," *International Labour Review*, vol. 128, No 1.
- Ahmad, Feroz (1994), *Demokrasi sürecinde Türkiye (1945-1980)*, çev. Ahmet Fethi, Hil Yayın, İstanbul.
- Ahmad, Istiaq (2000), "Turkey and Pakistan: Bridging the growing divergence," *Perceptions*, ol. V, No. 3, September-November; bknz. <http://www.sam.gov.tr/perceptions/.../VolumeVN3ISTHIAQAHMAD.pdf>; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.
- Akkaya, Feyzi (1996), *Ömrümüzün Kilometre Taşları. STFA'nın Hikayesi*, ikinci baskı, İstanbul.
- Ali, Mahmud (1982), *Trablusgarp'ta Osmanlı İnşa Faaliyetleri (1835-1911)*, İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi, Doktora Tezi, İstanbul.
- Alkin, Erdoğan (1981), *Dışa Açılan Türk Müteahhitlerin Sorunları*, Ekonomik ve Sosyal Etüdlar Konferans Heyeti, İstanbul.
- Altun, Mehmet (2006), *Yaşlanmadan Büyümek*, Tekfen Vakfı-Tarih Vakfı, İstanbul.
- Anderson, Lisa (1987), *The State and Social Transformation in Tunisia and Libya, 1830-1980*, Princeton University, New Jersey.
- Arolat, Osman (2004), "Türk müteahhit milli takımı Afganistan'da," *Dünya*, 7 Haziran 2004.
- Batmaz, E. Şükrü, Kudret Emiroğlu ve Süha Ünsal (2006), *İnşaatçıların Tarihi*, TMB: Ankara.
- Bayer, Yalçın (2005), "AB'ye son tren Bulgaristan'dan kalkıyor," *Hürriyet*, 26 Haziran 2005.
- Baytok, Taner (2005), *Dış Politikada Bir Nefes*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Benmayor, Gila (2001), "Çörtük, Demirel'in oğlu mu?" *Hürriyet*, 22 Haziran 2001.
- Benmayor, Gila (2002), "Japonlar Türkiye'de marka arıyor," *Hürriyet*, 23 Temmuz 2002.
- Bray, Lucy Martinez-Daina (2006), "The interplay of contract claims and treaty claims: *Bayındır v. Pakistan*," *International Dispute Resolution*, White&Case, Vol. 19, No. 1, March 2006, s. 9-11.
- Cebeci, Uğur (1998), "Uçaklar büyüyecek," *Hürriyet*, 20 Aralık 1998; bknz. <http://hurarsiv.hurriyet.com.tr/goster/haber.aspx?id=-53960&p=2>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009
- Darende, Daver (2008), *Diplomatın Not Defteri*, Arkadaş Yayınevi, Ankara.
- DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) (1993), *DEİK Bülten. Mısır*, Eylül 1993.
- DEİK (1994), *1993 Faaliyetleri*, İstanbul.
- DEİK (1995a), *Rus Ekonomisi ve Türkiye ile İlişkileri*, Kasım 1995.
- DEİK (1995b), *Kazakistan ve Türkiye ile İlişkiler*, Ağustos 1995.
- DEİK (1995c), *Kırgız Cumhuriyeti ve Türkiye ile İlişkileri*, Ağustos 1995.
- DEİK (1996a), *Kazakistan ve Türkiye ile İlişkiler*, Eylül 1996.
- DEİK (1996b), *Kırgızistan Ekonomisi ve Türk-Kırgız Ekonomik İlişkileri*, Haziran 1996.
- DEİK (1997a), *Kazakistan ve Türkiye ile İlişkiler*, Eylül 1997.
- DEİK (1997b), *Kırgızistan Ekonomisi ve Türkiye ile İlişkileri*, Ekim 1997.
- DEİK (1997c), *Mısır Ekonomisi ve Türkiye ile İlişkiler*, Temmuz 1997.
- DEİK (2004), *Fas Ülke Bülteni*, Nisan 2004.
- DEİK (2006), *Endonezya Ülke Bülteni*, Ekim 2006.
- DEİK (2009), *Rusya Ülke Bülteni 2009*.
- DEİK Türk-Pakistan İş Konseyi (2002), *Türk İşadamları Heyeti Karaçi-Pakistan Ziyareti, 14-19 Şubat 2002*.
- DEİK Türk-Sovyet İş Konseyi (1990), *Sovyetler Birliği'nde Turizm: Gelişme Düzeyi ve Geleceğe Yönelik Bekle-yişler*, Ankara, Ağustos 1990.
- Doxiadis Associates (1964), "Housing in Libya: Problems, Policies, Programmes," *Ekistics*, No. 102, May 1964.
- DPT (1991), *DPT-Özel Sektör Ortak Çalışma Komitesi Raporu- Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri*, Ankara, Temmuz 1991.

- Ekinci, İbrahim (2009a), "Ekonomi konuşmaları. Daha 7 kurş kazanmadı ama 7 yıldır petrole yatırım yapıyor," *Milliyet*, 8 Mart 2009.
- Ekinci, İbrahim (2009b), "Ekonomi konuşmaları. Sertifikası olmayana, yaptığı bina yıkılana, müteahhitlik yok," *Milliyet*, 7 Haziran 2009.
- Elbirt, Carlos (ty), "Albania under the shadow of the pyramids," *Transition Newsletter*; bknz. <http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/so97/albania2.htm>; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009
- el-Sharif, A. R. (1985), "Water supply problems of Riyadh, Saudi Arabia," *GeoJournal*, Vol. 11, No. 3, October 1985.
- ENKA (ty.a), 30. Yılında Enka.
- ENKA (ty.b), ENKA 40. Yılında.
- Enka Holding Investment Company Inc. (ty), *Annual Report 1983*.
- Erdeğirmenci, Rıza (1984), "Türkiye ekonomisinde inşaatın yeri," *Dünya İnşaat*, Haziran 1984.
- Erdivanlı, Orhan (2003), *Tacikistan Oteli*, İstanbul.
- Erel, Teoman (1982), "'Perişan' müteahhitlerin sanayicilerle hesaplaşması," *Milliyet*, 8 Aralık 1982.
- Erk Tosuner, Nurten (2002), "Gama, İrlanda üzerinden Avrupa Birliği'ne girdi," *Hürriyet*, 24 Haziran 2002; bknz. <http://hurarsiv.hurriyet.com.tr/goster/haber.aspx?id=80354&yazarid=70>; erişim tarihi: 10 Ağustos 2009)
- ESDA (1986), *Les grandes entreprises Turques de construction*, Ankara, özel rapor.
- Evans-Pritchard, E. E. (1949), *The Sanusi of Cyrenaica*, Clarendon Press, Oxford.
- Farley, Rawle (1971), *Planning for Development. The Exceptional Economy in the Developing World*, Praeger Publishers, New York.
- Ghori, Habib Khan (2008), "KARACHI: Mass transit plan suffers for want of political will," *Dawn*, July 21, 2008; bknz. <http://www.dawn.com/2008/07/21/local12.htm>; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.
- Glukhikh, Viktor (1993), "The future of ceoversion," *Delovie Lyudi (Business in the Ex-USSR)*, August 1993.
- Goldman, Marshall I. (1989), "The future of Soviet economic reform," *Current History*, October 1989.
- Goldman, Marshall I. (1991), "The USSR: A Supply-Side Depression," *World Link*, No 4.
- Gorbaçov Türkiye'de. İstanbul ve Ankara Konferansları, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, Haziran 1997.
- Gorbaçov, Mihail (1988), *Perestroika. Ülkemiz ve Dünya İçin Yeni Düşünce*, Güneş Yayınları, İstanbul, çev. Kasım Yargıcı.
- Gökyiğit, Nihat (1989), "Sovyet pazarında arayışlar," *Dış Ticarette Durum*, Eylül-Ekim 1989, s. 12-15.
- Göloğlu, Fuat (1988), "Bahkeri Uzun'u kaybettik," *STFA Aylık Bilgi Bülteni*, Yıl 3, sayı 34, Ocak 1988.
- Gumbel, Peter (1989a), "Building homes that last," *Eurobusiness*, February 1989.
- Gülbudak, Leyla (haz.) (2004), *Moldova Cumhuriyeti*, TC Başbakanlık Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı.
- Gürer, K. Yılmaz (1995), "Rusya Federasyonu devlet ödülü bir Türk'e verildi," *İntes İşveren*, 1995/30, s. 19-21.
- Gürsel, Oğuz (2009), "Buyers want financial aid, not flashy gimmicks," <http://www.klarrealty.com/html/press.htm>; erişim tarihi: 25 Temmuz 2009.
- Hasol, Doğan (1990), "İnşaat pazarında Fin, Türk, Sovyet üçgeni," *Yapı*, Nisan 1990, sayı 101.
- Hürbaş, Erdoğan (1989), "İhracatın lokomotifi: Doğal gaz," *Dış Ticarette Durum*, Eylül-Ekim, s. 17-20.
- IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) (1960), *The Economic Development of Libya*, Johns Hopkins Press, Baltimore.
- ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes) (2003), *Bayındır İnşaat Turizm Ticaret ve Sanayi A.Ş. -claimant v. Islamic Republic of Pakistan -respondent- ICSID Case No. ARB/03/29, Decision of Jurisdiction*; bknz. http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&actionVal=showDoc&docId=DC523_En&caseId=C27.
- ILO (1992), *Social and Labour Bulletin*, 4/92; bknz. http://www.isguvenligi.net/co/calisma_ortami7.pdf; erişim tarihi: 25 Mayıs 2009.
- İntes (2003), *Çözüm Arama Konferansları XIII*, 15 Ekim 2003; bknz. http://www.intes.org.tr/content/file/cozumarama/cak_13.doc; erişim tarihi: 23 Ağustos 2009
- İKV (İktisadi Araştırmalar Vakfı) (1988), *Türkiye-Romanya Ekonomik İlişkilerinin Geliştirilmesi*, Konferans, 8 Mayıs 1988, Bükreş.
- İnanç, Gül (2008), *Türk Diplomasisinde Irak (1978-1997)*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- İncekara, Selami (haz.) (2007), *Hedef Pazar Araştırması, Arnavutluk*, İGEME, Tirana.
- İstanbul Sanayi Odası (ty), *SSCB ve Doğu Avrupa Ülkelerinde Ekonomik Reformlar ve Türkiye İle İşbirliği İmkanları*, Uluslararası Sempozyum, 24-26 Eylül 1990, İstanbul.
- İzmir, Halil (1984), "Türk Müteahhitliği Açısından İran," *İşveren*, sayı 10, 1984.

- Jarvis, Christopher (2000), "The rise and fall of Albania's pyramid schemes," *Finance&Development*, Vol. 37, No 1, March 2000; bknz. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm>; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009.
- Kamel, Ayhan (2008), *Gerçek Dost: Pakistan*, Aşına Kitaplar, Ankara.
- Kapustin, Dmitri (1992), "Building blocks," *Delovie Lyudi (Business in the Ex-USSR)*, April 1992.
- Karasapan, Celal Tefvik (1960), *Libya. Trablusgarp, Bingazi, Fizan*, Ankara.
- Kılıç, Yavuz (1991), "SSCB'de iş yapan müteahhitlerin çözüm bekleyen sorunları," *İntes İşveren*, 1991/7.
- Kosnazarov, Dinyar (ty), "Türkiye Kazakistan ilişkilerinin Durumu / Astana'nın 10. Yıldönümünde Kazakistan-Türkiye İlişkileri"; bknz. http://cengizaslan.blogcu.com/astana-nin-baskent-olusunun-onuncu-yildonumunde-turkiye-kazakistan-iliskilerinin-durumu-dinyar-kosnazarov_19679281.html; erişim tarihi: 19 Ağustos 2009.
- Köken, Rüstem (2006), *64 Kuşağı Bir Kıbrıslı'nın Anıları*, 3. baskı, Ankara.
- Kumbaracıbaşı, Onur (2007), *İnönü'lü Günler*, Detay Yayıncılık, İstanbul.
- Kutlutaş (1983), *Kutlutaş 1983*, Ankara.
- Kutlutaş (1987), *Kutlutaş 1987*, Ankara.
- Kutlutaş (ty), *Kutlutaş 25. Yıl*.
- Kuyumcu, Saadet (1982), "İslam topraklarındaki Türk şantiyeleri," *Milliyet*, 22-23 Nisan 1982.
- Levine, Richard M. (ty), *The Mineral Industry of Kyrgyzstan*; bknz. <http://minerals.er.usgs.gov/minerals/pubs/country/1994/9423094.pdf>; erişim tarihi: 19 Ağustos 2009.
- Litvinov, Victor (1989), "Ticari ve teknik alanda ikili ilişkiler artıyor," *Dış Ticarete Durum*, Eylül-Ekim 1989.
- Makarov, Valery L. (1988), "On the Strategy for Implementing Economic Reform in the USSR," *AEA Papers and Proceedings*, May 1988.
- Monti-Belkaoui, Janice ve Ahmed Riahi-Belkaoui (1996), *Qaddafi: The Man and His Policies*, Avebury, Aldershot.
- Mujezinoviç, Mirzet [USAK Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu, Balkan araştırmaları uzmanı] (2007), "Bir zamanlar Yugoslavya diye bir ülke vardı," *Star*, 31 Aralık 2007.
- Munyar, Vahap (2002), "Ramstore, Moskova'da Koç'la Enka'ya 14 doğurdu," *Hürriyet*, 23 Aralık 2002; <http://hurarsiv.hurriyet.com.tr/goster/haber.aspx?id=117340&yazarid=44>; erişim tarihi: 7 Ağustos 2009.
- Münir, Metin (2001), "Kendi ülkesinde hiç olan kahraman," *Sabah*, 6 Eylül 2001; bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/2001/09/06/y64.html>; erişim tarihi: 2 Ağustos 2009.
- Neğiş, Türkel (1989), "Perestroika iş anlamına geliyor mu?" *İnşaat*, Haziran 1989.
- Newnham, Randall E. (2002), *Deutsche Mark Diplomacy. Positive Economic Sanctions in German-Russian Relations*, Pennsylvania State University Press.
- Nigmatulin, Robert (1992), "Oil and gas: Burn out," *Delovie Lyudi (Business in the Ex-USSR)*, May 1992.
- OECD (1974a), *A Preliminary Estimate of Foreign Exchange Absorptive Capacity of Kuwait*, teksir, Paris, Mart 1974.
- OECD (1974b), *A Preliminary Estimate of Foreign Exchange Absorptive Capacity of the Sultanate of Oman*, teksir, Paris, Mart 1974.
- OECD (1974c), *A Preliminary Estimate of Foreign Exchange Absorptive Capacity of Qatar*, teksir, Paris, Mart 1974.
- Oğuz, Yahya ve Selen F. Orsan (1975), *Suudi Arabistan'ın Ekonomik ve Sosyal Yapısı*, DPT, Ankara.
- Olamann, Kristof (1974), "European trade 1500-1750," Carlo M. Cipolla (ed), *The Fontana Economic History of Europe. The Sixteenth and Seventeenth Centuries* içinde, Collins/Fontana Books, Glasgow.
- Oran, Baskın (ed) (2003), *Türk Dış Politikası. Kurtuluş Savaşından Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar*, Cilt 1: 1919-1980, İletişim Yayınları, 7. baskı, İstanbul.
- Ostro, Ernest A. (1984), "From Atlantic to the Gulf," *Time*, 8 October 1984, Special Advertising Section.
- Öz, Özlem (1999), *The Competitive Advantage of Nations: The Case of Turkey*, Ashgate Publications, Aldershot.
- Öz, Özlem (2001), "Sources of competitive advantage of Turkish construction companies in international markets," *Construction Management and Economics*, 2001, 19, s. 135-144.
- Öz, Özlem (2002a), "Assessing Porter's framework for national advantage: The case of Turkey," *Journal of Business Research*, 55(6), s. 509-515.
- Öz, Özlem (2002b), "Strategies and competitive advantages of Turkish enterprises," *Turchia Oggi*, Mallus, A. (ed.), içinde, Merifor.
- Öz, Özlem (2003), "Türkiye'nin rekabetçi avantajı: Stratejik yönetim perspektifinden bir değerlendirme," *METU Studies in Development*, 30(2), s. 205-222.
- Öz, Özlem (2004), *Clusters and Competitive Advantage: The Turkish Experience*, Palgrave MacMillan, Hampshire and New York.

- Özdemir, Sadi (2003), "Kaddafi'den mesajım var özelleştirmeye buyurun," *Hürriyet*, 13 Nisan 2003.
- Özügergin, Şevket (1989), "Mücadele konusu kalemlerde çeşitlenme," *Dış Ticarete Durum*, Eylül-Ekim 1989, s. 9-11.
- Pamukbank (ty.a), *Dış Pazar Araştırması. Cezayir*, İstanbul.
- Pamukbank (ty.b), *Dış Pazar Araştırması. Mısır*, İstanbul.
- Pamukbank (ty.c), *Dış Pazar Araştırması. Nijerya*, İstanbul.
- Pamukbank (ty.d), *Dış Pazar Araştırması. Irak*, İstanbul.
- Porter, Michael E. (1990), *The Comparative Advantage of Nations*, The Free Press.
- Pryor, John H. (2004), *Akdeniz'de Coğrafya, Teknoloji ve Savaş. Araplar, Bizanslılar, Batılılar ve Türkler*, çev. Füsün Tayanç-Tunç Tayanç, Kitap Yayınevi, İstanbul.
- Sarıbaşı, Aşkın (1995), *Competitiveness of Turkish Construction Firms in International Markets and a Case Study: GAMA Industrial Plants Manufacturing and Erection Corp.*, M.BA. Thesis, Bilkent University, Ankara.
- Solmaz, Ali (1982), *İyi, Haberler*, sayı 3, 4 Ocak 1982.
- Sönmez, Mustafa (1990), *Kırk Haramiler. Türkiye'de Holdingler*, Arkadaş Yayınevi, 4. Baskı, Ankara.
- Süsoy, Yener (2005), "Türbanı Türkiye'de tanıdım," *Hürriyet*, 17 Ekim 2005.
- Şener, Vecide (1999), "Türkiye'nin sessiz devi Gama," *Finans Dünyası*, Ocak 1999, s. 44-45.
- T.C. Varşova Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği, *Polonya'nın Genel Ekonomik Durumu ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri*, Varşova, Ağustos 2007; bknz. <http://www.musavirlikler.gov.tr/upload/PL/RAPOR2006.doc>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- Tara, Şarık (ty), "İTÜ sıralarından ENKA'ya uzanan yol...", *Enkacılık*, sayı 1.
- The Middle East and North Africa 2004*, Europa Publications, London, 2004.
- TİSK (1977), *Dünya'da ve Türkiye'de Ekonomik ve Sosyal Durum, 1976*, Ankara.
- TİSK (1978), *Dünya'da ve Türkiye'de Ekonomik ve Sosyal Durum, 1977*, Ankara.
- TİSK (1979), *Dünya'da ve Türkiye'de Ekonomik ve Sosyal Durum, 1978*, Ankara.
- TÜSİAD (1974a), *1974 Yılı'nın İlk Yarısında Türk Ekonomisi*, İstanbul, Ağustos 1974.
- TÜSİAD (1974b), *1974 Yılı'nın Sonbaharında Türk Ekonomisi*, İstanbul, Ekim 1974.
- TÜSİAD (1975), *1975 Yılı'nın Sonunda Türk Ekonomisi*, İstanbul, Aralık 1975.
- TÜSİAD (1978), *Döviz Kaynağı Olarak Yurt Dışı Müteahhlik Hizmetleri*, İstanbul, Nisan 1978.
- UNTAP (United Nations Technical Assistance Programme) (1953), *The Economic and Social Development of Libya*, New York.
- Uras, Attila, (1984), *Tanıtım*, sayı 3, Temmuz 1984.
- Vallen, Jerome J. (1989), "The new Soviet tourism," *The Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly*, February 1989.
- Vandewalle, Dirk (1995), "The Libyan Jamahiriyya since 1969," *Qadhafi's Libya, 1969-1994*, Dirk Vandewalle (ed.), içinde, St. Martin's Press, New York, s. 3-46.
- Yakubov, Nemik (1989), "Enka, builds in Moscow," *Moscow News*, April, 9, 1989.
- Yeşilirmak, Ali (1999), "Jurisdiction of the International Centre for Settlement of Investment Disputes over Turkish Concession Contracts," *ICSID Review - Foreign Investment Law Journal*, 14(2), 1999, s. 390-420; makalenin Türkçesi: "Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümüne İlişkin Uluslararası Merkezin Türk İmtiyaz Sözleşmeleri Üzerindeki Yargı Yetkisi," *Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi*, XX(2), 1999, s. 149-182
- Yeşiloğlu, Talat (2001), "Antakya'dan örnek bir aile," *Capital*, Haziran 2001.
- Yılmaz, Serpil (1999), "Nirvana yolda kaldı!" *Sabah*, 2 Ekim 1999; bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/1999/10/02/y43.html>; erişim tarihi: 19 Temmuz 2009.
- Yılmaz, Serpil (2005), "Aziz Yıldırım'ın Polonya dörtlüsü," *Milliyet*, 19 Mayıs 2005.
- YKB (Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.) (1976), *1975 Yıllık Faaliyet Raporu*, İstanbul.
- YKB (Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.) (1977), *1976 Yıllık Faaliyet Raporu*, İstanbul.
- Zhukov, Stanislav (1993a), "Central-Asian alternatives," *Delovie Lyudi (Business in the Ex-USSR)*, March 1993.
- Zhukov, Stanislav (1993b), "What the future holds," *Delovie Lyudi (Business in the Ex-USSR)*, May 1993.
- Zhukov, Stanislav (1994), "CIS: the parting of the ways," *Delovie Lyudi (Business in the Ex-USSR)*, September 1994.
- Ziborov, Mikhail (1991), "Homes 2000," *Business in the USSR*, October 1991.

Gazete ve Dergiler

- Akşam* (2007), 30 Aralık 2007.
- Banka ve Ekonomik Yorumlar* (1990), "Açık Oturum: Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliği'ndeki gelişmeler ve bunun yansımaları," Nisan 1990.
- Bulvar* (1983a), "Ünlü iş adamlarımız anlatıyor. Ne idik ne olduk: Şarık Tara," 20-21 Şubat 1983.
- Bulvar* (1983b), 26 Nisan 1983.
- Business Central Europe* (1993), December 1993/January 1994.
- Business Central Europe* (1994), February 1994.
- Business in Russia* (1996), March 1996.
- Business in the Ex-USSR* (1992), "The Russian economy in 1992" Delovye Lyudi, May 1992.
- Business Week* (1977), "The IMF Wields Sudden New Power," 28 March 1977.
- Büyüteç* (1981a), 7 Eylül 1981.
- Büyüteç* (1981b), 21 Eylül 1981.
- Büyüteç* (1981c), 2 Kasım 1981.
- Büyüteç* (1981d), 14 Aralık 1981.
- Büyüteç* (1982a), 4 Ocak 1982.
- Büyüteç* (1982b), 8 Mart 1982.
- Büyüteç* (1982c), 22 Mart 1982.
- Büyüteç* (1982d), 5 Nisan 1982.
- Büyüteç* (1983a), 17 Ocak 1983.
- Büyüteç* (1983b), 24 Ekim 1983.
- Cumhuriyet* (1982), 28 Aralık 1982.
- Daily Times* (2009), April 21, 2009, bknz. http://www.dailytimes.com.pk/default.asp?page=2009%5C04%5C21%5Cstory_21-4-2009_pg12_1; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.
- Diyanet* (1999), sayı 97, Ocak 1999.
- Dış Ticarete Durum* (1987), Kasım-Aralık 1987.
- DPT* (1991), *DPT-Özel Sektör Ortak Çalışma Komitesi Raporu-Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri*, Ankara, Temmuz 1991.
- Dünya* (1992a), 19 Şubat 1992.
- Dünya* (1992b), 15 Temmuz 1992.
- Dünya* (1992c), 22 Ağustos 1992.
- Dünya* (1992d), 7 Eylül 1992.
- Dünya* (1992e), 16 Eylül 1992.
- Dünya* (1992f), 18 Kasım 1992.
- Dünya* (1993a), 3 Nisan 1993.
- Dünya* (1993b), 14 Nisan 1993.
- Dünya* (1993c), 30 Nisan 1993.
- Dünya* (1993d), 31 Mayıs 1993.
- Dünya* (1993e), 22 Haziran 1993.
- Dünya* (1993f), 12 Temmuz 1993.
- Dünya* (1993g), 16 Temmuz 1993.
- Dünya* (1993h), 9 Ağustos 1993.
- Dünya* (1993i), 17 Ağustos 1993.
- Dünya* (1993j), 28 Ağustos 1993.
- Dünya* (2000), 10 Şubat 2000.
- Dünya* (2003), 25 Temmuz 2003.
- Dünya* (2004), 9 Nisan 2004.
- Dünya* (2005), 7 Eylül 2005.
- Dünya* (2008), 5 Ocak 2008.
- Dünya* (2009), 7 Eylül 2009.
- Dünya Ekonomisi* (1984a), Nisan 1984.
- Dünya Ekonomisi* (1984b), Ekim 1984.
- Dünya İnşaat* (1984a), Şubat 1984.
- Dünya İnşaat* (1984b), Nisan 1984.
- Dünya İnşaat* (1984c), Mayıs 1984.
- Dünya İnşaat* (1984d), Haziran 1984.
- Dünya İnşaat* (1984e), Ağustos 1984.
- Dünya İnşaat* (1984f), Eylül 1984.
- Dünya İnşaat* (1984g), Ekim 1984.
- Dünya İnşaat* (1984h), Kasım 1984.
- Dünya İnşaat* (1986a), Mayıs 1986.
- Dünya İnşaat* (1986b), Ekim 1986.
- Dünya İnşaat* (1986c), Aralık 1986.
- Dünya İnşaat* (1987?), sayı 26.
- Dünya İnşaat* (1987a), Haziran 1987.
- Dünya İnşaat* (1987b), Kasım 1987.
- Dünya İnşaat* (1987c), Aralık 1987.
- Dünya İnşaat* (1988a), Şubat 1988.
- Dünya İnşaat* (1988b), Mart 1988.
- Dünya İnşaat* (1988c), Nisan 1988.
- Dünya İnşaat* (1988d), Temmuz 1988.
- Dünya İnşaat* (1988e), Eylül 1988.
- Dünya İnşaat* (1989a), Mart 1989.
- Dünya İnşaat* (1989b), Nisan 1989.
- Dünya İnşaat* (1989c), Eylül 1989.
- Dünya İnşaat* (1989d), Ekim 1989.
- Dünya İnşaat* (1990), Şubat-Mart 1990.
- Dünya İnşaat* (2004), Temmuz-Ağustos 2004.
- Eco-Dialog* (1984), January 1984.
- Economist, The* (1977), "The IMF Tries Again," 26 March 1977.
- Economist, The* (1982), "Filling a void," A Survey of Saudi Arabia, 13 February 1982.

- Ekonomik Forum* (2008), Ocak 2008.
- Ekonomist* (1971), 23, Mart 1971.
- Ekonomist* (1996a), 14 Ocak 1996.
- Ekonomist* (1996b), 21 Ocak 1996.
- Ekonomist* (1996c), 18 Şubat 1996.
- Ekonomist* (1996d), 24, Mart 1996.
- Ekonomist* (1997), 28, Aralık 1997.
- Ekonomist* (2000), 19 Mart 2000.
- Ekonomist* (2001), 16 Aralık 2001.
- Ekonomist* (2002), 10 Şubat 2002.
- Ekonomist* (2003a), 30 Mart 2003.
- Ekonomist* (2003b), 2 Şubat 2003.
- Ekonomist* (2004a), 29 Şubat 2004.
- Ekonomist* (2004b), 21 Mart 2004.
- Ekonomist* (2004c), 20 Haziran 2004.
- Ekonomist* (2004d), 25 Temmuz 2004.
- Ekonomist* (2006), 23 Nisan 2006.
- Enkacılık*, “ENKA, Riyad Su Projesi’ni 1983 Mart’ında tamamlayacak,” ty, sayı 1.
- ENR* (Engineering News Record) (1991), January 7, 1991.
- ENR* (1992a), February 24, 1992.
- ENR* (1992b), July 27, 1992
- Esbank Economic Bulletin* (1990), No: 4, June 1990,
- Eurobusiness* (1989), September 1989.
- Eurobusiness* (1990), June 1990.
- Europe News* (1987), February 1987.
- Finans Dünyası* (1997), Nisan 1997.
- Finans Dünyası* (1999), Haziran 1999.
- Gama Bülten* (2003), sayı 37, Temmuz-Ağustos-Eylül 2003.
- Gate* (2009), Şubat 2009.
- Günaydın* (1980), 16 Ağustos 1980.
- Günaydın* (1983a), 8 Temmuz 1983.
- Günaydın* (1983b), 18 Temmuz 1983.
- Güneş* (1982), “1982’de En İyi: Dıştaki İnşaatçı, En Kötü: İçteki İnşaatçı,” 27 Aralık 1982.
- Güneş* (1983), 22 Nisan 1983.
- Hürriyet* (1978), 22 Temmuz 1978.
- Hürriyet* (1983a), 22 Mart 1983.
- Hürriyet* (1983b), 24 Temmuz 1983.
- Hürriyet* (2003c), 17 Ağustos 2001.
- Hürriyet* (2003d), 13 Nisan 2003.
- Hürriyet* (2006a), 23 Mart 2006.
- Hürriyet* (2006b), 8 Ağustos 2006.
- Hürriyet* (2008a), 18 Şubat 2008.
- Hürriyet* (2008b), 17 Ağustos 2008.
- Hürriyet* (2009), 28 Ocak 2009.
- International Herald Tribune* (1976), “A Special Report: Focus on Energy,” 9 December 1976.
- International Management*, (1987), “Gorbachev’s economic revolution: What’s in it for European companies?,” September 1987.
- İnşaat* (1989), Şubat 1989.
- İnşaat Dünyası*, sayı 316, bknz. <http://www.bilesim.com.tr/dergi.php?git=yazi&id=2030>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009.
- İnşaat Endüstrisi* (1987a), sayı 4, Mayıs-Haziran.
- İnşaat Endüstrisi* (1987b), sayı 5, Temmuz-Ağustos.
- İnşaat Sanayii* (1993), 1993/20.
- İnşaat Sanayii* (1999), Nisan 1999.
- Journal of Commerce and Commercial Türkiye*, The (1992), 15 Temmuz 1992.
- Journal of Commerce and Commercial Türkiye*, The (1992), 22 Temmuz 1992.
- Journal of Commerce and Commercial Türkiye*, The (1992), 5 Ağustos 1992.
- Kapital* (1986), “STFA: Sessiz ve Derinden,” Ağustos 1986.
- Kapital* (1990), “Benliğimi yabancıya kaptırmam,” Eylül 1990.
- Kapital* (1991), İnşaat Sektörü Eki, Mayıs 1991.
- Kapital* (1995), Ocak 1995.
- Kapital* (1996), Şubat 1996.
- Komatsu Dünyası* (2008), sayı 5, Ocak 2008.
- Kurye* (1996), 12 Mayıs 1996.
- Kutlutaş Dünyası*, sayı 2-3, Ekim 1982.
- Kutlutaş Dünyası*, sayı 4-5, Ekim 1983.
- MEBB* (The Middle East Business&Banking) (1982a), July 1982.
- MEBB* (1982b), November 1982.
- MEBB* (1982c), December 1982.
- MEBB* (1983a), January 1983.
- MEBB* (1983b), February 1983.
- MEBB* (1983c), August 1983.
- MEBB* (1984), January 1984.
- MEBB* (1985), January 1985.
- MEBB* (1986a), June 1986.
- MEBB* (1986b), November 1986.
- MEBB* (1987), January 1987.
- MEED*, (Middle East Economic Digest) (1981), March 1981.
- MEED*, (1982a), Special Report, Construction&Contracting, 19 March 1982.

- MEED*, (1982b), 17 December 1982.
- MEED*, (1986), Special Report, Suudi Arabia, May 1986,
- MEED* (2008), June 6, 2008, bknz. http://209.85.129.132/search?q=cache:L6c-8lrNV2gJ:www.meed.com/yemen/news/2008/06/fresh_power_tender_raises_doubts_over_mabar_project.html+Yemen%2BGama%2BMabar+IPP&cd=5&hl=tr&ct=clnk&gl=tr; erişim tarihi: 30 Ağustos 2009.
- Middle East Magazine, The* (1984), February 1984.
- Middle East Review* (1982), January 1982.
- Milliyet* (1976), 12 Aralık 1976.
- Milliyet* (1981a), 29 Ocak 1981.
- Milliyet* (1981b), 10 Kasım 1981.
- Milliyet* (1981), 12 Aralık 1981.
- Milliyet* (1982), "Yurt dışında Türk müteahhitleri," 25 Nisan 1982.
- Milliyet* (1983), 31 Mayıs 1983.
- Milliyet* (1984), 28 Nisan 1984.
- Milliyet/Renk* (1984), 29 Nisan 1984.
- Milliyet* (2004), 6 Şubat 2004.
- Milliyet* (2007), 14 Eylül 2007.
- Milliyet* (2009), 3 Haziran 2009.
- Milliyet* (2009), 22 Ağustos 2009.
- Moscow News* (1989), "Enka builds in Moscow," April 9, 1989.
- NEB (Near East Briefing)* (1982), Issue 2, September-December 1982.
- New Times* (1990), November 1990.
- New York Times* (2008), 25 March 2008, bknz. <http://www.nytimes.com/2008/03/25/nyregion/25pleas.html>; erişim tarihi: 15 Ağustos 2009.
- Para* (1981), Ağustos 1981.
- Para* (1982), Haziran 1982.
- Power* (1999), Aralık 1999.
- Power* (1999), Temmuz 1999.
- Pravda*, (1987), "Osnovnye položeniia korennoi perestroiki upravleniia ekonomikoï," 27 Haziran 1987.
- Pravda*, (1987), "Zakon Soiuza Sovetskikh Sotsialisticheskikh Respublik. Ogosudarstvennom predpriiatii (ob "edineii")," 1 Temmuz 1987.
- Radikal* (2002), 29 Ocak 2002.
- Radikal* (2002), 8 Nisan 2002.
- Radikal* (2004a), 17 Ocak 2004.
- Radikal* (2004b), 25 Ocak 2004.
- Radikal* (2004c), 18 Temmuz 2004.
- Radikal* (2006), 25 Ağustos 2006.
- Referans* (2006), 11 Temmuz 2006.
- Referans* (2008), 7 Mart 2008.
- Resmi Gazete* (1967), sayı 112671, 11 Ağustos 1967.
- Resmi Gazete* (1975a), sayı 15235, 13 Mayıs 1975.
- Resmi Gazete* (1975b), sayı 15235, 13 Mayıs 1975.
- Resmi Gazete* (1978), sayı 16286, 13 Mayıs 1978.
- Resmi Gazete* (1979), sayı 16535, 30 Ocak 1979.
- Resmi Gazete* (1980), sayı 16873, 18 Ocak 1980.
- Resmi Gazete* (1984a), sayı 18344, 17 Mart 1984.
- Resmi Gazete* (1984b), sayı 18598, 7 Aralık 1984.
- Resmi Gazete* (1987), sayı 19344, 17 Ocak 1987.
- Resmi Gazete* (1989), 23 Şubat 1989.
- Resmi Gazete* (1991), sayı 20932, 17 Temmuz 1991.
- Sabah* (1999), 12 Haziran 1999.
- Sabah* (2002), 27 Aralık 2002.
- Sabah* (2004a), 16 Şubat 2004, bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/2004/02/16/yaz27-50-117.html>; erişim tarihi: 28 Ağustos 2009.
- Sabah* (2004b), 30 Mart 2004, bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/2004/03/30/eko102.html>.
- Sabah* (2005a), 15 Şubat 2005.
- Sabah* (2005b), 30 Mayıs 2005, bknz. <http://arsiv.sabah.com.tr/2005/05/30/eko101.html>; erişim tarihi: 24, Ağustos 2009).
- Sabah* (2005), 13 Haziran 2005.
- Spot* (1996), "Şantiyeden yetişen bir Türk diplomatı: Şarik Tara," sayı 32, 1 Haziran 1996.
- Tercüman* (1982), 18 Aralık 1982.
- Tercüman* (1983), 18 Temmuz 1983.
- Türk İnşa* (1982), Aralık 1982.
- Vatan* (2004), 31 Aralık 2004.
- Vatan*, (2009), 2 Şubat 2009.
- Vatan*, (2009), 3 Ağustos 2009.
- Washington Post, The* (1999), "D.C. Official Questions Doubling of Tunnel," February 26, 1999.
- Washington Post, The* (2009), "Price Tag on Metro Tunnel Doubles," February 19, 2009.
- Yapı* (1987), sayı 71, Şubat 1987.
- Yapı* (1988), sayı 79, Haziran 1988.
- Yapı* (1990), sayı 109, Haziran 1990.
- Yapı* (1991), sayı 111, Haziran 1991.
- Yeni Şafak* (2002), 22 Ocak 2002.
- Zaman* (2000), 15 Nisan 2000.
- Zaman* (2003), 4 Ocak 2003.
- Zaman* (2006), 27 Kasım 2006.
- Zaman* (2009), 1 Haziran 2009.

Web Siteleri

- <http://www.albanianeconomy.com/news/tag/rreshen-kalimash>.
- http://www.arabpotash.com/pdf/3rd_2007English.pdf; erişim tarihi: 23 Ağustos 2009.
- <http://www.arkitera.com/haberler/2001/02/15/index.htm>; erişim tarihi: 14 Ağustos 2009.
- <http://www.arkitera.com/haberler/2002/08/29/enka.htm>; 8 Ağustos 2009.
- <http://arsiv.ntvmsnbc.com/news/47710.asp>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- <http://arsiv.ntvmsnbc.com/search/Redirect.asp?id=106763>; erişim tarihi: 29 Ağustos 2009.
- <http://arsiv.ntvmsnbc.com/news/123487.asp>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009.
- <http://www.asianews.it/index.php?l=en&art=14689>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009.
- <http://www.atonet.org.tr/turkce/yayinlar/dtbulten/2002/TEMMUZ.pdf>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- http://www.aytek.com/projeler_rusya.htm; erişim tarihi: 2 Ağustos 2009.
- <http://www.balkaninsight.com/en/main/news/14935/>.
- <http://www.basyazicioglu.com.tr/proje.asp?id=29&dil=tr>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- http://www.bateman-litwin.com/page.asp?topic_id=10&topic2_id=18; erişim tarihi: 5 Ağustos 2009.
- <http://www.betagrup.com>; erişim tarihi: 6 Mayıs 2010.
- <http://www.baytur.com/projects/>; erişim tarihi: 5 Temmuz 2009.
- <http://www.baytur.org/profil.pdf>; erişim tarihi: 28 Temmuz 2009.
- <http://www.birinsaat.com.tr/yurtdisitamamlanan.html>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- http://www.bbw.ro/articol_49184/developer_carries_out_rehabilitation_projects.htm; erişim tarihi: 28 Ağustos 2009.
- <http://www.bektasoglu.com/tr/anasayfa.php>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- http://www.borubank.com/haberler/123-enka_tuneli_acti__arnavutluk__tarihi_yapit__sevinci_yasadi/; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009.
- <http://www.buildingdecoration.net/?p=content&id=54&sayfa=4>; erişim tarihi: 19 Ağustos 2009.
- <http://bulgaria.homesgofast.com/news/bulgaria-highways-indoubt-after-eu-report1806/>; erişim tarihi: 28 Ağustos 2009.
- http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=1444; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.
- <http://www.carmikliholding.net>; erişim tarihi: 10 Mayıs 2009.
- http://cases.justia.com/us-court-ofappeals/F3/167/608/527770/docs.law.gwu.edu/asbca/decision/pdf2009/54613_54614.pdf; erişim tarihi: 21 Ağustos 2009.
- <http://www.cdr.gov.lb/2000/english/00Eele.htm>; http://www.ersanltd.com.tr/consultancy/cons_m/profesional_life.htm; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- http://www.cevahirholding.com.tr/insaatgrubu_yurtdisi_projeler_Arabistan.html; erişim tarihi: 23 Temmuz 2009.
- http://www.channelenergy.ge/about_us.asp; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.
- <http://www.clusterturkey.com/TR/Genel/BelgeGoster.aspx?F6E10F8892433CFFAAF6AA849816B2EFB1B55B0663BB6F47>; erişim tarihi: 16 Temmuz 2010.
- <http://www.cnplus.co.uk/22jul93-russia-germanywelcomes-home-russiantroops/1012416.article>; erişim tarihi: 8 Ağustos, 2009.
- <http://www.corridor8.org/index2.php?page=document&id=25>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- http://www.crimes-of-persuasion.com/Crimes/.../albania_ponzi.htm.
- <http://www.dawn.com/2005/09/28/top7.htm>.
- <http://www.demta.com/turkish/projects/abroad/mekke.htm>; erişim tarihi: 1 Temmuz 2009.
- <http://www.diyabet.gov.tr/turkish/DIYANET/ocak1999/gundem5.htm>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/ANL/AfrikaDb/Tunus.doc+Gabes+Liman%C4%B1%2B5TFA&cd=6&hl=tr&ct=clnk&gl=tr&lr=lang_tr; erişim tarihi: 16 Haziran 2009.
- <http://www.ebrd.com/new/pressrel/1995/64jul13.htm>; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.
- <http://www.ebrd.com/oppo/procure/pipeline/awards03.pdf>; DünyaBankası, 16 Aralık 2003 tarihli rapor; erişim tarihi: 13 Temmuz, 2009.
- <http://www.ebrd.com/projects/psd/psd2000/11846.htm>; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.
- <http://www.emlakhaberleri.com/emlak-haberleri/baytur-insaat-in-onursal-baskani-sezer-birgili-oldu.html>; erişim tarihi: 28 Temmuz 2009.
- http://www.emlakkulisi.com/25990_ant_yapi__sirlarini_cnbc-e_business_a_anlatti; erişim tarihi: 6 Mayıs 2010.

- <http://energy.converanet.com/cvno3/cachedhtml?hl=keywords&kw=s%3Anasa%5C.002P7+company&caheid=ds2-va:p:1001t:2287857609880:bo81136135fc8ee2:49f800df&scopeid=defLink>; erişim tarihi: 19 Temmuz 2009.
- <http://eng.updk.ru/news/detail.php?ID=29>; erişim tarihi: 5 Ağustos 2009.
- <http://www.enka.com/tr-TR/Enka.aspx?MainID=67&ContentID=274&SubID=103&ReferenceID=197>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- <http://www.enka.com/tr-TR/Projects.aspx?Completed=1>; erişim tarihi: 15 Haziran 2009.
- <http://www.enka.com/tr-TR/Projects.aspx?Completed=0> ve <http://www.enka.com/tr-TR/Projects.aspx?Completed=1>.
- http://www.ersanltd.com.tr/consultancy/cons_m/profesional_life.htm; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- <http://www.erna.com.tr>; erişim tarihi: 1 Ağustos 2009.
- <http://www.eurasianet.org/resource/tajikistan/hypermail/200002/0031.html>; erişim tarihi: 19 Ağustos 2009.
- <http://www.fas.org/news/pakistan/2000/000622-pak-ptv1.htm>.
- <http://www.framaco.com>; erişim tarihi: 21 Temmuz 2009.
- http://www.gama.com.tr/endustri/aritma_tesisleri_menu; erişim tarihi: 22 Temmuz 2009.
- <http://www.gazetem.ru/tur/hypertext/uspeh?id=17>; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.
- <http://www.gintas.com.tr>.
- <http://www.habervitrini.com/haber.asp?id=108807>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009.
- <http://www.hellenic.org/news/balkans/ata/1998/98-08-12.ata.html>.
- <http://www.highbeam.com/doc/1P1-20816261.html>; erişim tarihi: 23 Ağustos 2009.
- <http://www.hri.org/news/balkans/ata/1999/99-08-04.ata.html#09>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- <http://www.hri.org/news/balkans/ata/1998/98-11-25.ata.html>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- <http://www.hri.org/news/balkans/ata/1999/99-04-25.ata.html#03>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- <http://www.hri.org/news/balkans/ata/1998/98-11-26.ata.html>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- http://www.ihr.org/jhr/v16/v16n3p21_Michaels.html; erişim tarihi: 3 Ağustos 2009.
- <http://www.hri.org/news/balkans/ata/>, 27 Haziran 1998; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- <http://www.hri.org/news/balkans/ata/>, 3 Aralık 2003; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/7897043.asp?m=1>; erişim tarihi: 8 Ağustos 2009.
- www.ims.com.tr/Default.aspx?m=302; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- http://www.iaphs.epfl.ch/newsletter/issues/No_2_2005.pdf; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009.
- <http://www.insaat.ru/content/view/94/34/>
- <http://in.rediff.com/news/2000/jul/27nad.htm>; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.
- <http://www.inegoltso.org.tr/belgeler/ulkerapor/Arnavutluk.doc>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- <http://www.kent-koop.org.tr/haberler/yapidenetimmezuatı.doc>; erişim tarihi: 27 Mayıs 2009.
- <http://www.kiskayapi.com.tr>; erişim tarihi: 19 Haziran 2009.
- <http://korfezmedyagrubu.com/OnceKorfezGazetesi/modules/news/article.php?storyid=2833>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- http://www.lap-consult.com/pdf-files/reflist_cable-stayed_bridges.pdf; erişim tarihi: 30 Ağustos 2009.
- http://www.lifeinbursa.com/haberx/6027/6/muteahhitlerin_yuzaki_.htm; erişim tarihi: 29 Ağustos 2009.
- <http://www.mak-yol.com.tr/tr/projeler.php?yy=yd>; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009.
- <http://www.mathaba.net/info/ggmr-1.htm>; erişim tarihi: 28 Temmuz 2009.
- http://www.menafn.com/qn_news_story_s.asp?StoryId=130041; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009.
- <http://www.milliyet.com.tr/2005/03/26/ekonomi/ek001.html>; erişim tarihi: 19 Ağustos 2009.
- <http://www.milliyet.com.tr/Yazar.aspx?aType=YazarDetay&ArticleID=970029&AuthorID=54&b=&a=GüngörUras&ver=00>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009.
- <http://www.milliyet.com.tr/2004/01/01/business/bus01.html>; erişim tarihi: 19 Temmuz 2009.
- <http://www.mjetoman.com/products/mis/.../Skids-Modules.pdf>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- <http://www.mkh.ru/en/about/>; erişim tarihi: 7 Ağustos 2009.
- <http://www.musavirlikler.gov.tr/upload/PL/RAPOR2006.doc>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- http://www.musavirlikler.gov.tr/upload/JOR/yillik_rapor.doc; erişim tarihi: 23 Ağustos 2009.
- http://www.musavirlikler.gov.tr/upload/JOR/yillik_rapor.doc; erişim tarihi: 30 Ağustos 2009.
- <http://www.opec.org/library/Opec%20Statute/pdf/OS.pdf>; erişim tarihi: 9 Mayıs 2009.

- <http://www.mybahrain.net/property/view-propertynews.asp?ID=37>; erişim tarihi: 28 Ağustos 2009.
- http://nepal.usembassy.gov/sp_07-11-2007b.html; erişim tarihi: 20 Temmuz 2009.
- <http://www.pakpasgroup.com/tursirkethakkında.htm>; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.
- <http://www.palmjumeirah.ae>; erişim tarihi 28 Ağustos 2009.
- <http://www.piomak.com.tr>.
- <http://pipl.com/directory/name/East/Maritza>; erişim tarihi: 29 Ağustos 2009.
- <http://www.proyapi.com/?option=content&task=view&id=30&catid=29&Itemid=60>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- <http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=232636>; erişim tarihi: 8 Ağustos 2009.
- http://www.researchandmarkets.com/.../download_sample.asp?...news2biz%20LATVIA%20; erişim tarihi: 17 Ağustos 2009.
- http://www.recep-keskin.de/site/dokumente/d5-25-19_aux1113915905.pdf; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- <http://www.riyad.be.mfa.gov.tr/MissionChiefHistory.aspx>; erişim tarihi: 18 Ağustos 2009.
- <http://www.rusya.ru/tur/index/news/print?id=2061>; erişim tarihi: 7 Ağustos 2009.
- <http://www.sam.gov.tr/perceptions/.../VolumeVN3ISTHI-AQAHMAD.pdf>; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.
- <http://www.seyas.com.tr/Reference211.html>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- <http://www.shkoder.net/en/99janu.htm>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- <http://www.sigar.mil/>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009.
- <http://www.somaenterprise.com/what-we-do/completed-projects.html#AP-18>.
- http://sofiaecho.com/2008/03/31/659578_turkish-companyready-to-withdraw-claim-against-nec; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- <http://www.state.gov/obo>; erişim tarihi: 20 Temmuz 2009.
- http://www.tbmm.gov.tr/ul_kom/.../GA20_EC19_REP_02_tr.htm; erişim tarihi: 29 Ağustos 2009.
- <http://www.tekar.com.tr/saudi.html>; erişim tarihi: 6 Haziran 2009.
- <http://www.tekfeninsaat.com.tr/eng/activities/building.htm>
- http://www.tekser.biz/print.php?language=turkish&screen=altyapi&page=proje_012_pakistan.html; erişim tarihi: 17 Temmuz 2009.
- <http://www.tekimas.com.tr>; erişim tarihi: 14 Temmuz 2009.
- <http://www.tepeinsaat.com.tr/infop.html>; erişim tarihi: 2 Temmuz 2009.
- <http://www.tepeinsaat.com.tr>.
- <http://www.the-saudi.net/saudi-arabia/jubail/index.htm>; erişim tarihi: 24 Ağustos 2009.
- <http://www.tumgazeteler.com/?a=1668119>; erişim tarihi: 19 Temmuz 2009.
- http://www.turkishtime.org/files/.../Gayrimenkul_zenginleri_2008.doc; erişim tarihi: 8 Ağustos 2009.
- <http://www.turkru.com/content/view/955/169/>; erişim tarihi: 10 Mayıs 2009.
- http://www.turkcellakademi.com.tr/SiteCollectionDocuments/243istcell_michaelporter_CAON_10-17-09.pdf; erişim tarihi: 16 Temmuz 2010.
- http://www.unescap.org/drpad/vc/conference/bg_pk_57_ihk.htm; erişim tarihi: 15 Temmuz 2009.
- <http://www.usaid.gov/press/factsheets/2003/fs031214.html>; erişim tarihi: 18 Temmuz 2009.
- <http://www.uter.8m.com/index.htm>; erişim tarihi: 27 Mayıs 2009.
- http://www.wapda.gov.pk/vision2025/htmls_vision2025/gomalzam.pdf; erişim tarihi: 17 Temmuz 2009.
- <http://www.water-technology.net/projects/gmr>; erişim tarihi: 28 Temmuz 2009.
- <http://www.wbj.pl/article-45428-eurocentrum-resurrection.html>; erişim tarihi: 20 Ağustos 2009.
- <http://www.wds.worldbank.org/external/default/.../265680AL.pdf>; erişim tarihi: 13 Temmuz 2009.
- <http://webarsiv.hurriyet.com.tr/1999/06/06/121933.asp>; erişim tarihi: 16 Temmuz 2009.
- <http://wissen.spiegel.de/wissen/dokument/dokument.html?id=13682341&top=SPIEGEL>; erişim tarihi: 2 Ağustos 2009.
- <http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/feb98/big-seven.htm>; erişim tarihi: 3 Ağustos 2009.
- <http://www.worldreport-ind.com/libya/interview12.htm>; erişim tarihi: 8 Mayıs 2009.
- http://www.yapi-merkezi.com/ViewDocuments.aspx?Page_id=0&Language_id=1; erişim tarihi: 23 Temmuz 2009.
- <http://www.yasarozkan.com/tr>; erişim tarihi: 25 Temmuz 2009.
- http://yorum.milliyet.com.tr/Yorumlar.aspx?HaberKod=G_1102183; erişim tarihi: 12 Temmuz 2009.
- <http://www.yukselinsaat.com.tr/www.yuksel.net/tbiten/b3quasim.htm>; erişim tarihi: 1 Temmuz 2009.

Dizin

A

- Aakar Developers (Kanada), 22, 30, 60, 114, 144, 208, 324, 350
 Aakar Marjan, 237, 242
 ABD, 16-18, 20, 21, 28, 34, 35, 38, 44, 65, 76, 77, 80, 89, 111, 169, 172, 174, 184, 205, 208, 214, 218, 224, 242, 243, 246-248, 250-252, 254-257, 267, 271, 273, 278, 280, 288, 289, 293, 315-317, 319, 324, 328
 ABD Büyükelçiliği renovasyonu/yapımı, 167, 169, 174, 179, 242, 243, 256, 280, 284
 ABD Dışişleri Bakanlığı, 169, 242, 243, 288
 Abdel-Aziz el-Zamil, 109
 ABD Elçiliği Konutu (Frankfurt), 184
 ABD Kara Kuvvetleri, 273, 286
 Abdulhaluk Çay, 193, 196
 Abdullah Gül, 9, 241, 261, 269
 Abdurrahman Ali Aljifri, 55
 Abdusselam Ahmed Callut, 46, 90
 Abha (S. Arabistan), 106
 Abhazya (Gürcistan), 126
 ABKA İnşaat Taahhüt ve Ticaret Ltd. Şti., 137
 Abu Dabi (BAE), 46, 60, 74, 75, 78-80, 116, 209, 233, 236-238
 Abu Dabi Fonu, 74, 75
 Abuja (Nijerya), 76
 Acaristan (Gürcistan), 131
 Accra (Gana), 204, 243
 Accra Spor Kompleksi, 204
 Adalet Partisi (AP), 20, 26, 44, 65
 Adnan Çebi, 68, 276, 293, 336
 Afganistan, 21, 42, 163, 218, 243, 245-258, 311, 314, 331, 332, 338
 Afganistan Ana Ulaşım Arteri, 254
 Afganistan'ın Yeniden İnşası İçin Özel Denetim Ofisi, 246
 Afgan Ordusu Klinik Projesi, 256
 AFI Africa Israel Group (İsrail), 262
 Agadir-Arganna-Amskrout Otoyolu (Fas), 292
 AGE İnşaat ve Ticaret A.Ş., 177, 244, 312
 Agip Petrol Şirketi Haberleşme Sistemi (Nijerya), 244
 Agra Monenco (Kanada), 206, 207
 Agrisovgaz (Rusya), 160
 Ahmet Acar, 315
 Ahmet Arık, 290
 Ahmet Aydeniz, 258
 Ahmet Baysal, 66
 Ahmet Çalık, 312
 Ahmet Doğan, 266
 Ahmet Kaçar, 196
 Ahmet Ökçün, 314
 Ahmet Özköseoğlu, 88, 151
 Ahmet Yesevi Uluslararası Türk-Kazak Üniversitesi (Kazakistan), 174
 AHSEL Turizm, 177
 Akabe (Mısır), 205, 318, 319
 Akayev, 176, 285, 288
 AKFEN (İnşaat Turizm ve Ticaret A.Ş.), 180, 184, 236, 267, 338
 Akila bkz. Aqila
 AKTAŞ, 183
 Aktyubinsk (Aktobe, Kazakistan), 172, 308
 AKYIL-AKA İnşaat ve Ticaret A.Ş., 74
 ALAMSAŞ, Ağır Makine Sanayii A.Ş., 117
 ALARKO, 69, 76, 116, 117, 125, 130, 133, 140, 150, 151, 160, 273, 278, 283, 284, 294, 308, 311, 336
 ALARKO ALSİM, 130, 160, 273, 284
 Albert S. Tchernichev, 150
 Aleg Davidov, 125
 Aleksandr Rutskey, 157
 Alekseyevka (Kazakistan), 173
 Al Furat (Suriye), 200
 Al Gabalain Co., 55
 Aliağa Rafinerisi, 34
 Ali Baghdadi, 94
 Ali Haydar Üstay, 46, 50, 59, 94, 203, 204, 336
 Ali Kantur, 30, 42, 69, 83, 144, 159, 160, 336
 Ali Rıza Bozkurt, 172, 208
 Ali Rıza Çarmıklı, 48, 49, 50, 339
 Ali Sabancı, 261
 Ali Solmaz, 95
 Ali Yıldırım, 183
 Allahum, 70, 71
 Alliance Plaza (Kazakistan), 307
 Alman Demokratik Cumhuriyeti (Doğu Almanya), 21, 122, 134, 135, 137-139
 Almanya, 16, 18, 21, 48, 51, 78, 92, 96, 100, 104, 114, 117, 122, 134, 139, 140, 148, 149, 151, 163, 164, 168, 183-185, 188, 220, 238, 247, 250, 259, 265, 267, 273, 279, 283, 302, 306, 323, 331
 Almanya Federal Cumhuriyeti (Batı Almanya), 21, 64, 80, 83, 116, 122
 Alpaslan Reyhan, 56
 Alper Kaptanoğlu, 140
 ALPINE, 116, 128, 266
 ALSTOM, 73, 238, 267, 273

- Altan Gökçek, 109
 Alüminyum Ekstrüzyon Fabrikası (Rusya), 162
 Al Wadi'ah (S. Arabistan), 55
 Amamra (Lübnan), 88
 Amara Yem Fabrikası (Irak), 113
 Ambarlar Ofis Binası (S. Arabistan), 213
 America House İş Merkezi (Romanya), 270
 American Express, 103
 Amerika Birleşik Devletleri bkz. ABD
 Amerikan Şevron [Chevron] Şirketi, 172
 Amerikan Telefon ve Telgraf Şirketi (ATT), 140
 Amex, 103
 Amman, 70, 318
 Am Mühlenberg (Almanya), 184
 Amwaj Adası (Bahreyn), 233
 Amwaj Gate Projesi (Bahreyn), 233
 Anadolu Bankası, 108
 Ananiev-Izmail Doğalgaz Boru Hattı (Ukrayna), 280
 ANAP, 261
 Anchor Group (Türkiye-Romanya), 272
 Andhra Pradeş (Hindistan), 244
 Andorra, 274
 Angarsk Rafinerisi (Rusya), 162
 Anjouan (Komor Adaları), 118
 Ankara, 26, 36, 37, 42, 46, 47, 97, 124, 127, 128, 135, 150, 163, 164, 168, 171, 174, 183, 195, 202, 203, 207, 224, 244, 261, 282, 290, 321, 336-340
 Ankara Anlaşması, 148
 Ankara doğalgaz projesi, 204, 207
 ANSAR (Uluslararası İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.), 108
 Anter Can, 183
 ANT YAPI, 301, 338
 APEAS Mühendislik ve İnşaat Ltd. Şti., 178
 Aqila (Akila, Kuveyt), 58
 Arab Contractors Work (Mısır), 74
 Arabia Felix, 74
 Arabian Petrochemicals Company (Petro-Kemya) (S. Arabistan), 213
 Arab Potash Company (APC), 206
 Aramco, 214, 319
 Aramco Hawiyah Arabia Gaz Boruhattı (S. Arabistan), 214
 ARAMCO (S. Arabistan-ABD), 214, 319, 320
 Arap Baas Partisi (Irak), 111
 Arap Çimento Şirketi (Libya), 47
 Arap-İsrail Savaşı, 43
 ARAS Gemi Kurtarma ve Deniz İnşaat Ticaret Ltd. Şti., 224
 Araz (Azerbaycan), 171
 ARC Afghanistan Reconstruction Company, Inc., 251
 ARCA (İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.), 98
 Ardino (Eğridere) (Bulgaristan), 186
 Arge DSW Arbeitsgemeinschaft Deutsch-Sowjetischer Wohnungsbau, 135
 Arge Walter (Almanya), 138
 Arjantin, 203, 204
 ARKAS Holding, 295
 Arnavutluk, 186, 187, 274, 275, 276, 277, 278, 289
 Arzew (Cezayir), 295
 Asaf Savaş Akat, 66
 Asif Ali Zardari, 323
 Asilah-Tanca Otoyol Projesi (Fas), 292
 Asir (S. Arabistan), 105, 106
 Asir Su İletim Sistemi (S. Arabistan), 106
 Asir Su İsale Sistemi (S. Arabistan), 106
 AS-KA İnşaat, 244, 294
 ASSOS İnşaat Ltd. Şti., 178
 ASTALDI (İtalya), 149
 Astana (Kazakistan), 174, 175, 307, 308, 309
 Astana Havaalanı, 308
 Astron Oteli (Almanya), 273
 Asya Kalkınma Bankası, 245, 246, 312, 322, 323
 Aşağı Halis Toprak Islahı (Irak), 113
 Aşkabat (Türkmenistan), 181
 ATAÇ İnşaat ve Sanayi A.Ş., 293
 ATA İnşaat (Ltd. Şti.), 206, 305
 Atatürk Barajı, 64
 Atatürk Çocuk Hastanesi (Afganistan), 247
 Atilla Önen, 19
 Atilla Şenol, 19, 261
 Atilla Uras, 103
 Atrau Havaalanı (Kazakistan), 308, 309
 Atrium Otel (Litvanya), 265
 Atilla Doğan, 19, 116, 199, 200, 202-204, 206, 207, 214, 222, 223, 229, 336
 Aurora Hotel (Rusya), 153
 Avrasya Bank, 175
 Avrasya Bankası Genel Müdürlüğü (Kazakistan), 307
 Avrupa Birliği (AB), 141, 148, 183, 189, 219-221, 223, 259, 260, 264, 266, 267, 269, 271-273, 274, 290, 298, 303, 331
 Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET), 148
 Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), 259, 277, 281, 284
 Avrupa Komisyonu, 222, 271
 Avrupa Topluluğu (AT), 189
 Avrupa Yatırım Bankası, 187, 259, 293
 Avusturya, 80, 128, 129, 130, 135, 173, 186
 AYDINER İnşaat, 318, 339
 AYDIN PELİN-CAN BİNZET (Müşavir. Müh. A.Ş.), 55
 Aydın İdil, 313
 Aydın Temizer, 250
 Ayhan Çilingiroğlu, 134
 Ayhan Kamel, 192
 Ayhan Paker, 102
 Ayhan Şahenk, 48, 68, 83, 192
 Ayhan Yavrucu, 69, 117, 130, 336
 Aylin Selen, 227

Ayn Gazal Pissu Arıtma Tesisi (Ürdün), 70
 Ayn Maara (Libya), 83
 AY-SEL (İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.), 122, 177, 178, 318, 332
 Ay-Tek İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 137
 Azerbaycan, 19, 21, 141, 142, 150, 168-172, 240, 274, 286, 288, 306, 307, 309
 Azerbaycan Cumhuriyeti Kültür Merkezi (Moskova), 171
 Azerbaycan Devlet Petrol Şirketi (SOCAR), 169
 Azeri-Çıralı-Güneşli Petrol Sahası (Azerbaycan), 306
 Azeri International Operating Company (AIOC), 306
 Azfen, 169, 170
 Azizbeyov (Azerbaycan), 171
 Aziziye (Libya), 51, 86, 99, 113
 Aziz Yıldırım, 182, 183, 258, 344

B

Babcock (Almanya), 114
 Babil Aziziye Sarayı, 99
 Babuşinski (Rusya), 126
 Bağdat, 42, 58, 60, 111, 113, 114, 117, 118, 242, 243, 278, 313, 316, 317
 Bağdat Konferansı, 42
 Bağdat Sigara Fabrikası, 113
 Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT), 122, 135, 141, 153, 180, 182
 Bağlantısızlar Hareketi, 42
 Bağlantısız ülkeler, 20
 Bagram (Afganistan), 256
 Baharat Yolu, 35
 Bahattin Gören, 113, 328
 Bahreyn, 43, 222, 233
 Bakır Çubuk Çekme Fabrikası (Kazakistan), 172
 Bakulev Kardiyoloji Enstitüsü (Rusya), 132, 133
 Bakû-Supsa Batı Güzergâhı, 169
 Bakû-Tiflis-Ceyhan Petrol Boruhattı, 170, 244, 245, 307
 Bakû-Tiflis-Ceyhan projesi, 245
 Bakû Uluslararası Havaalanı, 172
 Bala Murghab (Afganistan), 254
 Balkan Alliance Medical Center (Arnavutluk), 277
 Balkan Savaşı, 36
 Bamako (Mali), 243
 Baneasa Residential Park Projesi (Romanya), 191
 Banker Skandalı, 65
 Bank Kapital, 186, 202
 Baranoviçi (Belarus), 135, 138
 Barbaros Hayrettin, 71, 72
 Barbaros Özakan, 263
 Barlas Turan, 48, 96, 97, 98, 211
 BARMEK, 244
 Bartın, 19, 34
 Basra, 53, 60, 114, 117, 212, 222, 290
 Bastion 23 (Cezayir), 71-73
 Başar Arıoğlu, 239
 BAŞYAZICIOĞLU İnşaat ve Ticaret Ltd. Şti, 277
 Bateman International B.V. (Hollanda), 156
 Batı Eyaleti Su İletim Sistemi (S. Arabistan), 214
 Batum (Gürcistan), 131
 Batum Oteli, 131
 Baumholder (Almanya), 184
 Bautino İkmal Üssü (Kazakistan), 176
 BAYINDIR, 19, 190, 191, 193, 195-198, 323
 Bayındır Land Development SA, 191
 Bayterek Kompleksi, 307
 BAYTUR (İnşaat Taahhüt A.Ş.), 51, 88, 106, 113, 116, 125, 126, 131, 135, 138, 151, 162, 163, 210, 227, 228, 233-236, 306, 311
 BBC Brown Boveri, 116
 Bechtel (ABD), 58, 176, 222, 269, 270, 271, 273, 274, 277, 309, 311
 Bedesten Çarşısı (Ufa, Rusya), 164
 Bedeviler, 36
 Bedri Sever, 19, 69, 88, 244, 254, 336
 BE-HA-ŞE (İnşaat Sanayi Ticaret Ltd. Şti.), 187
 Bekhme Barajı (Irak), 113, 208
 Bekir Okan, 174
 BEKTAŞOĞLU İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 118, 318
 Belarus, 135-139, 141-143, 150, 167, 168, 280
 Belçika, 73, 131, 144, 265
 Belgrad, 70, 188
 Belle Gardens (Romanya), 270
 Belleview Sinaia (Romanya), 270
 Benazir Butto, 195, 323
 Bender Abbas (İran), 116, 117
 Bender-i Lenge (İran), 116
 Ben Gurion Havalimanı (İsrail), 186, 201, 202, 289, 290
 Beni Nasr (Libya), 86
 Benjamin Higgins, 37
 Berka (Libya), 36, 37
 Berlin, 20, 34, 64, 122, 139, 183, 184, 185, 188, 218, 276
 Berlin Duvarı, 20, 64, 122, 139, 218
 Berri Gaz Tesisi (S. Arabistan), 319
 Beslen Makarna Fabrikası, 175
 Beşkardeşler (İnşaat San. Tic. Ltd. Şti.), 314
 5 Nisan 1994 kararları, 302
 BETA TEK (İnşaat), 302, 303, 337
 Betonfertigteilwerk MARK GmbH (Almanya), 184
 Beyaz Ev (Rusya), 155-158
 Beyaz Rusya-Türk Mesleki İşbirliği Komitesi, 140
 Beyci Madeni Yağ Fabrikası (Irak), 113, 114
 Beynelmillel Bankalar Sendikasyonu Anlaşması, 103
 Beynelmillel Taahhüt Konsorsiyumu (BTK), 48, 50, 96, 98
 Beyrut yolu/el-Nahde kavşağı, 236
 Bilfinger Berger AG (Almanya), 40
 Bilgör Mantıkçı, 118
 Bilyap İnşaat, 295
 BİMHOL Birleşmiş Müteahhitler Holding A.Ş., 55
 Bin Bavi (Irak), 315
 Bin Belaila Baytur (General Contracting), 234, 241

1991 Krizi, 166
 1994 Krizi, 166
 1915 Olayları, 101
 Bingazi Çimento Fabrikası (Libya), 40, 41, 47
 Bingazi (Libya), 36, 37, 40, 41, 47, 50, 51, 83, 84, 87, 91, 92, 93, 338, 343
 Bin Ladin (S. Arabistan), 103, 107, 246, 317
 Bintulu-Miri enerji iletim hattı (Malezya), 191
 Bircend (Iran), 116
 Birecik-Halep enerji iletim hattı, 205
 Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (Libya), 37
 BİR İNŞAAT, 277
 1 Mayıs Tüneli, 294
 Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), 43, 52, 60, 116, 199, 209, 218, 230, 233-240, 242, 318
 Birleşik Mühendisler Bürosu (BMB), 172
 Birleşmiş Milletler (BM), 37, 60, 67, 141, 148, 181, 186, 208, 211, 246-248, 257, 289, 314
 Birleşmiş Milletler Cezaevi (Priştine, Kosova), 289
 Birleşmiş Milletler Teknik Yardım Programı, 37
 Birmanya, 251
 Bişkek-Oş Karayolu (Kırgızistan), 177
 BL Harbert International, 242
 Blida (Cezayir), 70, 72
 BM Güvenlik Konseyi, 208
 BMT Beynelmillel Mühendislik Taahhüt A.Ş., 55
 BNP Paribas (Libya), 21
 Boğaz Endüstri ve Madencilik, 76
 Bombardier (Inc) (Fransa), 238
 Bonn, 139, 183
 Borisov (Belarus), 135, 136, 138, 139
 Borova Latvia SIA, 262
 BOROVA Yapı Endüstrisi, 169, 170, 182, 189, 262, 306
 Boryspil Devlet Uluslararası Havalimanı (Ukrayna), 284
 Bosna Hersek, 188, 189, 278-280
 BOTAŞ, 222
 Bourmerdes İş Merkezi (Cezayir), 295
 BOYVADOĞLU İnşaat ve Ticaret A.Ş., 72
 Braşov (Romanya), 269, 270
 Bratsk (Rusya), 156
 Brega New Town (Libya), 83
 Bretton Woods, 42, 43
 British American Tobacco, 178
 BSR Group, 262
 BTK (Beynelmillel Taahhüt Konsorsiyumu A.Ş.), 48, 50, 51, 96, 98
 BTM, 98
 Bucharest (Bükreş) Corporate Center, 270
 Bucuresti Mall (Romanya), 191
 Budapeşte, 260, 271
 Budjonnovsk (Rusya), 138
 Budyenovsk (Rusya), 164
 Buhara Havaalanı (Özbekistan), 178
 Buhara Rafinerisi (Özbekistan), 178, 179

Bulgaristan, 150, 186, 218, 220, 259, 265-269, 276, 278, 280, 281, 283
 Bulgaristan Ulusal Elektrik Kurumu (NEC), 186
 Burak Vardan bkz. Mehmet Burak Vardan
 BURÇ (Taahhüt Mühendislik ve Ticaret A.Ş.), 169
 Burdenko Beyin Cerrahisi Hastanesi (Moskova), 161, 162
 Bureyke (Brega, Libya), 37, 47, 82, 83, 210
 Burhan Çetin, 279
 Bursa, 34, 164
 Bush, 42, 114, 208, 249, 271, 313
 Buta Mallin Geçidi (Şili), 204
 Bükreş-Köstence Otoyolu, 269
 Bülend Ulusu, 65
 Bülent Ecevit, 35
 Bülent Erdoğan, 19, 69, 130, 163, 237, 336
 Bülent Varlık, 19
 Büyükhanlı İnşaat, 272
 Büyük Muna projesi (S. Arabistan), 54
 Büyük Nisan Devrimi (Afganistan), 246
 Büyük Tomb ve Ebu Musa adaları (Iran), 111
 Büyük Zap Suyu, 113

C

Caddell (Construction Company, Inc., ABD), 242, 243
 Cadu (Libya), 98
 Cahit Aral, 101, 321
 Cahit İdil, 164
 Calgary (Kanada), 204
 Cameco Corp. (Kanada), 177
 Camp David, 42
 Can Aynagöz, 262
 CAN İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 210
 Capital Park Group (Polonya), 182
 Caro Castel Ofis Binası (Romanya), 191
 Caroubier Tamir ve Bakım Atölyesi (Cezayir), 293
 Cask (İran), 116
 CAT (Lübnan), 106
 Cavit Mutuş, 278
 CCC Astana Tower, 307
 CCG İnşaat, 186, 307
 Cebel Sevda (Libya), 91
 Cebelü'l-Ahdar (Libya), 84
 Celal Koloğlu, 255, 318, 336
 Celal Sever, 260, 273, 336
 Celal Talabani, 314
 Celal Tevfik Karasapan, 37
 Cemahiriye (Libya), 89, 95, 97, 211
 Cemil Cudi Eke, 125, 172
 Cem Sürmeli, 126, 131
 Cengiz Köksal, 266, 336
 Cengiz Yalçın, 183
 Centre National de Marche (Cezayir), 71
 CESAŞ (İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş.), 182, 260, 273, 336

CEVAHİRLER (Grubu), 51, 54, 55, 68
 Cevdet Sunay, 44
 Ceylan Holding, 266, 289
 CEYLAN İnşaat, 186, 201, 202, 289, 307
 Ceylankent, 186
 Cezayir, 28, 43, 70-73, 80, 205, 210, 218, 243, 244, 261, 264, 293-296, 310, 333
 Cezayir kenti, 293
 Cezayir Uzay Merkezi, 295
 Chiffa (Cezayir), 293
 Chiyoda (Japonya), 172, 224, 301
 Cibuti, 242, 243
 Ciconest (S. Arabistan), 105
 Cidde, 54, 55, 107, 108, 320
 Cinnah Deniz Üssü (Pakistan), 193-195
 City Gardens Konutları (Bakû), 306
 Clock Towers Konutları (Azerbaycan), 306
 Coca Cola Üretim ve Şişeleme Tesisi (Azerbaycan), 172, 174
 Conakry (Konakri, Gine), 243
 Concepcion/Talcahuano (Şili), 204
 Conect İş Merkezi (Romanya), 270
 Consag İş Merkezi (Almanya), 184
 Constructora Norberto Odebrecht S.A. (Brezilya), 204
 Consulting International Engineers (İngiltere), 86
 Coşkun Yılmaz, 172, 242, 339
 Cosmopolis (Romanya), 272
 Costain (İngiltere), 195
 Crown Plaza Oteli (Belarus), 280
 CTSD Chiyoda Toto Sakhalin Development, 301
 Cubail (S. Arabistan), 102, 105-107, 212-214, 320
 Cubail Deniz Suyu Arıtma Tesisi (S. Arabistan), 213, 214
 Cubail Hasad 1 Projesi (S. Arabistan), 320
 Cubail-Riyad Depolama ve Pompa İstasyonları (S. Arabistan), 214
 Cufra (Libya), 89, 90, 91, 210
 Cumhuriyet Halk Partisi (CHP), 338

Ç

Çad, 333
 Çadur Lunga (Moldova), 180, 284, 285
 Çalık Holding, 312
 Çarık-Baharak Yolu (Afganistan), 256
 Çarvak Oteli (Taşkent), 178
 Çaşma (Chashma) Kanal Projesi (Pakistan), 193
 ÇAVUŞOĞLU, 87, 95, 96, 98, 113
 Çaykovski Askeri Konutları (Rusya), 138
 ÇBS, 68
 Çelik Şirketler Grubu, 187
 Çernoçe Askeri Konut Projesi (Rusya), 135, 138, 141
 Çetnikler, 188
 Çevikler (İnşaat), 315
 ÇİMTAŞ, 72

Çin, 9, 11, 29, 35, 46, 159, 173, 176, 192, 198, 203, 224, 249, 250, 289, 307, 308, 313, 315, 318, 323, 324, 328

Çorum, 44, 340

Çubuk Barajı, 28

ÇUHADAROĞLU, 289

ÇUKUROVA, 51, 113, 233, 247, 248, 251, 252, 254, 256, 324

D

Dağlık Karabağ sorunu, 171

DAĞ YAPI İnşaat Turizm Tekstil Sanayi ve Ticaret, 308

Dahran (S. Arabistan), 86, 106

Damar (Yemen), 74

Dammam (S. Arabistan), 55

Dangara Vadisi Sulama Projesi (Tacikistan), 312

Danimarka, 16, 17, 18

Darfur (Sudan), 298

Darhan İş Merkezi (Özbekistan), 178

Darmstadt (Almanya), 184, 273

Daura (Irak), 58

Davut Gündüz, 151

Debuni (Irak), 113

Dedeman Grand Hotel (Moldova), 284

DEİK, 74, 128, 131, 134, 135, 143, 144, 150, 166, 167, 173, 176, 191, 192, 202, 205, 277

Demir Döküm, 67

Demir Kapı-Gevgeli otoyolu (Makedonya), 273

Denizhan Yurtman, 113

Deniz Türkkkan, 23, 190, 243, 288, 314, 316, 317, 328, 337

DEPA, 222

Derby-Park Konutları (Almanya), 184

Derne Belediyesi (Libya), 83

Design&Construction Co. Ltd. (Kanada), 204

Devlet Başkanlığı Konut Yerleşkesi (Sudan), 296

Devlet İstatistik Enstitüsü, 67

Devlet Kuruluşları (Ortaklıkları) Yasası (Rusya), 123

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), 26, 34, 53, 65, 66, 90, 148, 338

Devlet Yatırım Bankası, 20

Deyr Nbouh Ksara İletim Hattı (Lübnan), 199

Dhahran (Dahran) Üniversitesi (S. Arabistan), 106

Dinyeper (Ukrayna), 283, 284

Diplomatik Kent (Astana, Kazakistan), 307

DMS Sistemlerinin Yenilenmesi (Fas), 202

Dobrinja V Yerleşim Birimlerinin Yeniden İnşası (Bosna Hersek), 189

Doğu-Batı Otoyolu Didouche Mourad (Cezayir), 293

Doğu Bloku, 64, 129, 134, 220, 266, 283

Doğu Bölgesi Su İsale Hattı (S. Arabistan), 319

Doğu Eyaleti Su İletim Sistemi (S. Arabistan), 214

DOĞUŞ (İnşaat ve Ticaret A.Ş.), 19, 68, 74, 75, 83, 84, 88, 125, 150, 266-269, 283, 284, 292, 293, 308, 309, 337, 338

Doha (Katar), 60, 222-224, 227, 228

Doha Eğitim Kenti ve Kongre Merkezi (Katar), 228

Doha Havalimanı (Katar), 227
 Doktor Behram Salih, 314
 Domuzlar Körfezi, 34
 Donetsk (Ukrayna), 284
 Dong Ah (Güney Kore), 91, 94
 DORÇE Prefabrik Yapı ve İnşaat Sanayi Ticaret A.Ş., 256
 Douera Barajı (Cezayir), 293
 Doxiadis Associates (Yunanistan), 36, 37, 49, 341
 Dökme Gri Çimento, Depo ve Paketleme Tesisi (Cezayir), 210
 Dört Yol Petrol Terminali, 34
 DÖYSA, 265
 Dragados International Pipelines S.A. (İspanya), 204
 Dresden (Almanya), 184
 DSİ, 26, 28, 29, 340
 Dubai (BAE), 46, 209, 218, 227, 233-241, 292, 302
 Dubai el-Maktum Köprüsü (BAE), 209
 Dubai Metro'su (BAE), 233, 234, 238, 239
 Dubai Multi Commodities Centre (BAE), 234
 Dubrovnik Otoyolu (Hırvatistan), 273
 Duqm (Umman), 229
 Durnevo (Belarus), 138
 Durres (Arnavutluk), 274, 276
 Duşanbe Serena Oteli (Tacikistan), 312
 Dünya Bankası, 27, 36, 65, 176, 186, 187, 189, 193, 194, 245, 246, 247, 248, 250, 277, 288, 292, 312
 dünya petrol bunalımı, 19
 Dünya Ticaret Merkezi, 218

E

E.I.P. Entwicklung Immobilien Projectierung GmbH (Almanya), 185
 Eastver Çimento Fabrikası (S. Arabistan), 319
 Ebu Gurayip Sulama, Drenaj ve Karayolu (Irak), 58, 59
 Ecdebiye (Libya), 91, 93, 96
 ECE Projecktmangement GmbH (Almanya-Türkiye), 267
 Eczacıbaşı Seramik, 67
 Edip Yenigün, 183, 258, 337
 Edirne, 190, 222, 223
 Efes Pilsen Stella Artois Bira Fabrikası (Ploieşti, Romanya), 191
 Egorlikskaya (Rusya), 138
 Ekim Devrimi, 126, 157, 167
 Ekinciler Holding, 181
 EKO İnşaat, 266, 267, 308, 336
 Ekrem Pakdemirli, 132
 EKSEN Proje İnşaat Turizm ve Ticaret A.Ş., 288
 Ekşiler İnşaat, 289
 el-Abrak (Libya), 84
 el-Afrun-Hoceinia Otoyolu (Cezayir), 294
 el-Ahmedi (Kuveyt), 209
 Elbasan-Librazhd yolu (Arnavutluk), 276, 277
 el-Cemil (Libya), 88
 el-Ezziyat (Libya), 83
 el-Hail (BAE), 236

el-Halfaia (Sudan), 296
 el-Hasa Altyapı İnşaatı (S. Arabistan), 319
 el-Hendese Kompleksi (Katar), 228
 el-Hums (Libya), 36, 87, 88
 ELİF İnşaat, 201
 el-Jouf (S. Arabistan), 106
 El Kaide, 218
 Elkat Bakır Çubuk Tesisi (Rusya), 128
 Elkat (Rusya), 128, 140, 160
 el-Kubbe (Libya), 83, 88
 el-Makarramati Yerleşme Merkezi (S. Arabistan), 55
 el-Medina ez-Zerka (Umman), 233
 el-Mekili (Libya), 83
 el-Mek Nimir (Sudan), 296
 el-Mükerrme (S. Arabistan), 104
 El-Nasr General Contracting Co. (Mısır), 74
 el-Olea Çarşısı (S. Arabistan), 55
 el-Reem Adası (BAE), 236
 el-Reem Tower (Katar), 228
 el-Samra (Ürdün), 319
 el-Sharaf AVM (BAE), 236
 El-Soumly Est (S. Arabistan), 108
 ELTES (Elektrik ve Tesisat İmalat Montaj Sanayi ve Ticaret A.Ş.), 85
 el-Vahdeh Barajı (Ürdün), 318
 Emerald Residence (Romanya), 272
 Emin Sazak, 177, 257, 269, 312, 319, 332, 337
 Emirates Havayolları (BAE), 236
 Emirlikler İkiz Kulesi (BAE), 236
 Empresa Constructora Belfi S.A. (Şili), 204
 Emre Aykar, 71, 72, 238, 241, 298, 337
 Emrullah Turanlı, 315
 Emruzem (Libya), 83
 EMSAŞ (İnşaat), 167, 168, 280
 ENDEM, 267, 293
 Endonezya, 191, 341
 Enfidha Zeynel Abidin Bin Ali Uluslararası Havalimanı (Tunus), 296
 Engineering News Record (ENR), 9, 11, 22, 218, 328, 346
 ENKA, 19, 27, 34, 35, 39, 40, 46, 47, 51, 53, 54, 60, 70, 72, 73, 76, 81, 83-87, 92, 93, 102-104, 106, 109, 113, 125, 126, 128-130, 133, 135, 138, 140, 151, 157-159, 167, 172, 176, 177, 180, 184, 185, 203, 206, 208, 210, 219, 221, 222, 233, 242-244, 269, 270, 273-275, 277, 282-284, 293, 298, 299, 302-304, 306, 308, 309, 311, 312, 328, 337, 340
 ENKA ARABIA, 53
 ENTES (Endüstri Tesisleri İmalat ve Montaj Taahhüt A.Ş.), 88, 104, 105, 125, 129, 134, 151, 153, 172, 173, 177, 179, 182, 210, 256, 257, 280, 281, 283, 288, 312, 313, 340
 EPİK İnşaat, 242, 314, 337
 ERBU İnşaat (ER-BU), 280
 Ercan Durusoy, 277
 Ercan Havaalanı (KKTC), 290

Ercüment Kılıçbay, 67
 Erdal Eren, 19, 21, 149, 150, 265, 314, 329, 330, 333, 338
 Erdebil (İran), 116
 Erdem Arıoğlu, 238, 239
 Ereğli Demir Çelik, 67
 ERE İnşaat, 190, 337
 Eren Güney, 19
 Ergil Ersü, 19
 Erhan Boysanoğlu, 89, 185, 260, 263, 264, 331, 337
 ERICSSON Türk, 60
 Eric Anderson, 76
 Erik Dağı (Arnavutluk), 274
 ERIŞ İnşaat A.Ş., 280
 ERMAKSAN, 113
 Erman Ilıcak, 303, 304, 306, 337
 Ermenistan, 124, 141, 142, 150, 168, 169, 171, 309
 ERNA Yapı Sanayi ve Ticaret A.Ş., 134
 Erol Üçer, 19, 60, 153, 155, 156, 157, 158, 166, 220, 221, 283, 319, 337, 340
 Ersin Arıoğlu, 238
 Ersin Takla, 169, 170, 189, 337
 Ertuğrul Gazi Camii (Türkmenistan), 181
 Esentai Park (Almatı, Kazakistan), 308
 Eser Balkan Construction, 273
 ESER İnşaat, 202, 203
 ESER Taahhüt, 273, 311
 Eser Tümen, 169
 ESKA (İnşaat), 98, 125
 Eskişehir, 28, 244, 337
 Eskişehir-Sincan elektrifikasyon projesi, 244
 es-Serre (Libya), 91
 Estonya, 141, 142, 150, 182, 260, 266
 Eşraf İnşaat, 99
 eş-Şukayk (S. Arabistan), 106
 Etilen Fabrikası (Sumgait, Azerbaycan), 172
 Etiyopya, 68, 203
 Eurocentrum Kompleksi (Polonya), 182
 European Bank for Reconstruction and Development Bank (EBRD)
 bknz. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası
 Europe House İş Merkezi (Romanya), 270
 Euro Power (Centrum) (Polonya), 259, 261
 Evsel ve Endüstriyel İçme Suyu Temini Projesi (KKTC), 290
 Eylül Devrimi, 19, 38, 41, 42, 321
 Eyüp Yiğit, 303, 337

F

Fahaheel Otoyolu (Kuveyt), 55, 56
 Faik Taluy, 34
 Faik Uğur, 34
 Fas, 80, 202, 205, 218, 291-293, 341
 Fatih Sultan Mehmet Köprüsü, 64, 149
 Fatos Nano, 187, 276

FC Shakhtar (Stadyumu), 282, 284
 Fehied Al-Shareef, 212
 FeliCity Konut Projesi (Romanya), 270
 Felluce Çimento Fabrikası (Irak), 112, 114
 FE MİNSELCO, 167
 FEM JV, 242, 243, 256, 280, 316, 317, 324
 Feridun Ergin, 66
 Feridun Muhiddinov, 313
 Ferit Aysan, 38
 Ferit Şahenk, 266
 FERNAS İnşaat, 224, 233
 Feyyaz Berker, 58
 Feyzi Akkaya, 19, 39, 41, 47, 50, 54, 60, 73, 328
 Fındık İşleme Tesisi (Bakû), 170
 Fiba, 191, 272
 Filipinler, 191
 Financial Times, 271
 Finansbank, 196
 Finans Merkezi ve Uluslararası Lojistik Parkı (Almat, Kazakistan), 308, 309
 Finlandiya, 130, 138, 140, 153, 164
 Finstroy (Finlandiya), 153
 Fintraco, 173
 Fizan (Libya), 37, 48, 91, 94, 343
 Fojnica Tıp Merkezi (Bosna Hersek), 189
 Framaco International (ABD), 242
 François Mitterand, 64
 Frankfurt, 184, 256, 273
 Fransa, 40, 64, 72, 80, 92, 114, 116, 118, 135, 178, 182, 224, 238, 265, 279, 280, 293
 Freetown (Sierra Leone), 243
 Frish Kışlası (Darmstadt), 273
 Fuat Soylu Çelik Konstrüksiyon Makine İmalat ve Montaj Taahhüt İşleri, 113
 Fuat Sussa, 113

G

G20 ülkeleri, 29
 Gabbro rıhtımı (Katar), 222, 224
 Gabeg Anlagenbau-Engineering (Almanya), 138
 Gagavuzlar, 179
 Galfar Engineering and Contracting (Umman), 229
 Galvanizleme Fabrikası (Rusya), 162
 Gama Al Moushegah Arabia Ltd, 319
 Gama Construction Ireland Ltd., 220, 222
 GAMA (Endüstri Tesisleri İmalat ve Montaj A.Ş.), 19, 60, 70, 88, 104, 113, 114, 116, 125, 129, 134, 135, 138, 151-153, 155-158, 172, 178, 180, 191, 213, 220-222, 224, 267, 273, 283, 296, 300, 301, 312, 318, 319, 337, 340
 GAMA Enerji, 221
 Gama International BV, 222
 Gammon (Hindistan), 245

Gana, 203, 204, 243
 GAP İnşaat, 298, 312, 319
 GARANTİ KOZA, 107, 213, 214, 233, 267
 Gardabia Anıtı (Libya), 87
 Gardaya (Cezayir), 71
 Garion (Libya) bknz. Giryan
 Gasaducto Boruhattı (Şili), 204
 Gasaducto del Pacifico S.A., 204
 Gastransit Projesi (Ukrayna), 280, 281
 Gavadar Limanı (Pakistan), 195
 Gaz Boruhattı (Cezayir), 210
 Gazi Darıcı, 251
 Gazne-Gardez yolu (Afganistan), 248
 Gazne-Şaran yolu (Afganistan), 248
 Gazprom Corporation (Rusya), 134, 155, 156, 157, 158, 160, 162, 280, 281, 283
 Gazprom Genel Merkezi (Rusya), 156
 Gazprom Oteli ve Sağlık Merkezi (Rusya), 160
 Gazze, 201, 330
 Gdansk Limanı (Polonya), 260
 Gdynia (Polonya), 260
 Gebere Barajı, 28
 Gebze-İzmir Otoyol Projesi, 149
 Gebze-İzmit Otoyolu, 64
 Gence (Azerbaycan), 170, 171
 Genel Enerji, 317
 GENEL MÜHENDİSLİK A.Ş., 76
 General Electric, 221
 GENTES Şirketler Topluluğu, 182
 George Bush, 208
 George Schultz, 271
 George W. Bush, 271, 313
 Gerhard Schröder, 238
 Geygab (Libya), 83
 Ghomal Barajı (Pakistan), 324
 Gıdamis (Libya), 50
 Gine, 242, 243
 GİNTAŞ (İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.), 187, 277
 Girne Fuel Boşaltım Sistemi, 214
 Girne Geçitköy-Dağdere-Karşıyaka Tarım Amaçlı Baraj İnşaatı, 76
 Girne Termik Santrali Deniz Suyu Alma Sistemi, 214
 Girne Turistik Limanı, 76
 Giryan (Libya), 51, 86, 98
 Giryat (Libya), 50
 Giza First Residence ve Four Seasons (Mısır), 206
 Glasnost, 122
 Glavmosstroybank (Rusya), 158
 Goethals Bridge (ABD), 324
 Gold and Silver Towers Projesi (BAE), 241
 Gomalzam Barajı (Pakistan), 323
 Gorbaçov bknz. Mihail Gorbaçov
 Gorna Arda (Bulgaristan), 186, 266

Goznak Kağıt Fabrikası Su Arıtma Tesisi (Rusya), 128
 Göçay A.Ş., 184, 337
 GÖK İnşaat ve Ticaret A.Ş., 108
 Gökoğuz Yeri (Moldova), 284
 Gönül Talu, 19, 75, 84, 150, 211, 247, 269, 283, 292, 293, 309, 337
 GRASSO Soğuk Hava, 72, 74, 75, 108
 Greenhills Süpermarket (Moldova), 180
 Guatemala, 80
 Gucerat (Hindistan), 245
 Güç İstasyonu Projesi (Bulgaristan), 268
 Gül Devrimi, 285
 GÜLSAN İnşaat, 251, 252, 254
 Gülten Kazgan, 66
 GÜNAL İnşaat, 206
 Güneş Taner, 211
 Güneşyol, 314
 Güney Afrika, 92, 333
 Güney Avrupa Gaz Ringi Projesi, 222
 Güney Kore, 42, 54, 83, 91, 108, 109, 110, 116, 117, 322
 Güney Sanayi Parkı (Romanya), 273
 Güniz sokak, 26
 Güntekin Köksal, 170, 184, 315
 Günther Verheugen, 271
 Gürcistan, 125, 141, 142, 150, 168-170, 243, 285, 286, 288, 309, 317
 GÜRİŞ, 19, 72, 114, 115, 125, 129, 151, 153, 208, 259, 273, 283, 319, 338
 Güven Sazak, 150, 177, 246

H

Hadeed (Demir Çelik Fabrikası) (S. Arabistan), 213, 214
 Hafif Raylı Taşıma Projesi (Pakistan), 323
 Haldia Rafinerisi (Hindistan), 245
 Haldun Özbudak, 54, 72, 73, 110
 Halep, 35, 205
 Halil İzmir, 117
 Halkbank, 196, 250
 Haluk Gerçek, 128
 Haluk Kaya, 173, 181
 Haluk Nayman, 295, 337
 Hamadah Havzası (Libya), 91
 Hamburg, 184, 185, 340
 Hamdi Akın, 180, 338
 Hamdullah Suphi Tanrıöver, 179
 Hamis Muşhey (S. Arabistan), 106
 Ham Petrol İhrac Tesisi (Kuveyt), 292
 Hansabank (Letonya), 262
 Harbour Beach Residences@Hotel (BAE), 237
 Harem (S. Arabistan), 54
 Harg Adası (İran), 290
 Harweel Cluster Development (Umman), 229, 232
 Hasan Gedik, 254
 Hasan Önal, 251, 252
 Haşim Mutlu, 317

Hatay Has Turizm, 139
 Havari Çimento Fabrikası (Libya), 47
 Haviye (S. Arabistan), 212, 214
 Hayati Zirh, 66
 Haydar Soner Göker, 113
 Hayri Taban, 241
 Hazar Boruhattı, 307
 HAZİNEDAROĞLU, 160, 162, 267, 270, 284
 HAZİNEDAROĞLU ÖZKAN İNŞAAT A.Ş., 160
 H. B. Uluslararası İnşaat A.Ş., 113
 Heavy Civil Works for Upgrade of the SPS Fabrication Yard (Azerbaycan), 306
 Helmut Kohl, 64
 Hemus (Bulgaristan), 267
 Hensel Phelps Construction Co. (ABD), 242
 Hırvatistan, 188, 189, 243, 273, 278, 280, 282
 Hidrogradnja (Yugoslavya), 113
 Hikmet Çetin, 90, 182, 249, 258, 332, 333, 338
 Hikmet Günay, 48
 Hindistan, 21, 29, 35, 117, 198, 244, 245, 313, 333
 Hoca Ahmet Yesevi Türbesi (Kazakistan), 176
 Holiday Inn (Cubail), 214
 Holiday Inn (Dammam), 55
 Hollanda, 96, 144, 195, 220, 222, 279, 296
 Honduras, 80
 Hoppenheim (Almanya), 184
 Horasan (İran), 116
 Hotel Ibis Alger (Cezayir), 295
 Hotel Majestic (Romanya), 191
 Hotel Minsk (Belarus), 168
 Hruniçev (Rusya), 164
 Hubara (Umman), 229, 233
 Huntington Luxury Condominium Projesi (ABD), 76
 Huntstown Kombine Çevrim Santrali (İrlanda), 219, 220
 Hüsamettin Özkan, 42
 Hüsnu Doğan, 261
 Hüsnu İ. Tanır, 50
 Hüsnu Özyeğin, 99, 272
 Hyatt Regency Oteli (Kiev), 180, 284, 312
 Hydropower Company Gorna Arda (Bulgaristan), 186
 HypoVereinsbank (Almanya), 280

I

IMF, 44, 52, 65, 176, 177, 186
 IMM Ofis ve Konukevi (Rusya), 151
 Independent Project Management (İrlanda), 169
 İnfrarail SpA (Cezayir), 293
 INOGATE (Interstate Oil and Gas Transport to Europe), 222
 Interbeton (Hollanda), 195
 International Bank Alma-Ata (Kazakistan), 174
 International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)
 bknz. Dünya Bankası

IP44 ve Deniz Sarayı Kavşakları Projesi (BAE), 237
 Irak, 21, 28, 35, 42, 43, 52, 53, 58-60, 64, 77-81, 85, 95, 106, 109, 110-118,
 149, 200, 205-209, 211, 218, 240, 243, 257, 271, 277, 278, 313-
 317, 331, 333, 339
 Irak-İran Savaşı, 81, 110, 113, 116
 IRCON (Hindistan), 244
 ISAF, 250, 256
 ISAF NATO Merkez Karargahı Temiz Su Hattı (Afganistan), 256
 Ishaqi Sulama Projesi (Irak), 113
 Işın Çelebi, 97
 ITEC International Trade&Exhibition Center Kompleksi (Özbekistan), 177

İ

İbadan Üniversitesi (Nijerya), 76
 İbrahim Bodur, 46, 68
 İbrahim Çeçen, 208, 246
 İbrahim Çeçen Yatırım Holding, 208
 İbrahim Cevahir, 50
 İbrahim Karaağaç, 274, 275
 İbrahim Seyfettinoğlu, 19
 İÇTAŞ İnşaat, 208
 İDİL (İnşaat), 19, 55, 113, 164, 178, 191
 İdris Yamantürk, 19, 114, 115, 151, 259, 273, 283, 338
 İftikhar Hüseyin Şah, 196
 İkinci Dünya Savaşı, 27, 28, 34, 42, 122, 126, 167, 179, 188
 İkiz Kuleler (ABD), 21
 İlhan Evliyaoğlu, 70
 İMPEK A.Ş., 167
 İndus Karayolu Projesi (Pakistan), 194, 195
 İngiltere, 20, 38, 64, 72, 92, 116, 173, 178, 189, 195, 208, 271, 313, 314,
 336-339
 İnguş Devlet Üniversitesi (Rusya), 300
 İnguşetya Cumhuriyeti (Rusya), 301
 İNTES İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 107, 117
 İran, 35, 42, 43, 52, 53, 58, 60, 64, 80, 81, 109-111, 113, 114, 116-118, 148,
 179, 198, 206, 209, 210, 236, 247, 249, 253, 255, 290, 307, 313
 İran Devrimi, 111
 İran Magnesia Company, 116
 İran Ulusal Gaz Şirketi, 116
 İran Ulusal Petrokimya Şirketi, 60
 İrkutsk (Rusya), 131, 162
 İrlanda, 28, 169, 218, 219, 220, 221, 222, 286, 328
 İshak Alaton, 117, 130, 140
 İskenderiye, 35, 60, 113
 İskoçya, 20, 122
 İslamabad, 192, 193, 195, 196, 198, 316, 317, 322, 324
 İslamabad Büyükelçiliği, 192, 316, 317
 İslamabad-Peşaver karayolu, 193
 İslam Eserleri Müzesi (Katar), 224, 227-229, 241
 İslam Kalkınma Bankası, 118, 187, 254, 277, 312, 322
 İslam Kerimov, 178, 312

İsmail Özdağlar, 81
 İsmail Özgün, 284
 İspanya, 73, 185, 202, 204, 205, 271
 İsrail, 43, 100, 111, 186, 201, 202, 207, 211, 262, 289, 290, 318, 330
 İsrail-Mısır Barış Anlaşması, 111
 İstanbul, 14, 16, 26, 27, 34-37, 41, 46, 48, 66, 68, 70, 85, 90, 94, 100, 103, 128, 130, 133, 135, 139, 140, 144, 149, 164, 171, 201, 242, 261-263, 271, 276, 286, 298, 317, 321, 336-340
 İstanbul Köprüsü, 27
 İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB), 262, 271
 İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ), 26, 35, 37, 90, 164, 336-340
 İsveç, 16, 17, 18, 83, 130, 135, 140
 İsviçre, 16, 36, 211, 265, 273, 274, 283
 İş Bankası, 103, 114, 196, 198, 342
 İşkodra (Shkoder) (Arnavutluk), 187
 İtalya, 16, 17, 18, 36, 40, 51, 70, 72, 73, 87, 100, 106, 117, 135, 185, 214, 249, 265, 271, 276, 280, 292, 313, 328
 İzmir, 28, 117, 149, 238, 252, 336
 İzsal Döküm Sanayii, 66
 İzzet Ekmekçi, 182

J

Jacques Chirac, 64, 238
 Jacques de Larosière, 169
 J. A. Jones International (ABD), 242
 Jansen, Schubert, Almes Gayrimenkul Ortaklığı, 185
 Japonya, 16, 27, 117, 129, 144, 155, 172, 173, 178, 179, 189, 193, 197, 205, 208, 214, 224, 227, 240, 247, 300, 307, 313
 Jeruyik Kompleksi (Kazakistan), 307
 Jordan Magnesia (Ürdün), 206
 JSC Moskva Krasnye Holmy, 298
 JSC Transbalkan (Ukrayna), 180
 Jubail Fertilizer Company (Samad) (S. Arabistan), 213
 Jubail Petrochemicals Company (Kemya) (S. Arabistan), 213
 Jumeirah Beach Residence (BAE), 236
 Jumeirah Village (BAE), 234, 236, 237
 Juravinka Eğlence ve Dinlenme Kompleksi (Belarus), 167
 Juravinka Oteli ve Dinlenme Tesisleri (Belarus), 280
 Jute Farm Debuni Sulama ve Drenaj Projesi (Irak), 113

K

Kabataş Erkek Lisesi, 37, 90, 337, 338
 Kâbe, 105
 Kâbil, 246-258
 Kâbil Askeri Eğitim Merkezi, 256
 Kâbil içme suyu, 248
 Kâbil-Kandehar Karayolu, 251
 Kâbil-Salang-Doshi Yolu Rehabilitasyonu, 254
 Kâbil Uluslararası Havaalanı, 257, 258
 Kabis (Gabes) Limanı (Tunus), 73
 Kadıncık, 41, 54
 Kadir Sever, 19, 88, 150

Kadir Tokman, 301, 338
 Kahire, 35, 238, 292
 Kahire Havalimanı, 292
 Kajima Engineering and Construction, Inc. (Japonya), 205
 Kalamadin Petrol Üretim Artırma Tesisi (Azerbaycan), 170
 Kalebodur, 67
 Kalkınma Planının Uygulanması Esaslarına Dair Kanun (1967), 38
 Kalpataru (Hindistan), 244
 Kamerun, 242, 243
 Kamu İhale Kurumu (KİK), 71
 Kamuran Çörtük, 190, 191, 196
 Kandehar-Herat yolu, 248
 Kapıkule-Filibe otoyolu, 186
 Karaçi (Pakistan), 192-195, 313, 322, 323, 341
 Karaçi Hafif Raylı Sistem Toplu Taşıma Projesi (Pakistan), 193
 Karaçi Toplu Taşıma Programı (Pakistan), 322, 323
 Karadağ, 188, 189, 274, 306
 Karadeniz Kalkınma ve Ticaret Bankası, 281
 Karaganda-Astana Karayolu (Kazakistan), 308
 Karayolları İdaresi, 28, 194, 195, 196, 198, 245
 Kardiyoloji Merkezi ve Doğum Hastanesi (Sıktıvkar, Rusya), 156
 Karma Ekonomik Komisyon (KEK), 22, 47
 Karsa (Libya), 83
 Kasbah (Cezayir), 71
 Kastelli Olayı, 186
 Kaşhagan (Kazakistan), 174, 176, 307, 309, 311
 Kaşhagan Petrol Sahası (Kazakistan), 311
 Kaşkaderya (Özbekistan), 178
 Katar, 43, 60, 111, 222-231, 235, 237, 241, 307, 320, 333
 Katmandu (Nepal), 242, 243
 Kavaje Kanalizasyon ve Pissu Arıtma Tesisi (Arnavutluk), 277
 KAYI İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş., 172, 237, 267, 308, 339
 KAYI Taahhüt Grubu, 172, 266
 Kazablanka (Fas), 292
 Kazakistan, 19, 21, 28, 46, 130, 139, 141-144, 150, 168, 169, 172-176, 204, 235, 240, 241, 243, 250, 254, 264, 283, 298, 302, 306-310
 Kazakistan Milli Müzesi, 175
 Kazan, 163
 Kazım Bektaşoğlu, 118
 Kazım Oksay, 321
 Keban Barajı, 27
 Kedah Çimento Fabrikası (Malezya), 191, 192
 Kemal Aksel, 113
 Kemal Derviş, 189
 Kemer Barajı, 29
 Kem Sahara Deterjan Fabrikası (Irak), 113
 Kenan Bulutoğlu, 53
 Kerkük (Irak), 113, 242, 315
 Kerkük Sulama Projesi (Irak), 113
 Keşm (İran), 116
 Khalidiya Palace Rotana Otel ve Konutları (BAE), 235, 236
 Khursaniyah (Hursaniye) (S. Arabistan), 104

Kıbrıs, 19, 20, 35, 40, 44, 65, 76, 85, 86, 266, 276, 290
 Kıbrıs Barış Harekâtı, 19, 35, 65
 Kıbrıs Türk Federe Devleti, 76
 Kırçali Hidroelektrik Santrali (Bulgaristan), 186
 Kırgızistan, 46, 141, 143, 150, 176, 177, 179, 250, 285, 288, 298
 Kızıldeniz, 54, 106, 203, 212
 Kızılırmak projesi, 318
 Kiev (Ukrayna), 138, 180, 282, 283, 284
 Kiev-Chop karayolu, 282
 Kiev-Odessa otoyolu, 282
 Kimyasal Madde Hazırlama Tesisi (Azerbaycan), 170
 Kirthar Ulusal Parkı, 193, 194
 KİSKA, 19, 58, 60, 76, 77, 78, 107, 114, 125, 128, 129, 151, 153, 205, 267, 269, 283, 324, 339
 Kiska Construction Corporation-USA, 76
 Kiska Developers, Inc., 76
 KİSKA İnşaat, 339
 Kiska Property Marketing&Management, Inc., 76
 Kişinev (Moldova), 180, 284
 Kişinev Uluslararası Havaalanı, 180
 Kobustan (Azerbaycan), 171
 Koç Holding, 68, 158, 159, 299
 KOÇOĞLU, 293, 294, 340
 KOLİN (İnşaat), 243, 251, 254, 255, 290, 318, 336
 KOLNAT, 252, 254
 Komor Adaları, 64, 118
 Komrat (Moldova), 180, 285
 KONTEK (İnşaat), 295
 Konya Ovası, 28
 Kooperatifler Yasası (SSCB), 123
 KORAY (İnşaat), 125, 318
 Kore Müteahhitler Birliği, 129
 Korniş Ticaret Merkezi (S. Arabistan), 55
 Kosova, 187-190, 274-276, 278, 289, 316
 Kostik Soda Prilling Tesisleri (S. Arabistan), 214
 KOZA İnşaat, 68
 KOZANOĞLU, 87, 95, 96, 98, 113
 KOZANOĞLU-ÇAVUŞOĞLU, 87, 95, 96, 98, 113
 Körfez Krizi, 113, 122, 144, 209
 Körfez Savaşı, 22, 64, 106, 113, 117, 190, 206, 208
 Köstence (Romanya), 269, 270, 272, 273
 KPAL Kvaerner-Paladon (İngiltere), 203
 Kraftwerk Union A.G. (Almanya), 58
 Krakow Kentiçi Ulaşım Projesi' (Polonya), 259
 Kral Abdullah, 206
 Kral Faysal Üniversitesi Daimi Yerleşkesi (S. Arabistan), 319
 Kral İdris, 34, 38
 Krasnodar (Rusya), 128, 130, 132, 135, 138, 139, 151
 Krasnodar kardiyoloji hastanesi/merkezi (Rusya), 128, 130, 132, 151
 Krasnogorsk Askeri Hastanesi (Rusya), 162
 Krupp Polysius (Almanya), 70, 104

Kudüs, 289, 290
 Kufre (Libya), 91
 Kukës (Qukes)-Qafe Thane yolu (Arnavutluk), 276
 Kumtor Altın Madeni (Kırgızistan), 177
 Kurmangazi (Kazakistan), 307
 Kursk (Belarus), 137, 138
 Kurtcebe Alptemoçin, 153
 Kuryat (Quriyat)-Sur Karayolu (Katar), 224, 229, 231
 KUTLUTAŞ, 58, 83-85, 102, 103, 116, 125, 129, 149, 151, 153, 207, 214, 331, 339
 Kuvarn (Quarn) Alam (Umman), 233
 Kuveyt, 28, 42, 43, 46, 52, 55, 56, 58, 59, 64, 78-81, 94, 105, 111, 113, 115, 116, 206, 208, 209, 276, 292, 333
 Kuveyt Bank, 276
 Kuveyt Ulusal Konut İdaresi, 115
 Kuzey Cidde Drenaj Kanalları (S. Arabistan), 320
 Kuzey Irak, 21, 277, 313-315, 317
 Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC), 76, 214, 290
 Küba, 34
 Kükürtlü Gaz Enjeksiyonu ve İkinci Üretim Projesi (Kazakistan), 309
 Kürdistan Demokratik Partisi, 313
 Kürşad Tüzmen, 261, 282, 328, 338
 K&Y International Construction and Trade Co. (Rusya), 300

L

Labrak (Libya), 83
 Lahor (Pakistan), 193, 194, 198
 Lakes Ofis Projesi (Litvanya), 265, 266
 Lakhdaria-Bouria Otoyolu Tüneli (Cezayir), 294, 296
 Lale Devrimi, 285
 Landstuhl (Almanya), 184
 Langkawi Adası (Malezya), 191
 Lapraka (Arnavutluk), 277
 Latif Karaali, 139
 Lazurnaya Oteli (Rusya), 156
 Leningrad, 128, 133, 140, 151, 159
 Lentragsaz (St. Petersburg), 160
 Leogrant Oteli ve Kongre Merkezi (Moldova), 284
 Leonid Kuçma, 282
 Letonya, 141, 150, 182, 185, 218, 220, 259, 260, 262-264, 266
 LİBAŞ, 46, 48, 49, 50, 51, 87
 Liberya, 243
 Libya, 13, 19-22, 28, 30, 34-43, 46-52, 54, 55, 60, 64, 68, 69, 71, 74, 78-101, 106, 115, 122, 130, 148, 150, 170, 195, 197, 205, 209, 210, 211, 219, 231, 240, 249, 265, 277, 281, 302, 320-322, 328, 330-333, 337, 338
 Libya Çimento Şirketi, 40, 47
 Libya'daki Türk Müteahhitleri Birliği, 92, 98, 101, 209, 210
 Libya Devrimi, 99, 100
 Libyalılaştırma, 21
 Libya-Türk Kardeşlik Cemiyeti, 37

Liechtenstein, 274
 LİMAK (İnşaat), 19, 244, 245, 246, 247, 254, 256, 339
 Limpopo Nehri ve Macarretane Su kanalı (Mozambik), 244
 Litvanya, 141-143, 150, 182, 220, 259, 264-267
 Ljubljana (Slovenya), 188
 L. N. Gumilev Avrasya Üniversitesi (Kazakistan), 307
 Lockerbie Olayı, 148
 Lockheed U2, 34
 Logar hastaneleri, 256
 Londra, 20, 139
 Londra Heathrow Havaalanı, 20
 Los Angeles, 182, 204
 Louise Berger Group (ABD), 251, 254
 Lowech Kenti Atıksu Toplama ve Temizleme Projesi (Polonya), 268
 Lozan (İsviçre), 36, 100
 Lozan Anlaşması, 100
 Lulzim Basha, 274
 Lübnan, 75, 106, 199, 205, 292
 Lüksemburg, 49, 258, 266, 286
 Lülün (Lyulin) Otoyolu (Bulgaristan), 267
 Lütfullah Kayalar, 261
 Lyulin bknz. Lülün

M

Ma'bar Santrali Projesi (Yemen), 296
 Macaristan, 27, 260, 266, 269, 278
 Madagaskar, 118
 Madan (Barajı) (Bulgaristan), 186
 Magas (Rusya), 300
 Magnezyum Oksit Fabrikası (Ürdün), 206
 Magosa (KKTC), 76
 Mahaçkale Oteli ve Sağlık Kompleksi (Rusya), 126
 Mahardi (Suriye), 199
 Mahmut Ceylan, 201
 Mahpesü Cin (S. Arabistan), 54
 Majestic Gökdeleni (Şargah, BAE), 236
 Makedonya, 188-190, 273, 276, 278, 289
 MAKİMSAN, 167, 269
 MAKTAŞ, 257, 258
 Makyal, 183
 MAKYOL (İnşaat Sanayi Turizm ve Ticaret A.Ş.), 68, 76, 276, 292, 293, 336
 Malavi, 203
 Malezya, 78, 191, 192, 203
 Mali, 92, 242-244, 280, 333
 Mall Dova (Moldova), 285
 Maloyaroslavets (Rusya), 160
 Malta Köşkü, 103
 Mamilla Oteli (Kudüs), 290
 Manifa Projesi (S. Arabistan), 319
 Mannesman AG (Almanya), 58, 105
 Mannesmann/SPIE CAPAG (Konsorsiyumu), 102

Mannheim (Almanya), 184
 MAPA İnşaat, 277
 Marek Belka, 183
 Margaret Thatcher, 64
 Marib Barajı (Yemen), 74, 75
 Marina 101 Gökdeleni (BAE), 236
 Marina Sulafa Gökdeleni (BAE), 236
 Maritza (Meriç) Termik Santrali (Bulgaristan), 267, 268
 Marksiskaya (Rusya), 160
 Marmara Depremi, 22, 186
 Marmara, Inc. (ABD), 76
 Marriott Grand Hotel (Rusya), 153
 Marriott Otel (Polonya), 183
 Martua (Libya), 83
 Marubeni (Corporation), 129, 173, 178, 179
 MASS Aritma A.Ş., 277
 Maximus Toptancı Merkezi (Polonya), 259
 MC Plaza (Kazakistan), 308
 Mecano Export Import İş Merkezi (Romanya), 270
 Mecit Bahçevan, 66
 Medine E1 Menahe Tüneli, 108
 Medine-Yanbu Elektrik Santrali ve Deniz Suyu Arıtma Tesisi, 214
 Mehmet Akbaş, 113
 Mehmet Burak Vardan, 233, 248, 338
 Mehmet Cevahir, 54, 68, 109
 Mehmet Gül, 252, 253, 254
 MEHMET GÜNEŞ İnşaat Ticaret ve Sanayi A.Ş., 292
 Mehmet Karabağ, 19
 Mehmet Necati Yağcı, 168, 169, 190, 309, 338
 Mehmet Nuri Yılmaz, 181
 Mehmet Okay, 301
 Mejdurrodnaya International Oteli (Rusya), 150
 Mekke, 34, 53-55, 85, 102, 104-108, 214
 Mekke Su Boruhattı, 53
 Mekke Su Şebekesi Pompa İstasyonu, 106
 Melkulangara Kumaran Bhadrakumar, 244
 MENSEL (JV), 22, 122, 163, 177, 184, 251, 254, 312, 332
 M. Erdal Eren bknz. Erdal Eren
 Meriç Nehri, 222, 223
 Merkez Bankası, 64, 87, 97
 Mersa Bureyke (Libya), 37, 47, 83
 Mert Yücesan, 209
 Merzuk (Libya), 91
 MESA, 19, 88, 89, 135, 151, 184, 185, 210, 259, 260, 262, 264, 308, 331, 338
 Mesaieed Limanı (Katar), 224
 Messebo Çimento Fabrikası (Etiyopya), 203
 Mesut Barzani, 315
 Mesut Göksu, 74
 Mesut Yılmaz, 266
 METAG, 178, 258, 311
 Mete Mutluoğlu, 34

Metiner Okman, 101
 Metin Öztürk, 107
 METİŞ, 19, 69, 88, 89, 91, 163, 182, 210, 242, 244, 254, 260, 336
 Mezar-ı Şerif Havalimanı (Afganistan), 256
 Mısır, 20, 35, 40, 74, 75, 79, 80, 87, 90-92, 108, 111, 205, 206, 208, 292
 Mısır Elektrik Kurumu, 205
 Mısır, Irak, Ürdün, Suriye, Türkiye Elektrik Şebekelerinin Enterkon-
 neksiyonu, 205
 Mısır-Ürdün Enerji İletim Hattı, 205
 Mısır Concrete Development Co. (Mısır), 74
 Michael E. Porter, 16
 Midmac (Katar), 227
 Mihail Saakaşvili, 285
 Mihail Gorbaçov, 122, 123, 128, 135, 171
 Mikidache Abdou Rahim (Komor Adaları), 118
 Millennium İş Merkezi (Romanya), 270
 Mina Saud Kuveyt-Suudi Arabistan Petrol Boruhattı, 209
 Minsk (Belarus), 135, 139, 167, 168, 280
 MİR, 22, 122, 128-131, 133, 151, 153, 163, 172, 283, 332
 Misurata (Libya), 36, 41, 42, 47, 51, 52, 81, 86-89
 Misurata Çelik Kompleksi Limanı (Libya), 87
 Misurata Demir-Çelik Tesisleri (Libya), 81
 Misurata Kanalizasyon Şebekesi (Libya), 88
 Misurata Limanı (Libya), 41, 42, 52
 Misurata (Misrate) İskân Halk Komitesi (Libya), 88
 Mithat Yenigün, 182, 183, 246, 258, 292, 311, 338
 Mitsubishi, 170, 208, 233, 239, 300, 306
 Mitsui, 170, 214, 300, 306
 M. Kaan Doğan, 19
 MNG, 125, 206, 233, 234, 236, 267, 277, 293, 337
 Modi'in-Kudüs-Ben Gurion Bağlantı Köprüsü (İsrail), 290
 Mohammed Abdulmalik, 81
 Mohammed Ahmed El Mangush, 35, 36, 50, 90, 92, 93, 321, 338
 Mohammed Al Tawash, 233
 Mohammed Binladen, 55
 Mohammed Qahir Haydari, 250
 Moldcell (Moldova), 284
 Moldova, 141-143, 150, 163, 179, 180, 280, 284
 Monaco Towers (Romanya), 270
 Monako, 274
 Monrovia (Liberya), 243
 Monte Paradiso (Arnavutluk), 277
 Morosovsk (Rusya), 138
 Mosalarko (Rusya), 160
 Moscow International Music House, 158
 Mosenka (Rusya), 158, 298, 299
 Moskova City projesi, 302
 Moskova İş Merkezi, 131
 Mostar Köprüsü (Bosna Hersek), 278-280
 Mostbank İş Merkezi ve Yönetim Binası (Rusya), 151, 152
 Mostbank villaları (Rusya), 151
 Mozambik, 244

MÖN İnşaat ve Ticaret Ltd. Şti., 246
 Mövenpick Jolie Ville Oteli (Mısır), 74
 Mövenpick Oteli (Mısır), 206
 MSP (Milli Selamet Partisi), 44
 Muammer Çarmıklı, 261
 Muammer Kaddafi, 34, 35, 38, 41, 42, 48, 81, 83, 84, 89, 90, 99, 101,
 206, 211, 321, 322
 Muglad Havza Geliştirme Projesi (Sudan), 203
 Muhammed Matuk, 211
 Muhterem Vardan, 233, 338
 Muna Tünelleri (S. Arabistan), 53, 106
 Murat Gigin, 56, 58, 150
 Murat Kavurga, 272
 Murgab-Kulma Geçidi Yolu (Tacikistan), 312
 Murgab-Kulma Karayolu (Tacikistan), 313
 Murteza Çelikel, 66
 MURTEZAOĞLU, 290
 Muşeyt (S. Arabistan), 106
 Mussolini, 36
 Mustafa Aşula, 197
 Mustafa Özcan, 92, 101
 Mustafa Özkan, 19, 261
 Musul (Irak), 113, 242
 Mutsamudu (Komor Adaları), 118
 Müfit Kulen, 60
 Müfit Özdeş, 251
 My Dream Residence (Romanya), 272

N

Naci Ekşi, 133
 Nacimientto (Şili), 204
 Nafiz Yürekli, 38
 Naftogaz (Ukrayna), 280, 281
 Naili Köksal, 126
 Naim Özkazanç, 55
 Najebb Trading and General Contracting Co. (S. Arabistan), 107
 Nakhabin (Rusya), 138
 Nakheel International City Konutları (BAE), 236
 Nalut (Libya), 51, 86
 Namangan (Özbekistan), 179
 Namık Ekinci, 181
 NAMSA, 258, 273
 Naseeb-Sultanoğlu (Türkiye-Afganistan), 257
 Nasır Hava Üssünün Restorasyonu (Libya), 87
 National Building Construction Company (NBCC) (Hindistan), 244
 National Development Co. (S. Arabistan), 108
 National Industrial Gas Company (Gas) (S. Arabistan), 213
 National Iranian Gas Company, 117
 National Methanol Company (İbn Sina) (S. Arabistan), 213
 National Plastics Company (İbn Hayyan) (S. Arabistan), 213
 NATO, 20, 34, 51, 88, 100, 169, 182, 189, 190, 206, 218, 246, 248, 249, 256,
 258, 260-262, 273, 275, 278, 286, 338, 340

Navaz Şerif, 193, 195, 196, 197, 198, 323
 Nazmi Akın, 66
 Necati Akçağlılar, 56, 58
 Necati Yağcı bkz. Mehmet Necati Yağcı
 Necmettin Erbakan, 211
 Negoiu Business Center (Romanya), 191
 Nejat Gül, 92
 Nemik Yakubov, 125, 128, 132
 Nepal, 242, 243, 244
 Nergiz AVM (Azerbaycan), 306
 Neşet Doğru, 187
 NETAŞ, 202
 Nevskiy 25 (Rusya), 160
 Nevzat Yalçıntaş, 321
 New York, 20, 21, 76, 77, 205, 218, 264, 284, 317, 324, 342-344, 347
 New York Bowling ve Eğlence Merkezi, 284
 Niğde, 28, 340
 Nihat Gökyiğit, 132, 133, 150, 178
 Nihat Hasekioğlu, 101
 Nihat Özbağı, 246
 Nihat Özdemir, 19, 244-247, 256, 339
 Nijerya, 76, 80, 244, 344
 Nil-Atbara Nehri Kara ve Demiryolu Köprüsü (Sudan), 203
 Niyazi Galipoğulları, 109
 Nizami Konutları (Azerbaycan), 306
 NOKIA (Finlandiya), 153
 Norilsk (Rusya), 164
 NorthGate Center (Romanya), 270
 Novokuznetsk (Rusya), 131, 151
 Nurek HES Şalt Sahası (Tacikistan), 312
 Nurettin Çarmıklı, 19, 49, 69, 261, 339
 Nurettin Koçak, 83, 149, 331, 339
 NUR İnşaat ve Sanayi A.Ş., 290
 NUROL, 19, 48, 49, 69, 125, 130, 163, 233, 236, 237, 259, 260, 289, 293, 339
 Nurol LLC, 236, 237
 Nursoy, 315
 Nursultan Nazarbayev, 174
 Nurullah Gezgin, 68
 Nzwani (Komor Adaları), 118

O

Ocean Views Estates Projesi (Gana), 204
 ODAC, 211
 OECD, 43, 343
 Office National de l'Electricité (S. Arabistan), 202
 Oğuz Bozkurt, 169
 Oğuz Çarmıklı, 150, 261
 Oğuz Gürsel, 19, 60, 76-78, 107, 114, 128, 205, 269, 283, 324, 339
 Oğuz Karabey, 113
 OJ-Jetpes Sanatoryumu (Kazakistan), 307
 Okan Grand Sultan (Kazakistan), 307

OKAN İnşaat, 107, 175, 307, 339
 Oksywskie ve Polnocne rıhtımları (Polonya), 260
 Oktay Eğılmez, 107
 Oktay Orhon, 51, 86, 110
 Oktay Varlıer, 247
 Oktay Yavuz, 126, 163, 224, 227, 235, 240, 339
 Omar Gaz Boruhattı (Suriye), 199
 Omsk-Pavlador Maikapşagay Yolu (Kazakistan), 307
 On İki Ada, 36
 11 Eylül 2001, 21, 218, 249
 12 Eylül 1980, 44, 64, 65
 12 Mart 1971, 44, 65
 10. Ekipman Programı Ulaşım Ağıının İyileştirilmesi (Tunus), 73
 Onur Çetinçeviz, 282, 339
 ONUR İnşaat, 284, 319
 Onur Kumbaracıbaşı, 137, 150, 210
 Onursan İnşaat, 284
 ONUR Taahhüt, 296
 OPEC, 20, 42, 43, 52, 53, 65, 76, 95, 328
 Orhan Erdivanlı, 179
 Orhun Kartal, 172, 237, 265, 310, 339
 Oriental Petrochemicals Company (Sharq) (S. Arabistan), 213
 Orissa (Hindistan), 245
 Ormara Denizaltı Onarım Projesi (Pakistan), 193
 Ormara Su Temini Projesi (Pakistan), 193
 Ormenion-Svilengrad-Burgaz karayolu, 276
 Orto Tokoi Barajı (Kırgızistan), 177
 Osman Birgili, 105, 106
 Osmanlı Devleti, 26
 Osmanlı İmparatorluğu, 11, 35, 36, 100, 201, 330
 Otrar Otel (Kazakistan), 174
 Oued Rmel Limanı (Fas), 292
 Ozan Turhan, 262, 263
 Ozas Alışveriş Merkezi (Litvanya), 266

Ö

Öcal Özpınar, 86, 278
 Ömer Aydın, 318, 339
 Ömer Muntasır, 99
 Ömer Okan, 175, 308, 339
 Önder Karaduman, 19
 Özalizm, 64
 ÖZALTIN (İnşaat), 280, 318
 Özbekistan, 130, 141-143, 150, 177-179, 240, 248, 250, 256, 311, 312
 ÖZER İnşaat, 191, 270, 273
 Özer Ölçmen, 98, 101, 118, 209, 210
 Özer Topar, 99
 ÖZ-GÜ İnşaat, 113
 ÖZGÜN, 294
 Özgün Dumrul, 169
 Özgür Subaylar Hareketi, 35, 38
 Özhan Akçalı, 263, 264

Özköseoğlu Şirketler Grubu, 151
 Özlem Öz, 19, 21, 22
 ÖZTAŞ, 180

P

Pahsa Limanı Tersanesi (Arnavutluk), 187
 Pahtabank (Özbekistan), 178
 Pakistan, 21, 30, 74, 109, 150, 190-199, 230, 243, 245, 251, 252, 255, 302, 313, 316, 317, 322-324
 PAKPAŞ (Pak Proje Mühendislik Taahhüt İmalat ve Ticaret A.Ş.), 182, 191
 Palmira (Suriye), 199
 Palmiye Adası (BAE), 218, 233, 234, 235, 240, 241
 Palm Jumeirah Shoreline Apartments /BAE), 234, 236, 240, 241
 Pamukbank, 72, 74, 76, 110, 344
 Pan-Avrupa Ulaşım Ağı, 276
 Pankow Kompleksi (Almanya), 184
 Papfen J.S.C. (Özbekistan), 179
 Paradip-Haldia Petrol Boruhattı (Hindistan), 245
 Park Place İş Merkezi (Rusya), 151, 154
 Parwan (Pervan) (Afganistan), 256
 Paşcani (Romanya), 191
 Pehur Kanalı (Pakistan), 193, 322
 PEM Mesa, 138
 Peqin (Peklin) (Arnavutluk), 187
 Perak River Bridge (Malezya), 78
 Perestroika, 122, 123, 342, 343
 Pervez Müşerref, 194, 196, 323
 PETBAU, 184
 PETCOS, 184
 PET Holding, 131
 PETKİM, 339
 PETKONTUR, 131, 151, 170, 184
 PETPLAN, 184
 Petrokimya Polietilen tesisi (S. Arabistan), 319
 Petrovski Pasajı (Rusya), 126-128, 135
 Philip Morris Sigara Fabrikası (Romanya), 191
 Philipp Holzmann, 135, 138, 311
 Pitsunda Oteli ve Sağlık Kompleksi (Rusya), 126
 Pitsunda ve Mahaçkale Senatoryum Projeleri (Rusya), 240 planlı dönem, 34
 Plovdiv (Filibe) (Bulgaristan), 266, 267
 Plus Development, 272
 Plus Grup, 272
 Podgorica (Karadağ), 188
 Podkova-Makaza Karayolu (Bulgaristan), 267
 Podujevo Havaalanı (Kosova), 189
 Pokaçı Hastanesi (Rusya), 164
 Pokrova Presvatoj Bogorodiçi Kilisesi (Rusya), 162
 POLAT İnşaat, 224
 Polipropilen II Projesi Mekanik Montaj İşleri (S. Arabistan), 214
 Polonya, 129, 182, 183, 185, 220, 259-262, 266, 313

Polyplex, 244
 Pontello S.A.P. (İtalya), 280
 Porbandar-Bhiladi yolu (Hindistan), 245
 Porsuk Barajı, 28
 Poti Kıyı Koruma Merkezi (Gürcistan), 286
 Poti Limanı (Gürcistan), 285, 286
 Poti Limanı Petrol Ürünleri Depolama ve Transfer Terminali (Gürcistan), 285, 286
 Prens Meteib Bin Abdülaziz Sarayı (S. Arabistan), 55
 Prenzlauer Karre Ofis ve Fuar Merkezi (Almanya), 184
 Priştine (Kosova), 188, 289
 Proton Oteli (Rusya), 164
 Pro-Yapı Proje İnşaat Sanayi Ticaret Ltd. Şti., 187
 Public Housing Programme Al-Medinah Al-Munawwarah (Medine Konut Projesi) (S. Arabistan), 102
 Pul-e-Alam Çevre Yolu (Afganistan), 247
 Punj Lloyd (Hindistan), 244
 Puolimatka (Finlandiya), 138
 Puşkinskaya Tiyatrosu ve Ofis Binası (Rusya), 151

Q

Qargaf Arch (Libya), 91
 Qasim Limanı (Pakistan), 322
 Qatargas (Katar), 223, 224
 Qued Athmania Barajı (Cezayir), 293
 Qued Athmania Su Arıtma Tesisi (Cezayir), 293
 Quelen (Fransa), 280

R

Racahmundri (Hindistan), 244
 Rades-la-Goulette Köprüsü (Tunus), 296
 Radisson Hotel Lazurnaya (Rusya), 134
 RamEnka Ltd. Şti., 158
 Ramle (İsrail), 201
 Ramstore, 158, 159, 267, 273, 299, 308
 Rapha ve Kuaysuma havaalanları (S. Arabistan), 108
 Ras Abu Aboud Otoyolu (Katar), 227
 Ras el-Hilal (Libya), 83
 Ras el Kaymah (BAE), 242
 RASEN Development Limited Liability Company (Rusya), 300
 RasGas (Katar), 223, 224
 Ras Laffan (Katar), 222, 223, 224
 Ras Laffan-Mesaieed Etan İletim Hattı (Katar), 224
 Ras Laffan rıhtımı (Katar), 222
 Ras Laffan ve Mesaieed'de LNG temini projesi (Katar), 224
 Ras Lanuf (Libya), 81, 83, 84, 85, 86
 Ras Lanuf Petrokimya Kompleksi (Libya), 81
 Ravalpindi (Pakistan), 324
 R. Cihat Kılıç, 19
 Recep Keskin, 184
 Recep Tayyip Erdoğan, 11, 275, 329
 Red Bridge Gümrük Geçiş İstasyonu (Gürcistan), 286

rekabet krosu, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 23
 Rexep Meidani, 187
 Rıdvan Dedeoğlu, 52, 80
 Rıza Arsan, 74, 116, 130, 199, 206, 209, 231, 296, 320, 339
 Riga (Letonya), 182, 260, 262, 263
 Rijnmond Enerji Merkezi Projesi (Hollanda), 222
 Rikdalen (Libya), 88
 Rio Trading and Contracting Company (S. Arabistan), 80
 Riverside Towers (Rusya), 158, 298, 299
 Riyad (S. Arabistan), 55, 57, 58, 102, 103, 105-108, 214, 319
 Riyad Acil Durum Su depoları, 319
 Riyad Bank, 103
 Riyad-Kassim Ana Su İsale Hattı, 107, 108, 214
 Riyad Su İletim Sistemi, 106
 Riyad Water Transmission, 58
 Riyad Yüksek Nokta Terminali, 57, 58, 105, 106
 Rodos, 35
 Romalılar, 36
 Romanya, 179, 190, 191, 218, 220, 243, 259, 266, 269, 270-273, 280, 281
 Rompak Maya Fabrikası (Romanya), 191
 RONA (Çelik İnşaat ve Ticaret A.Ş.), 113, 244
 Ronald Reagan, 64
 Rostov (Rusya), 138, 160
 Royal Gulf Beach Hotel (Senegal), 76
 Roz Trade Center (Özbekistan), 178
 Rönesans (İnşaat), 303, 306, 337
 Rreshen-Kalimash Otoyolu (Arnavutluk), 274
 Rogozhine-Elbasan yolu (Arnavutluk), 187
 Rufsa Oman Çimento Fabrikası (Ürdün), 70
 Ruhi Tarkan, 278
 Rusya Federasyonu, 19, 21, 122, 137-141, 148, 150-157, 160-162, 164-167, 172, 206, 274, 281, 298-301, 304, 328

S

Saba Krallığı (Yemen), 74
 Sabiya (Kuveyt), 208
 Sabri Bekdaş, 183, 259
 Saddam Hüseyin, 111
 Sadettin kardeşler, 50
 Sadi Irmak, 44, 46
 Safeen Dizayee, 313
 Saffettin Sile, 85
 Sahalin (Sakhalin) adaları (Rusya), 155
 Sahalin II Doğalgaz Sıvılaştırma Tesisi ve Petrol İhraç Terminali (Rusya), 300
 Sahmah-Quarn (Kuvayn) Alam Boruhattı (Umman), 229
 Sahmah (Umman), 229, 233
 Sahara (Cezayir), 71
 Saif Numan Said, 104
 Saipem (İtalya), 106
 Sakhalin Energy Investment Company (SEIC), 300
 Sakufa Çimento Fabrikası (S. Arabistan), 103, 104

Salahaddin Rafinerisi ile Boruhatları (Irak), 114
 Salang Tüneli (Afganistan), 247, 248, 256
 Sali Berişa, 275
 Salih Aksoy, 252
 Salih Zeki Kolat, 96
 Saline Water Conversion Corporation (S. Arabistan), 105, 212
 Sami Akşemsettinioğlu, 281
 Sami Sarı, 67
 San'a Havaalanı (Yemen), 74
 Sangaçal (Azerbaycan), 170, 306
 Sangaçal Terminali (Azerbaycan), 306
 Sangamo, 55, 56, 58
 Sani Şener, 286, 288, 292, 296, 339
 Sankov-Kamak Barajı (Bulgaristan), 266
 San Marino, 274
 SARAÇOĞLU Holding, 50, 108
 SARAÇOĞLU MÜHENDİSLİK, Taahhüt ve Sanayi A.Ş., 108
 Saraybosna, 188, 189, 243, 280
 Sar-e-Haus Barajı (Afganistan), 248
 Sarir (Libya), 93
 Sarnitsa (Bulgaristan), 186
 Saudi American Bank, 103
 Saudi Basic Industries Corporation (SABIC), 212
 Saudi Chemical Fertilizer Company (İbn el-Bitar) (S. Arabistan), 213
 Saudi-European Petrochemicals Company (İbn Zahr), 213
 Saudi International Bank, 103
 Saudi Investment Banking Corporation, 103
 Saudi Iron and Steel Company (Hadeed), 213
 Saudi-Kuwaiti Cement Manufacturing Company, 104
 Saudi Methanol Company (el-Razi), 213
 Saudi Petrochemicals Company (Sadaf), 213
 Saudiya, 54
 Savaş Bayazıt, 19
 Sebha (Libya), 89, 94
 Sedada karayolu (Libya), 87
 Sefer Ekşi, 289
 Selçuk Alten, 19
 Selim Bora, 165, 301, 339
 Semerkand (Özbekistan), 178
 Semerkand Sigara Fabrikası (Özbekistan), 178
 Semih Turfal, 254
 Sencer Asena, 111
 Sendikasyon Anlaşması, 103
 Senegal, 76, 80
 Senimdi Kurylys, 309
 Senusiler, 36
 Settat Çevre Yolu (Fas), 292
 Settat-Marakeş Otoyolu Projesi (Fas), 292
 Settat-Oumrbia Çevre Yolu (Fas), 292
 Severnaya enerji santrali (Azerbaycan), 170
 Severnaya Kombine Gaz Çevrim Santrali (Azerbaycan), 306
 SEYAŞ Sey Mimarlık, Mühendislik, Müşavirlik A.Ş., 187

- Seyhan Barajı, 26, 27, 28, 29
 Sezai Türkes, 19, 34, 50, 92, 169, 328
 Shagan-Zigar Yolu (Tacikistan), 312
 Shams Abu Dabi Köprüleri ve Kanallar Projesi (BAE), 236, 237
 Sheikh Muhammed Basharaail Hastanesi (S. Arabistan), 109
 Shoaiba Termik Santrali (S. Arabistan), 319
 Siktıvkar (Rusya Federasyonu), 156
 Siberbank (Rusya), 164
 Sibiu kenti atıksu arıtma tesisi (Romanya), 273
 Sidi Abdellah Siberpark (Cezayir), 295
 Sidi Bilal askeri limanı (Libya), 51
 Sidi Lahdjel Su Arıtma Tesisi (Cezayir), 293
 Sierra Leone, 242, 243
 Sinan Paşa, 36
 Sinan Tara, 340
 Sincan-Eskişehir demiryolu, 244
 Sindh (Pakistan), 193, 194
 SIPC Suhar (Sohar) Sanayi Limanı Şirketi (Umman), 229
 Sirte Körfezi (Libya), 83
 SİSTEM YAPI, 267, 268, 273
 Sırbistan, 188, 189, 267, 274, 280, 289, 317
 Skodaexport (Çek Cumhuriyeti), 116
 Slobodan Miloşević, 188
 Slonim (Belarus), 135, 136, 138
 Slovenya, 188, 189
 Societe Generale d'Entreprises (Fransa), 80
 Soçi (Rusya), 131, 134, 156, 160
 Sofia KYIV LLC, 180
 Sofya Çevre Yolu-Daskalova Kavşağı, 267
 Sofya Metrosu, 268, 269
 Soğuk Savaş, 20, 34, 188, 218, 245, 254
 Sokna (Libya), 89
 Sokolniki Hotel (Rusya), 153
 Solvay Sodi Kimya Tesisi (Bulgaristan), 268
 Soma Enterprise Ltd. (Hindistan), 244
 Soma Santrali (BAE), 153
 Soma Termik Santrali (BAE), 116
 Sondaj Matkap Montaj Fabrikası (Azerbaycan), 170
 Souk el-Hamis Çimento Fabrikası (Libya), 47
 Sovyetler Birliği, SSCB), 19-21, 28, 34, 64, 111, 122-126, 128-134, 144, 148, 150, 163, 164, 168, 171, 173, 182, 220, 240, 245, 254, 264, 281, 283, 328
 SOYAK, 50, 51, 54, 55, 86, 98, 104, 125, 131, 164, 300
 Soytaş, 96
 SOYTEK A.Ş., 208
 SOYUT A.Ş., 125, 208
 SSCB'den Türkiye Cumhuriyeti'ne Doğal Gaz Sevkiyatına Dair Anlaşma, 124
 Stanislav Zhukov, 142
 Starlight Konutları (Azerbaycan), 172
 Steva Sofia, 180
 STFA, 19, 34, 35, 39, 41, 46, 50-52, 54, 60, 66, 72-74, 76, 78, 80, 83, 86-93, 106, 110, 116, 125, 130, 134, 148, 169, 170, 191, 193-195, 199, 202, 203, 205, 206, 209, 210, 214, 219, 223, 224, 229, 231-234, 236, 244, 290, 292, 294, 296, 319, 320, 322, 323, 337, 339
 STFA Deniz İnşaat, 224
 Stockholm, 139
 St. Petersburg, 160, 303, 305, 306, 337
 St. Petersburg Devlet Üniversitesi, 305
 Strugi Krasnye (Rusya), 138
 Struma (Bulgaristan), 267
 Suat Hayri Ürgüplü, 44
 Sudan, 202-204, 296-298
 Suhar Limanı (Umman), 230
 Sultan Makarna (Kazakistan), 175
 SUMMA, 164, 165, 180, 184, 270, 284, 300, 301, 340
 SUNGURLAR, 98
 Supsa Ofis ve Kamp Tesisleri (Gürcistan), 169
 Supsa Petrol Terminali (Gürcistan), 170
 Supsa Terminali (Gürcistan), 169
 Suriye, 74, 87, 111, 150, 199, 200, 204, 205, 292, 318
 Suriye Orta Fırat Havzası Belih Bölgesi Sulama-Kurutma Projesi, 292
 Surman Elektrik Enstitüsü Kampüsü (Libya), 51
 SUTA İnşaat ve Mühendislik A.Ş., 319
 Suudi Arabistan, 19, 21, 28, 34, 35, 42, 43, 52-59, 64, 72, 78-86, 90, 101-109, 111, 118, 129, 130, 206, 209, 212-214, 235, 240, 247, 278, 302, 312, 318-320, 333
 Suudlaştırma, 21, 109
 SU-YAPI, 277
 Süleyman Demirel, 19, 26, 65, 178, 181, 196, 197, 230, 328, 340
 Süleymaniye (Irak), 314-317
 Süleyman Nazif Paketçi, 50
 Sümer Oral, 150
 Swan Projesi (Romanya), 270
 Swissôtel Krasnye Holmy (Rusya), 158
 Synergy (İnşaat), 272
- Ş**
- Şahap Özer, 134
 Şahdeniz Gaz İhraç Projesi (Azerbaycan), 306
 Şam, 200, 205
 Şarık Tara, 19, 27, 39-41, 68, 101, 104, 139, 158, 159, 185, 283, 340
 Şarkıye (Libya), 50
 Şarşari, 99
 Şarura (S. Arabistan), 55
 Şatt'ül Arab Köprüsü (S. Arabistan), 53
 Şaykovka (Rusya), 138
 Şeref Özgencil, 66
 Şevket İlgaç, 328, 340
 Şeyh Muhammed bin Raşid, 238, 239
 Şeyh Sait, 75
 Şibergan-Sar-e Pul (Sari Pul) Yolu (Afganistan), 254

Şili, 150, 204
 Şurfan Gaz ve Kimya Kompleksi (Özbekistan), 178
 Şuverih (Libya), 98
 Şuveyrif (Libya), 50
 Şükrü Koçoğlu, 293, 294, 340

T

T. Mete Teoman, 19
 T.C. Bayındırlık Bakanlığı, 40
 T.C. Duşanbe Büyükelçiliği (Tacikistan), 312
 T.C. Kültür Bakanlığı, 52
 Tabellout-Draa Diss su boruhattı (Cezayir), 293
 Taberiya Gölü (Celile Denizi) (İsrail), 290
 Tacikistan, 141, 142, 150, 176, 179, 250, 312, 313
 Tahran, 111, 117, 118
 Tahran-Bafg-Bender Abbas demiryolu (İran), 117
 Taif (S. Arabistan), 55, 105, 106
 Taif Su, Kanalizasyon ve Yağmur Suyu Sistemleri (S. Arabistan), 106
 Taisei Corporation (Japonya), 296
 Taliban, 218, 246-248, 251, 252, 255, 257
 Tamer Atalay, 190
 Taner Baytok, 60, 233
 Tankut Akalın, 134
 Taranjit Sahnı, 237, 242
 Tara ve Halebiya kuleleri (Bosna Hersek), 280
 Tarutino Gaz Kompresör İstasyonu (Ukrayna), 280, 281
 Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu, 186
 Taşkent (Özbekistan), 131, 177, 178, 311, 312
 Taşkent Uluslararası Havaalanı, 311
 Taşkent Uluslararası Westminster Üniversitesi, 178
 Taş Yapı, 315
 Tataristan, 163, 310
 TAV, 180, 227, 233, 236, 238, 286, 288, 292, 296, 338, 339
 Tavrida Oteli (Rusya), 131
 Tavurga (Libya), 89
 Tayland, 191
 Taylor Woodrow (İngiltere), 195
 TEAŞ Enerji İletim Hattı, 244
 TEB, 22
 Technip (Fransa), 178, 224
 Technostroyexport İdare Binası (Rusya), 162
 TEC İnşaat, 113
 TEFA, 98
 TEKAR (Teknik Araştırma Ticaret Ltd. Şti.), 54, 55
 TEKFEN, 55, 56, 58, 74, 91, 105, 106, 125, 135, 138, 164, 169, 170, 179, 184, 209, 213, 214, 224, 229, 236, 267, 292, 319, 320, 331, 340
 TEK-İMAŞ, 277
 TEKNOTES, 268, 284
 Teknotes Bulgaria, 268
 TEKSER, 70, 88, 131, 135, 138, 164, 180, 193, 268, 323, 324
 Tel Aviv, 201, 202, 289, 290

TEMEL ENERJİ, 60
 Tengiz (Kazakistan), 307, 309, 311
 Teoman Üstoğlu, 263
 Tepe Akfen Yatırım İnşaat ve İşletme A.Ş., 227
 Terasbetonia (Finlandiya), 164
 Termik Kuvvet Santrali (Daura, Irak), 58
 Terter (Azerbaycan), 171
 Teta Milletlerarası Ticaret Endüstri Taahhüt Konsorsiyumu A.Ş., 96
 Tezerbo (Libya), 91
 Thartar Gölü (Irak), 113
 3rd Avenue Bridge (ABD), 324
 Tiflis (Gürcistan), 169, 170, 243-245, 285, 286, 288, 307
 Tiflis Havaalanı, 169, 288
 Tiflis Uluslararası Havalimanı, 286
 TİKA (Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı), 176, 179, 284
 Timini (Libya), 83
 Tiran (Arnavutluk), 187, 275-277, 289
 Tırgovişte (Bulgaristan), 267
 Tito, 41, 42, 188
 Titograd (Karadağ), 188
 Tizi Uzu hattı (Cezayir), 294
 TMB bknz. Türkiye Müteahhitler Birliği
 TML İnşaat, 169, 170, 337
 Tobruk (Libya), 35, 36, 51, 52, 87, 88
 Tobruk Askeri Limanı (Libya), 51, 52
 Tobruk Belediyesi Su Arıtma Projesi (Libya), 88
 Tobruk Limanı (Libya), 51
 Tohid İran Okulu (BAE), 236
 TOKAR Yapı ve Endüstri Tesisleri, 55, 113
 TOKAŞ (Taahhüt Organizasyon Konsorsiyumu A.Ş.), 50, 98, 108
 Tomskneft Luginetski Gaz Kompresör İstasyonu (Rusya), 156
 Topka (Libya), 50
 Toplu Konut Yasası, 20, 66
 Trablus (Libya), 19, 34-37, 39, 41, 42, 47, 48, 50-52, 83, 86-90, 95, 97, 148, 150
 Trablus Çevre Yolu (Libya), 51
 Trablus Deniz Üssü (Libya), 87
 Trablusgarp (Libya), 35, 95, 341, 343
 Trablus Limanı (Libya), 19, 34, 35, 41, 47, 51, 95, 148, 150
 Tractabel S.A. (Belçika), 131
 Trakya Cam A.Ş., 267
 Trakya Cam Bulgaria, 267
 Trakya Otoyolu, 267
 Tranjit Sahnı, 242
 Trans-Avrupa Ağı, 276
 Transbalkan, 180, 280, 281, 283
 Trans-Balkan Gaz Boruhattı, 280
 Transilvanya Otoyol Projesi, 270
 Trinidad, 80
 Tschist Porous Gaz Beton, Çatı Kiremidi, Kireç ve Kuru Harç Fabrikaları (Belarus), 167

- Tuğrul Erkin, 247, 323, 324
 Tulu Tahsin Türk, 98
 Tümen Hastanesi (Rusya), 164, 165
 Tuncer Kayalar, 298
 Tunus, 28, 40, 70, 73, 74, 87, 116, 205, 296, 297
 Turan Esen, 19
 Turan Hazinedaroğlu, 88, 98, 101
 TURAN HAZİNEDAROĞLU İnşaat Ticaret A.Ş. bkzn. HAZİNEDAROĞ-
 LU
 Turgut Alev, 68
 Turgut Özal, 64, 65, 68, 69, 75, 92, 98, 101, 125, 149, 153, 171, 211, 312,
 318, 321
 Turgut Reis, 36
 Turizmi Teşvik Yasası, 20
 Turuncu Devrim, 285
 Turusgaz, 280, 281
 Türk-Amerikan İş Konseyi, 144
 Türk-Avrasya İş Konseyi, 247
 Türk-Azeri İş Konseyi, 143
 Türk-Belarus İş Konseyi, 143
 Türk-Belçika İş Konseyi, 144
 Türk Eximbank, 20, 122, 132, 162, 164, 168, 173, 176, 195, 196, 246, 250
 Türk-Fransız İş Konseyi, 144
 Türk-Gürcü İş Konseyi, 143
 Türk Hava Yolları, 69, 171
 Türk-Hollanda İş Konseyi, 144
 Türkistan, 176
 Türk-İngiliz İş Konseyi, 144
 Türk-İnşa Türkiye Resmi Sektör Müteahhitleri İşveren Sendikası,
 67
 Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı, 179
 Türkiye Cumhuriyeti ile Libya Arap Cumhuriyeti Arasında İşgücü
 Anlaşması, 46
 Türkiye Cumhuriyeti ile Libya Arap Cumhuriyeti Hükümeti Arasın-
 da Karma Komisyon Kurulmasına Dair Anlaşma, 47
 Türkiye Hindistan Ekonomik ve Teknik İşbirliği Karma Komitesi,
 244
 Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., 20, 132
 Türkiye İnşaat Müteahhitleri İşveren Sendikası (TİM-SE), 67
 Türkiye İnşaat ve Tesisat Müteahhitleri Birliği, 67, 79
 Türkiye İş Bankası, 103, 342
 Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK), 45
 Türkiye-Libya Karma Ekonomik Komisyonu, 97, 101
 Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), 19, 21, 23, 52, 79, 101, 129, 149,
 150, 178, 182, 191, 201, 230, 265, 290, 301, 333, 337, 340
 Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş., 177
 Türkiye Şişe Cam Fabrikaları, 67
 Türk-Japon İş Konseyi, 144
 Türk-Kazak İş Konseyi, 143
 Türk-Kırgız İş Konseyi, 143
 Türk-Kore İş Konseyi, 144
 Türk Libya Dostluk Derneği, 321
 Türk-Libya Dostluk ve Kardeşlik Cemiyeti, 93
 Türk-Libya Ticaret Anlaşması, 48
 Türk-Litvanya İş Konseyi, 143
 Türk-Macar İş Konseyi, 144
 Türkmenbaşı Limanı Ambar Projesi (Türkmenistan), 312
 Türkmenbaşı Oteli (Türkmenistan), 312
 Türkmenbaşı Rafinerisi (Türkmenistan), 312
 Türkmenistan, 19, 21, 28, 130, 141-144, 150, 172, 174, 175, 180-182,
 254, 264, 298, 312
 Türk-Moldova İş Konseyi, 143
 Türk-Özbek İş Konseyi, 143
 Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu, 69
 Türk-Rus İş Konseyi, 143
 Türk-Sovyet Ekonomik İşbirliği Karma Komisyonu, 124
 Türk Şeker-Yüksel Konsorsiyumu, 177
 Türk Teknik Sermayesi Yurtdışında Programı (TRT), 78
 Türk-Türkmen İş Konseyi, 143
 Türk-Ukrayna İş konseyi, 143
 TÜSIAD, 39, 45, 46, 344
 Tverskaya Hotel (Rusya), 153
 Tverskaya İş Merkezi (Rusya), 160
 Tynagh Energy Limited (İrlanda), 222
 Tzemach (İsrail), 201
- ## U
- Uaddan, 89
 Uaddan (Libya), 89
 Ufa (Rusya), 164, 165
 Ufuk Aydın, 254
 Uganda, 80
 Uğur Kurul, 160
 Ukad Rafide, 106
 Ukrayna, 135, 138, 141-143, 150, 167, 180, 260, 280-283, 285, 302
 Ulaş Dalkılıç, 272
 Ulusal Arşiv Binası (Kazakistan), 308
 ULUSAL İnşaat, 178
 Uluslararası Boruhattı Müteahhitleri Birliği (International
 Pipeline&Offshore Contractors Association- IPLOCA), 203
 Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD), 36, 37
 Uluslararası Müteahhitler Birliği, 150, 163, 209, 210
 Uluslararası Tahkim Kurulu, 186
 Umihfeyn (Libya), 83
 Umman, 43, 222, 229, 230-233, 296, 320
 Umm Bab (Katar), 224
 Umm Bab-Mesaieed Ham Petrol Boruhattı (Katar), 224
 Umm en-Nar West Termik Santrali (Katar), 116
 Umm Lec (S. Arabistan), 107
 UMT Uluslararası Ticaret ve Mühendislik Ltd. Şti., 169
 Umur Arık, 109
 United States Agency for International Development bkzn. USAID
 UpDK Konut Kompleksi (Rusya), 151, 153
 Urgenç (Özbekistan), 177, 178

USAID, 242, 243, 246, 248, 251, 252, 256
 USLUEL (Enerji Tesisleri Taahhüt ve Ticaret A.Ş.), 182, 244
 Ustaşa, 188
 Uşi (İsviçre), 36
 UtEr İnşaat Mimarlık ve Ticaret Ltd. Şti., 50

Ü

ÜÇGEN (İnşaat), 167, 172, 173, 181
 Üçüncü Dünya, 20, 34
 Ülkü Tatlıdil, 214
 Ümit Özdemir, 106, 281, 320, 321, 331, 340
 Ürdün, 60, 70, 72, 74, 78-80, 106, 108, 205-207, 221, 318
 Üsküp, 188, 273, 276, 289, 340
 Üsküp-Veles (Köprülü) otoyolu, 273
 ÜSTAY (İnşaat), 46, 50, 55, 58, 59, 90, 94, 203, 286, 319, 320, 336
 ÜSTEK Proje Taahhüt Tesisat Ticaret Ltd. Şti., 278
 Üzeyir Garih, 150, 278

V

Vafra (Kuveyt), 209
 VAKIF İnşaat Restorasyon ve Ticaret A.Ş., 176
 Vakıfbank, 196, 250
 Valeri Yakovleviç, 134
 Varşova, 182, 183, 259, 260, 261, 344
 Vartan Songül, 66
 Vatikan, 274
 Vedat Çetintaş, 267
 Venedik, 35
 Venezuela, 42
 Ventspils Nafta (Letonya), 182
 Viktor Yanukoviç, 282
 Viktor Yuşçenko, 285
 Vilnius Eğlence Parkı (Litvanya), 266
 Vitra, 67
 Vkunova Havaalanı (Rusya), 300
 Vlore (Arnavutluk), 187, 276
 Vlore (Avlonya) Deniz Harp Okulu (Arnavutluk), 187
 Voest Alpine, 116, 128
 Volgograd (Rusya), 138
 Volkan Bozkır, 190
 Volkan Vural, 150
 V/O Sojuzvneştroiimport, 126
 Voyvodina (Sırbistan), 188, 189
 Vulkanеşti, 180, 284, 285
 VVO/Technoexport, 131
 Vyaçeslav Kebiç, 135

W

WAFa Doğal Gaz Projesi (Libya), 322
 Wahat AVM ve Ofis kompleksi (Sudan), 296
 Walter Bau (Almanya), 164
 WAMED (Avusturya), 130

Washington (D.C.), 77, 204, 205, 324
 Wayss&Freytag (Almanya), 164
 Wiesbaden (Almanya), 139
 Wildflower Estates Developers, Inc., 76
 Williams Brothers, 58
 Willowdale Avenue Bridge (ABD), 76
 WMATA Washington Metropolitan Area Transit Authority (ABD),
 205
 Wuppertal (Almanya), 184

Y

Yabancı Sermaye Teşvik Kararı, Çerçeve Kararname, 65
 Yalta (Ukrayna), 125, 131
 Yalta Oteli (Ukrayna), 131
 Yamama Çimento Fabrikası (S. Arabistan), 53, 104
 Yanbu (Yenbu) (S. Arabistan), 54, 107, 108
 Yanbu Çimento Fabrikası, 54
 Yanbu Rafinerisi, 320
 Yanbu-Medine Su İsale Hattı, 214
 Yaounde (Kamerun), 243
 Yapay Nehir Projesi (Libya), 37, 90, 91, 92, 93, 210
 YAPI MERKEZİ, 52, 70, 71, 164, 208, 233, 238-241, 280, 293, 296, 298,
 337
 Yaşar Özkan, 19, 51, 66, 89, 91, 94, 97, 210, 211, 322, 340
 YAŞAR ÖZKAN (Mühendislik ve Müteahhitlik A.Ş.), 19, 51, 66, 89, 91,
 94, 160, 210, 340
 Yaşar Özkan Arşivi, 90, 97, 99, 101
 Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümü İçin Uluslararası Merkez (In-
 ternational Centre for Settlement of Investment Dispu-
 tes), 197
 Yavuz Akdevelioğlu, 176
 Yavuz Canevi, 150
 Yavuz Kılıç, 87, 105, 128, 129, 133, 151, 173, 179, 257, 283, 313, 340
 Yavuz Önderman, 55, 113
 Yaytce (Bosna Hersek), 188
 YDA, 283, 284
 Yefren (Libya), 86, 98
 Yeltsin, 151, 152, 155, 157, 305
 Yemen, 43, 70, 74, 75, 79, 296, 318
 Yenbu bkz. Yanbu
 Yeni Bureyke (Brega) (Libya), 82, 83
 YENİGÜN İnşaat, 19, 182, 183, 246, 258, 280, 292, 311, 337, 338
 Yenigün Polska, 182, 183
 Yılanlıada Fuel Oil Tesisleri (KKTC), 214
 Yıldırım Akbulut, 211
 YILDIZLAR İnşaat ve Ticaret A.Ş., 280
 Yılmaz Güner, 19, 150, 163
 YILMAZLAR İnşaat, 290, 330
 Yılmaz Soyak, 48, 50, 51
 24 Ocak Kararları, 64, 65, 68
 27 Mayıs 1960, 26, 340
 YOL YAPI, 293

Dizin

Yugoslavya, 110, 116, 117, 186, 188, 189, 278
Yukos Oil, 162
Yunanistan, 40, 52, 73, 220, 222, 223, 233, 267, 276, 280
Yunanistan Tarım Bankası, 280
Yuri Lujkov, 159
Yusuf Akçayoğlu, 227
Yusufiye (Irak), 58, 60, 113
Yüksel Erdemir, 151
Yüksel Erimtan, 19, 152-154, 158, 337, 340
YÜKSEL İnşaat, 98, 107, 125, 163, 177, 180, 214, 227, 233, 236, 253, 256,
257, 269, 284, 308, 311, 312, 318, 319, 332, 337
Yüksel Tiryakioğlu, 169
YÜTAŞ, 107, 108

Z

Zafer Çağlayan, 265, 289, 329, 331-333, 340
Zafer Demirseren, 259
ZAFER İnşaat, 19, 167-169, 172, 174, 179, 180, 184, 189, 190, 256, 273,
284, 286, 288, 309, 312, 337, 338
Zagreb (Hırvatistan), 188, 243, 273
Zahir Şah, 245
Zapsib, Batı Sibirya Çelik İşletmeleri (Rusya), 131
Zarafşan (Özbekistan), 178
Zara-Ghor Haditha Otoyolu (Ürdün), 206
Zaysan (Kazakistan), 173
Z.D.H., 113
Zelten (Libya), 37
Zeranda (Kazakistan), 307
Zerka-Caber yolu (Ürdün), 72
Zerka Ma'in (Ürdün), 318
Zerka-Ruseyfa (Ürdün), 70
Zeytinoğlu, 55
Zileytin (Libya), 98
Zinden (Libya), 98
Ziraat Bankası, 96, 250
Zuvara (Libya), 88

