



Araştırma Raporları

MÜSTAKİL SANAYİCİ ve İŞADAMLARI DERNEĞİ

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE TÜRKİYE'NİN DÜNYA'DAKİ KONUMU VE GELECEK PROJEKSİYONUNUN ANALİZİ



2014
İNŞAAT VE
ÇEVRE SEKTÖR
RAPORU



**İNŞAAT VE ÇEVRE
SEKTÖR RAPORU 2014**

**İNŞAAT SEKTÖRÜNDE
TÜRKİYE’NİN DÜNYA’DAKİ
KONUMU VE GELECEK
PROJEKSİYONUNUN ANALİZİ**



MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ
Sütlüce Mah. İmrahor Cad. No: 28 34445 Beyoğlu-İSTANBUL
Tel: +90 212 395 00 00 Faks: +90 212 395 00 01
www.musiad.org.tr / musiad@musiad.org.tr

MÜSİAD Araştırma Raporları: 93

İNŞAAT VE ÇEVRE
SEKTÖR RAPORU 2014

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE TÜRKİYE’NİN DÜNYA’DAKİ KONUMU VE GELECEK PROJEKSİYONUNUN ANALİZİ

Hazırlayan

Burhan Özdemir

İnşaat ve Çevre Sektör Kurulu Başkanı
(İnşaat Yüksek Mühendisi)

Yayına Hazırlayan

Adem Dönmez

Baskı ve Cilt

Mavi Ofset

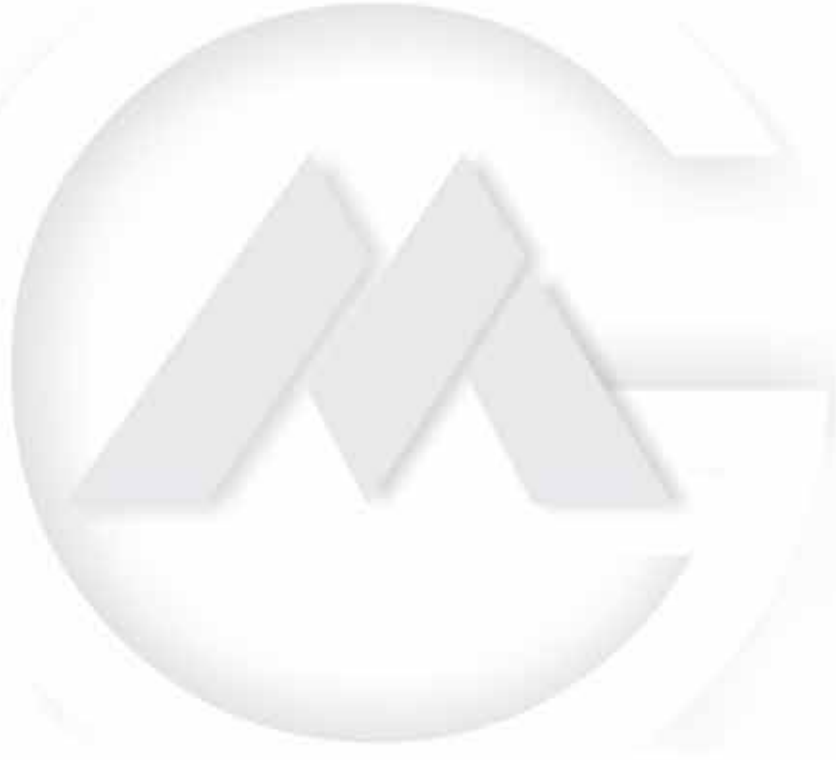
www.mavioffset.com

Basım Yeri ve Tarihi

İstanbul, Aralık 2014

ISBN 978-605-4383-40-5

©2014 Her türlü yayın hakkı MÜSİAD’a aittir. MÜSİAD’dan izin almak veya MÜSİAD kaynak gösterilmek suretiyle telif mevzuatı çerçevesinde alıntı yapılabilir.



 **MAYEMGRUP**

 **MAYEM ALÜMİNYUM**
GIYDIRME CEPHE SİSTEMLERİ

 **MAYEM EU / GMBH**
GIYDIRME CEPHE SİSTEMLERİ

 **EMAY İNŞAAT**
İNŞAAT & PROJELENDİRME

 **ÇAYTAŞ İNŞAAT**
İNŞAAT & GRANİT & MERMER

 **SAYPEN PVC**
PVC ÜNİTER SİSTEMLER

 **G MİMARLIK**
MİMARİ & DANIŞMANLIK

 **DAKAR Co.**
GIYDIRME CEPHE SİSTEMLERİ / IRAK

www.mayem.com.tr
+90 216 632 32 80 (pbx)



GİYDİRME CEPHE SİSTEMLERİ

Aluminium Facade Systems

- PANEL CEPHE
Panel Facade Systems
- SİLİKON CEPHE
Structural Silicon Facade Systems
- YARI SİLİKON CEPHE
Semi Structural Silicon Facade Systems
- KAPAKLI CEPHE
Covered Facade Systems
- TRANSPARAN CEPHE
Transparent Facade Systems
- CAM İÇİ KİLİTLEMELİ CEPHE
Locked in Glass Facade Systems

CEPHE KAPLAMA SİSTEMLERİ

Facade Cladding Systems

- KOMPOZİT PANEL CEPHE KAPLAMA
Composite Panel Facade Claddings
- KOMPAKT LAMİNAT CEPHE KAPLAMA
Compact Laminate Facade Claddings
- ÇİFT CEPHE KAPLAMA
Double Facade Claddings
- GRANİT & SERAMİK
Granite & Ceramic Facade Claddings
- KLİNKER CEPHE KAPLAMA
Klinker Facade Claddings
- DEKORATİF ALM. PANEL KAPLAMA
Decorative Alm. Panel Facade Claddings

YAPI ÜNİTER SİSTEMLER

Unitary Structure Systems

- PENCERE ve KAPI SİSTEMLERİ
Door & Window Systems
- IŞIKLIK SİSTEMLERİ
Skylight Systems
- GÜNEŞ KIRICI SİSTEMLER
Solar Shading Systems
- MANYETİK DÖNER KAPI SİSTEMLERİ
Magnetic Revolving Door Systems
- PASLANMAZ KÜPEŞTE SİSTEMLER
Stainless Steel Balustrade Systems
- OFİS ÜNİTER SİSTEMLER
Office Unitary Systems



EXEN İSTANBUL

Certificate



CERT ISO 9001 : 2000 / ISO 14001 : 2004 / OHSAS 18001 1999 / IQ SCC-HYB

İÇİNDEKİLER

BAŞKANDAN	7
YÖNETİCİ ÖZETİ	9
ÖNSÖZ	11

BİRİNCİ BÖLÜM

İNŞAAT SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ	15
1.1. KÜRESEL İNŞAAT SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRMESİ	15
1.2 ULUSAL İNŞAAT SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRMESİ	17

İKİNCİ BÖLÜM

KONUT ÖZELİNDE İNŞAAT SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRMESİ	21
2.1 KONUT KREDİ FAİZLERİ VE İPOTEKLİ SATIŞLAR	24
2.2 KONUT SEKTÖRÜ GELECEK DÖNEM TAHMİNLERİ	27

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK SEKTÖRÜ	
HİZMETLERİNE İLİŞKİN TESPİT VE ÖNERİLER	29
3.1 YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK	
HİZMETLERİNDE TÜRKİYE	29
3.2 DÜNYA'DA YURT DIŞI	
MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ	32
3.3 TÜRK MÜTEAHHİT FİRMALARININ	
BÖLGELERE GÖRE PAZAR PAYI	36
3.4 YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNDE	
TOKİ AÇILIM ÖNERİSİ	38

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**YURT DIŞI MÜŞAVİRLİK SEKTÖRÜ HİZMETLERİNE**

İLİŞKİN TESPİT VE ÖNERİLER	41
4.1 ÜLKEMİZDE YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ	41
4.2 DÜNYA'DA YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ	42
4.3 YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİMİZİN	
GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK TESPİTLER	46
4.3.1 Projelendirme Firmalarının Münferit Yapılanması	46
4.3.2 Proje Yönetim Anlayışındaki Kavram Karmaşası	47
4.3.3 Müşavirlik Firmalarına Yönelik Desteklerin Kısıtlı Kalması	47

BEŞİNCİ BÖLÜM**PROJELENDİRME VE YAPI DENETİM FİRMALARININ**

İŞLEYİŞİNE İLİŞKİN TESPİT VE ÖNERİLERİ	49
---	-----------

BAŞKANDAN

2013 Global verileri göstermektedir ki dünyada İnşaat Sektörü 2008 krizi sonrası yaşanan genel tıkanıklığı aşma yönünde eğilim göstermektedir. Derin krizin ardından 2011 yılında %0,5 ile durağan hale geçen Global Büyüme oranı, 2012 ve 2013 yıllarında %4'lere ulaşmış ve küresel inşaat harcama miktarı yıllık 8 trilyon dolar mertebesine dayanmıştır. Bu toparlanmada şüphesiz küresel ekonominin belirleyici etkenlerinden enerji ihtiyacına yönelik kamu harcamaları önemli rol oynamıştır.

Artan nüfus ile birlikte sanayileşmiş, ve sanayileşmekte olan ülkelerdeki ekonomik büyümeyi destekleyecek altyapı ve enerji ihtiyacı hükümetlerin çözüm üretmeleri gereken en önemli konu başlıklarıdır.

Gelişmekte olan Türkiye bu kapsamda ihtiyaçları sürekli artan bir ülke konumundadır. İnşaat ise sektör olarak söz konusu gelişimin en önemli sac ayaklarından biri durumundadır. Bahsi geçen tüm altyapı yatırımlarında İnşaat Sektörünün doğru yönlendirilmesi son derece önemlidir.

Ülkemiz Altyapı yatırımları adına tarihinin en parlak dönemini geçirmektedir. Mevcut hükümetimiz döneminde gerçekleştirilen yatırımlar ülkemizi kısa sürede çok farklı noktalara taşımıştır. Mevcut kalkınma planı çerçevesinde gerçekleştirilmesi beklenen yatırımlarla birlikte önümüzdeki dönem Türkiye'si adına daha da umut doluyuz.

Bu bağlamda, hazırlanan İnşaat Sektör Raporu önemli sektörel bilgiler içermektedir. Raporun hazırlanmasında emeği geçen İnşaat Sektör Kurulu Başkanı Sayın Burhan Özdemir ve sektör kurulu üyelerine teşekkürlerimi sunarım.

Nail OLPAK

Genel Başkanı

MÜSİAD

ÖNSÖZ

İnşaat Sektörüne ilişkin ülkemizde geçtiğimiz 12 yıl boyunca gerçekleştirilen düzenlemeler özel müteşebbise geniş imkanlar ve hareket kabiliyeti sağlamıştır. Bu sayede ülkemiz birçok uluslararası yatırımcının ilgisini çeken bir pazar ve yatırım için güvenli bir liman haline gelmiştir.

Yıllık konut satışının Bir Milyon adedin üzerine çıktığı, 2002 yılında 2,6 Milyar Dolar olan Yurtdışı Müteahhitlik Hasılatımızın 30 Milyar Dolar mertebesine ulaştığı günümüzde İnşaat Sektörü adeta çağ atlamış ve birçok başka sektörün sürükleyicisi haline gelmiştir.

Ülkemizin son 10 yılda gösterdiği bu üstün başarının bundan sonraki 10 yıllara ışık tutucu bir vizyon oluşturmasını son derece önemsiyoruz. Günden güne büyüyen ekonomisi ve artan imkanları ile bulunduğumuz coğrafyada örnek konumdaki ülkemiz, gelişen teknolojik ve lojistik imkanlarla birlikte İnşaat Sektörü özelinde uluslararası pazardaki etki gücünü artıracak tarihi bir fırsat elde etmiş durumdadır. Bu potansiyelin uluslararası pazarda çarpan etkisi olarak kullanılması için en doğru zamanda olduğumuzu düşünüyoruz.

Bu minvalde, raporumuzda ulusal sektörel durum analizlerinin yanı sıra uluslararası pazardaki yerimiz ve bu temelin üzerine inşa edilebilecek Sektörel Büyüme fırsatlarına yönelik tespit ve önerilerde bulunduk.

Yıl boyunca büyük bir özveri ile yaptığımız çalışmaları derleyerek yayınlıyor olduğumuz raporumuzun içeriğindeki tüm bilgi ve önerilerin MÜSİAD’a özgün olmasına gayret gösterdik.

Bu vesile ile yapılan bu çalışmanın ülke menfaatleri yönünde katkıda bulunmasını ümit ediyoruz.

Burhan ÖZDEMİR

İnşaat ve Çevre Sektör Kurulu Başkanı
MÜSİAD

YÖNETCİ ÖZETİ

Ülkemiz 2002 yılından bu yana uygulanan istikrar programları sayesinde İnşaat Sektöründe bugün adeta çağ atlamıştır. Gerek ülke içinde Gayrimenkul yatırımlarına olan talep Batıda yaşanan krizin aksine günden güne artış göstermesi gerekse de Yurtdışı Müteahhitlik alanında geline nokta sektörü son 10 yılda ülke ekonomisinin büyümesinin lokomotifi konumuna taşımıştır.

Ülkemiz konut satışında son beş yıldaki artış değerlerinden hareketle yıllık 1,150,000 konut satışıyla rekor seviyeye ulaşmıştır.

2000’li yılların başında ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinde hükümetlerin düşük gelirli kesimi konut edindirmeye yönelik esnek kredi uygulamaları ve yine bu politikaya bağlı olarak faizlerin düşük seyrettiği bu yıllarda sabit gelirli kesimin artan risk iştahıyla konut alımını yatırım modeli olarak görmesi beraberinde konut fiyatlarını artırmış ve gerçekte var olmayan balon bir piyasa oluşturmuştur. Aşırı talep karşısında kaynak bulmakta zorluk çeken finans kurumları kaynaklarını artan konut fiyatlarına göre revize etmiş ve bir nevi gerçekte var olmayan kaynak oluşturmuşlardır. Ancak ilerleyen yıllarda emtia fiyatlarının artışı ve faizlerin yükselmesi nedeniyle dar gelirli aileler ödeme zorluğu yaşamaya başlamış ve konuta olan talebin ciddi şekilde azalmasıyla konut fiyatları düşmüş ve olduğu varsayılan kaynak bir anda ortadan kaybolmuştur. Bu durum Batı ülkelerini halen etkisinden kurtulamadıkları bir krize sürüklemiştir.

Ülkemizde ise tüm bu yaşananlardan ders çıkarılarak tam zamanında uygulanan düzenlemelerle Batıdakine benzer esnek kredi uygulamaları devreye sokulmamış ve ipotekli sa-

tıslarda gerçek finans kaynakları ile hareket edilmiştir. Batıda kriz öncesi satışlar 80%'in üstünde kredili satışlardan sağlanırken, ülkemizde bu oran faiz oranlarının en düşük seyrettiği dönemlerde bile %40'ın üzerinde gerçekleşmemiştir. Dolayısıyla ülkemizde konuta olan talep krediye ulaşım kolaylığı nedeniyle değildir.

Ülkemizde konut alımındaki reel talebin sebebi; büyüyen ekonomi ile birlikte insanların alım gücündeki artış, siyasi istikrara olan güvenden ötürü insanlardaki borçlanma cesareti, genç nüfusumuzun yüksek olmasından ötürü her geçen gün artan konut ihtiyacı ve özellikle yakın coğrafyamızdaki çalkantılı süreç ve belirsiz ortamın ülkemizi yabancı yatırımcı açısından güvenli bir liman kılıyor olması olarak özetlenebilir. Bu nedenle 'Konutta Balon Etkisinin' yaşanmasının muhtemel olmadığı en önemli göstergeleridir.

Konut piyasası canlılığını korurken ülkemiz diğer taraftan Yurtdışı Müteahhitlik Sektöründe de ciddi başarılarla imza atmıştır. 1970'lerde Libya ile başlayan yurt dışı müteahhitlik serüvenimiz ile 2002 yılına kadar toplam 46 milyar dolar hasılat elde edilmiştir. Buna karşılık 2002 yılından itibaren sadece son on iki yılda elde edilen hasılat 250 milyar doları aşmıştır.

Dünya Pazarının %90'ından fazlasına hakim olduğu düşünülen toplam 250 firmanın içerisinde en fazla firma sayısı ile ikinci sırada girmeyi başaran ülkemiz son beş yıldır "Dünyanın En Büyük Uluslararası Yükleniciler" listesinde Çin'den sonra ikinci sırada yer almıştır.

Ancak 2023 hedefleri göz önünde bulundurulduğunda, ülkemizin global hasılatından aldığı payın artırılması son derece önemlidir. 2013 yılında 550 Milyar Dolar mertebesine ulaşan Dünya hasılatından aldığımız pay %4 mertebesindedir. G20 içerisinde rakip konumunda gördüğümüz İspanya (%14.7), Fransa (%9.3), Almanya (%8,6) ve Kore (%7,8) gibi ülkeler hasılatın önemli bir oranını paylaşmaktadırlar.

Bu noktada söz konusu hasılatın yurt dışında iş yapan müteahhitlerimizin mevcut imkânlarıyla elde edilmesi zor görülmektedir. Bu hedefe ulaşılabilmesi için yurt içinde faaliyet gösteren inşaat firmalarının yurt dışına açılımlarını sağlamak kaçınılmaz bir gerekliliktir. Bu ise ancak devlet eliyle oluşturulacak işbirliklerle mümkün olabilir.

Ülkemizin üç kıtanın (Avrupa, Asya, Afrika) kavşağındaki benzersiz konumu, rekabet becerisi, mevcut hükümetimizin destekleri ve sektörde son yıllarda gelinen parlak nokta ülkemize bu alanda tarihi bir fırsat sunmaktadır.

Bu itibarla ülkemizin konut alanında birikimi olan TOKİ (Toplu Konut İdaresi) tarafından gerçekleştirilecek yurt dışı açılımları sayesinde inşaat taahhüt firmalarımıza yeni alanlar açmak mümkündür. TOKİ'nin ülkemizin tarihsel, siyasal ve ekonomik ilişkilerinin bulunduğu ve kaynak ihtiyacı olmayan belirli ülkelerde (Cezayir, Suudi Arabistan, Irak, İran, Katar, Türki Cumhuriyetler vb.) hükümetler arası anlaşmalar vasıtasıyla atacağı adımlarla birkaç yılda hedeflenen ihracat hasılatının yakalanması mümkündür.

Öte yandan İnşaat Sektörünün son yıllarda teknolojik ürünlere yönelimi ve Yapı Malzemesi ihracat değerleri incelendiğinde Müşavirlik Sektörünün en az Müteahhitlik Sektörü kadar önem arz ettiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Müşavirlik sektörü maalesef ülkemizde yıllarca Müteahhitlik sektörünün gölgesinde kalmış ve gelişmiş ülkelerde bu sektöre verilen önemi yeterince görememiştir. Müşavirlik Sektörünün Batılı ülkelerde (Özellikle Amerika, İngiltere, Hollanda ve Almanya) ülke içerisinde üretilen inşaata yönelik teknoloji ürünlerinin ve yapı malzemelerinin yurt dışına ihracatı noktasında en etkin kanal olarak kullanıldığı görülmektedir. Bunun en önemli göstergelerinden biri söz konusu ülkelerin geçmiş yıllara nazaran Yurt Dışı Müteahhitlik Sektöründeki pazar paylarının gittikçe azalması ancak buna karşılık Yurt Dışı Müşavirlik Sektöründe pazar paylarının gittikçe artması olarak belirtebiliriz.

Bu minvalde sektörün önemli bir parçası olan Proje ve Müşavirlik alanında ciddi mesafeler kat etmemiz gerektiği açıktır. T.C. Ekonomi Bakanlığı nezdinde son birkaç yıldır beklenen seviyede olmasa da uygulanan desteklerin meyveleri alınmaya başlanmıştır. Bakanlık tarafından sağlanan desteğin Proje ve Müşavirlik firmaları adına daha kapsayıcı hale getirilmesi son derece önemlidir.

Birinci Bölüm

İNŞAAT SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

İnşaat Sektörü iç dinamikleri itibarıyla birçok yan sektörün sürükleyicisi konumunda olup, ekonomik büyümenin en önemli kaldıraçlarından biri durumundadır. Ülkemizde geçmiş on yılın büyüme rakamları incelendiğinde ekonomik büyümenin İnşaat Sektöründeki ivmelenmeye doğru orantılı seyir ettiği görülebilir. Bu itibarla İnşaat Sektörünün genel durumunu ilk etapta ekonomik büyüme oranlarıyla değerlendirmek doğru olacaktır.

Söz konusu değerlendirme küresel ve ulusal veriler kıyaslanarak yapılarak, ülkemizin son yıllarda yaşanan küresel ekonomik krizden düşük düzeyde etkilenmesinde İnşaat Sektörünün katkısı mercek altına alınmaya çalışılacaktır.

1.1. KÜRESEL İNŞAAT SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRMESİ

2000’li yılların başında ABD ve Avrupa Birliği ülkeleri (özellikle İngiltere) gibi gelişmiş ekonomilerde hükümetlerin düşük gelirli kesimi konut edindirmeye yönelik esnek kredi uygulamaları (subprime mortgage kredisi) ve yine bu politikaya bağlı olarak faizlerin düşük seyrettiği bu yıllarda sabit gelirli kesimin artan risk iştahıyla konut alımını yatırım modeli olarak görmesi (property ladder) beraberinde konut fiyatlarını artırmış ve gerçekte var olmayan balon bir piyasa oluşturmuştur.

Bu süreçte sürekli artış gösteren konut fiyatları, kişileri kredilerini ödeyemeseler bile konutlarını satıp kâr dahi elde ederek borçlarını kapatabilecekleri düşüncesine sevk etmiş ve

talep gittikçe artmıştır. Artan kredi patlaması sonucu finans kurumları kaynak bulmakta güçlük çekmiş ve bankalar kaynak oluşturmak için ipotek ettikleri konutları varlık teminatlı menkul olarak kıymetleştirip tekrar kaynak olarak piyasada kullanmışlardır. Bir diğer deyişle ederi gerçekte 10 birim olan bir mülkün talep nedeniyle fiyatı 15 birim olduğunda, bankalar kendi kaynaklarını da bu artış oranında revize etmişleridir. Ancak bu model konut fiyatlarının sürekli artması hâlinde işleyebilirdi. Konut fiyatlarının düşmesi, var olduğu varsayılan kaynağın da bir anda ortadan kaybolmasına sebebiyet verebilirdi.

Aynı yıllarda başta petrol olmak üzere emtia ve tarım ürünleri fiyatlarında global ekonomi parametrelerine bağlı olarak büyük bir yükseliş gerçekleşmiştir. Çin ve Hindistan gibi yüksek nüfuslu ülkelerde gözlenen ekonomik büyüme bu ürünlere olan talebi arttırmıştır. Artan talep Altın, Petrol ve Gıda madde fiyatlarını tarihin en yüksek değerlerine ulaştırmıştır.

Bu durum başlangıçta ABD Dolarının diğer para birimleri karşısında önemli ölçüde değer kaybetmesine ve faizlerin artmasına sebebiyet vermiştir. Devamında ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinde konut sektörüne olan talebin azalmasına ve kredi faizlerini ödeyemeyen düşük gelirli ailelerinin iflas etmelerine kadar ilerlemiştir. Bunun neticesinde konuta olan talep 2006 yılında hissedilir durumda azalmış ve 2008 yılında sektör dibe vurmuştur. Konut fiyatları inişe geçince kredi kurumlarınca varlık teminatlı menkul olarak kıymetleştirip kullanılan konutların değerleri düşmüş ve olduğu varsayılan kaynak bir anda ortadan kaybolmuştur.

Bu noktada kendini garanti altına almak isteyen kredi kurumları ve bankalar, düşük gelirli ailelere açtıkları kredi akitlerini birleştirip paketleyerek borsalarda alınıp satılabilen tahvil-ler hâline getirmişler, yatırım ve ticaret bankalarına satmışlardır. Elinde yüksek miktarda riskli konut kredisi tutan yatırım bankaları ardı ardına iflas etmiştir. Piyasadaki dev finans kurumlarının iflası yaşanan krizi sektörel olmaktan çıkarmış, mali sistemi bütünüyle etkilediğini göstermiş ve beraberinde ABD Hükümetini 700 Milyar Dolarlık bir kurtarma paketini onaylamaya zorlamıştır.

Söz konusu kredi kurumların tarafından konut alıcısına kiralanan para kaynağı içerisinde uluslararası katılım fonlarının da payı var olduğundan, kriz iflas eden kredilendirme kurumları sebebiyle uluslararası bir boyut kazanmış ve kısa sürede Avrupa'ya da sıçramıştır. Domino etkisi sebebiyle söz konusu ülkelerle ekonomik entegrasyon içerisinde olan tüm ülkeler bu krizden etkilenmiş ve kriz küresel bir hâl almıştır. Gelişmekte olan ülkelere dolaşan sıcak para ve yabancı yatırımlar bu sebeple bir anda çekilmeye başlamıştır.

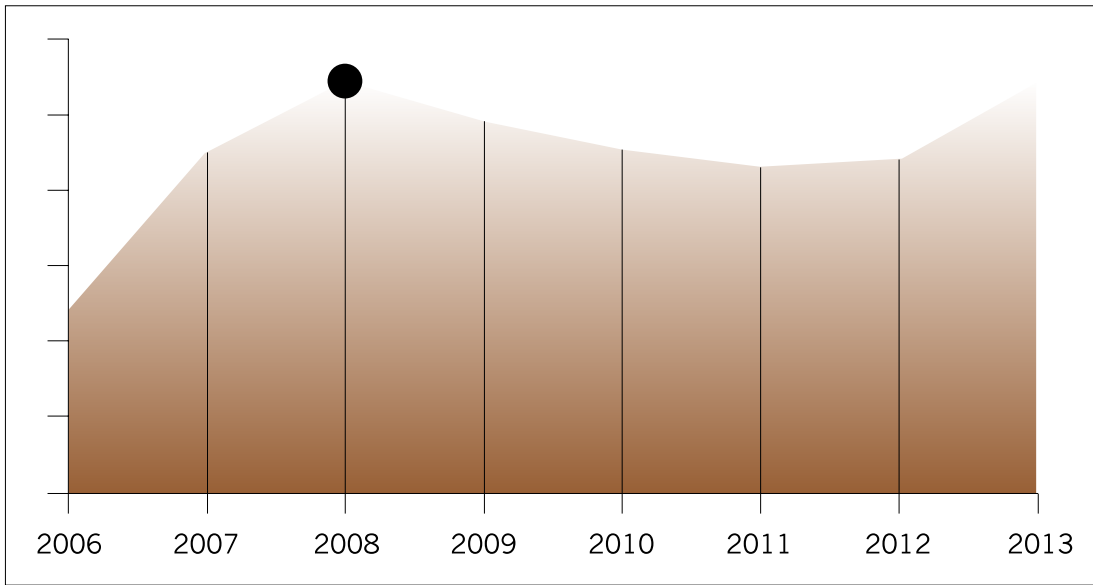
Gelişmiş ülkelere konut sektörüne bağlı oluşan derin ekonomik kriz, beraberinde İnşaat Sektörü kamu yatırımlarını da yavaşlatmış ve hatta kimi ülkelere durma noktasına getirmiştir.

İnşaat Sektöründe 2008 yılı ve öncesinde özellikle gelişmiş ülkelerdeki konut talebi ve kamu harcamalarına endeksli olarak artış gösteren rekor düzeyde büyüme oranları Subprime Mortgage kredi sisteminin çökmesi sebebiyle ciddi oranda azalmış, 2006-2009 yılları

arasında büyüme yavaşlayarak durma noktasına gelmiş ve 2009 yılında sektördeki büyüme eksiye geçmiştir.

2010 ve 2011 yıllarında batılı hükümetlerin borçlanarak kamu yatırımlarını devreye sokmasıyla birlikte sektör durağan hâle geçmiş ve 2011 yılında %0,5 seviyelerine erişmiştir. 2012 ve 2013 yıllarında ise küresel inşaat harcamalarında %4,0 civarında büyüme yaşanmıştır. Bu büyümeler ile birlikte 2013'te küresel inşaat harcamaları yıllık 8 Trilyon USD'ye ulaşmıştır.

Şekil 1.1. İnşaat Sektörü Küresel Ekonomik Hacim Grafiği



Küresel ekonomi değerleri göz önünde bulundurulduğunda, son 15 yılda İnşaat Sektöründeki toplam yıllık harcama 2008 yılında rekor düzeye erişmiş ve bu yıl içerisinde yaşanan Mortgage Krizi sonrasında düşüş göstermiştir. Sektör harcamaları 2008 yılındaki toplam harcama tutarını yakalayacak seviyeye ancak 2013 yılında tekrar erişebilmiştir.

1.2. ULUSAL İNŞAAT SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRMESİ

Ülkemizde ise 2001 yılında neredeyse dibe vuran sektör verileri 2002 yılından itibaren uygulanan istikrar programı ile toparlanma sürecine girmiştir. Buna bağlı olarak 2004-2006 yılları arasında sektör rekor oranda büyüme göstermiştir. 2006 yılında yüzde %18,5 büyümeye ulaşmıştır.

Ancak 2006 yılındaki yüksek performanslı büyümenin ardından 2007 yılında konut talebindeki azalma, seçim dönemi, ekonomik ve siyasi belirsizliklerden ötürü sektör durgunluk dönemi geçirmiştir. Küresel krizden ve ekonomik daralmadan birinci derecede etkilenen İnşaat Sektörü 2008 yılını yüzde %8,1 küçülme ile tamamlamıştır.

Küresel olarak derinleşen kriz 2009 yılına kriz beklentisi ile başlanmasına sebep olmuş ve sektörün büyümesi negatif yönde etkilemiştir. Özel sektör yatırımlarının durma noktasına gelmesi ile sektör %16,3 oranında küçülmüştür.

2010 yılında küresel krizden düşük oranda etkilenmek adına ekonomide alınan önlemler ile bir önceki yılda görülen küçülmeye rağmen sektör yüksek oranlı büyüme performansı sergilemiştir. Özellikle 2010 ve 2011 yılları arasında dünyada yaşananın aksine inşaat sektörü 2010 yılında %18,3 ve 2011'de %11,5 ile tekrar rekor düzeyde büyüme gerçekleştirmiştir. İki yıl üst üste kaydedilen yüksek büyüme sektörel toplam ciroyu normal hedeflerin üzerinde bir noktaya çıkarmış ve belirli bir doygunluğa erişirmiştir. Gerek bu doygunluğa gerekse de ekonomik durgunluğa bağlı olarak 2012 yılında sektör bulunduğu seviyeye paralel olarak sadece %0,6 büyüme göstermiştir.

2013 yılında ise ülkemizde inşaat sektör büyüme oranı ilk çeyrek %7.1, ikinci çeyrek %5.8, üçüncü çeyrek %7.6 ve son çeyrek %8.6 olarak %7.1 ortalamada gerçekleşerek önemli bir sıçrama ile yeniden hızlanmıştır. Söz konusu büyümede özel sektöre kıyasla özellikle kamu harcamalarındaki artışın önemli katkısı olmuştur.

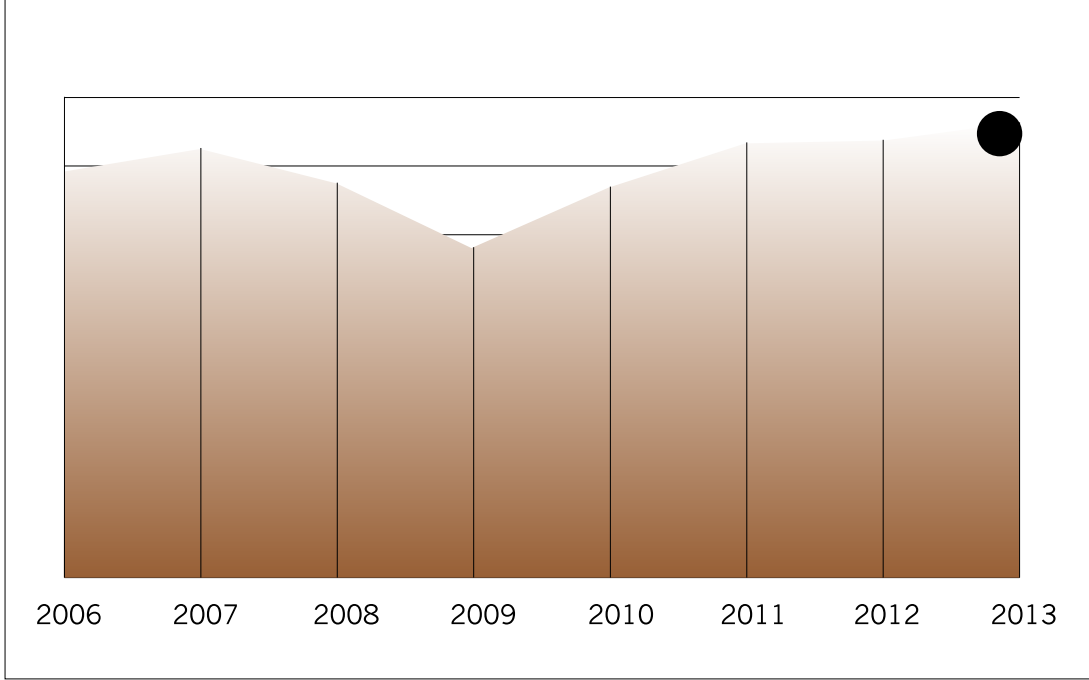
Sektör 2014 yılının ilk çeyreğinde %5,2, ikinci çeyreğinde ise %7,6 büyüme göstermiştir. 2014 yılı toplam büyümenin %6 mertebesinde olması beklenmektedir. 2014 yılındaki büyüme 2013 yılına kıyasla ilk çeyrekte düşük ikinci çeyrekte ise yüksek seyretmiştir. İlk çeyrekte gerçekleşen relatif düşüşe 2013 yılı Aralık ayında yaşanan 17 ve 25 Aralık tarihlerinde yaşanan yargısal ve siyasi kriz en önemli etkenlerden biri olmuştur. Söz konusu kriz nedeniyle döviz kurları artış göstermiş ve bunu dengelemek adına faiz oranları yükselmiştir. Yükselen faiz oranları sektörel büyümenin bel kemiğini oluşturan konut satışlarını olumsuz etkilemiş ve özellikle ipotekli (kredili) satışlar bir önceki yıla oranla ciddi seviyede düşüş göstermiştir. Aynı zamanda piyasalardaki belirsizlik sıcak alıcı kitlesini beklemeye sevk etmiştir. Ancak ikinci çeyrekle birlikte piyasa belirsizliğinin ortadan kalmasıyla birlikte konut satışları toparlanmış ve sektör hedeflediği büyüme oranlarına yaklaşmıştır.

Ülkemizde Kamu ve Özel olmak üzere toplam İnşaat Harcamaları 2011'de 118, 2012'de 127 ve 2013'de 142 Milyar TL olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılı ilk yarısında ise 2013 yılına nazaran yaklaşık %10 artış göstermiştir. Bu gösteriyor ki 2014 yılında ülke genelindeki inşaat harcamalarında geçmiş yıllara benzer oranlarda artışla kapatacaktır. Dolayısıyla içinde bulunduğumuz dönem itibarıyla İnşaat Sektöründeki büyüme, ülkenin genel ekonomik büyümesinin üzerinde seyretmekte ve bir kaldıraç vazifesi görmektedir.

Toplam İnşaat Harcamaları üzerinden değerlendirme yapıldığında ülkemizde inşaat harcamalarının yaklaşık üçte birinin Kamu tarafından yapılıyor olduğu görülmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki kamu harcamaları oranı ülkemize nazaran daha yüksek seyretmektedir. Bu göstermektedir ki gelişmiş ülkelere kıyasla ülkemizde Özel Sektör yatırımları sektörel büyümenin lokomotifi konumundadır. Kamu/Özel yatırım oranının 2014 yılı içerisinde de çok farklılık göstermediği düşünüldüğünde önümüzdeki dönemde de ülkemizin özel yatırımcı için güvenli ve kârlı bir destinasyon olduğu açıktır.

Ulusal ekonomi değerleri göz önünde bulundurulduğunda, İnşaat Sektöründeki toplam yıllık harcama 2008 genel krizine bağlı olarak 2009 yılında en düşük seviyeye ulaşmıştır. Bu

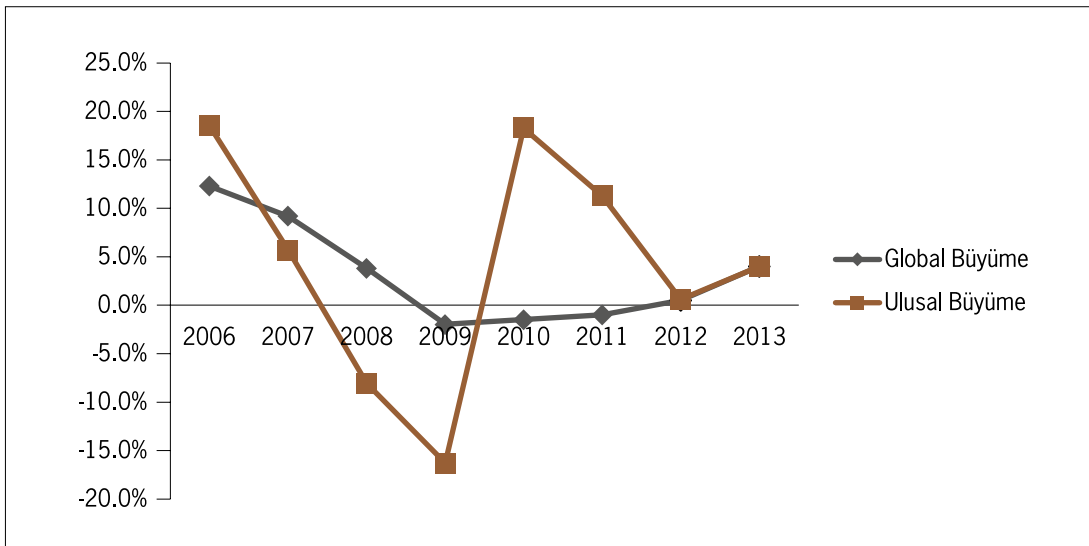
Şekil 1.2. Türkiye İnşaat Sektörü Ekonomik Hacim Grafiği



durumu 2004 – 2006 yılları arasında hedeflenenin çok üzerinde yaşanan büyüme değerlerinin sönümlenmesi olarak yorumlamak ve dönemsel bir düşüş olarak değerlendirmek de mümkündür. 2009 yılı sonrasında küresel coğrafyada yatırım alanlarının daralmasıyla birlikte özel yatırımcı önceki yıllara oranla ülkemizde yatırım fırsatını daha fazla değerlendirmiş ve bununla birlikte 2009-2013 arası sektörel büyüme küresel oranların üzerinde seyretmiştir.

Söz konusu durum aşağıdaki büyüme oranları kıyaslamasında da gözlemlenmektedir. 2010 yılı sonrasında dünyada yaşananın aksine büyüme rekor düzeyde ivmelenmiştir.

Şekil 1.3. Global - Ulusal Sektör Büyüme Oranları (İvmelenme)



İkinci Bölüm

KONUT ÖZELİNDE İNŞAAT SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRMESİ

Son beş yılda konut satışlarındaki artış değerlerinden hareketle 2013 yılında ülkemiz 1,150,000 konut satışıyla rekor seviyeye ulaşmıştır. Rakamlara bakıldığında 2008 yılında 400.000’ler mertebesindeki yıllık satış miktarında, geçen süre içerisinde 2 katından fazla artış gözlemlenmektedir. Her ne kadar 2014 yılının ilk çeyreğinde piyasa belirsizliği sebebiyle 2013 yılı değerlerine oranla hissedilir derecede düşüş yaşanmış olsa da gelinen nokta ciddi bir başarıdır. 2014 yılını, siyasi tansiyonun yüksek seyrettiği bir dönem olmasına rağmen, başarılı bir sonuçla kapatmaktayız.

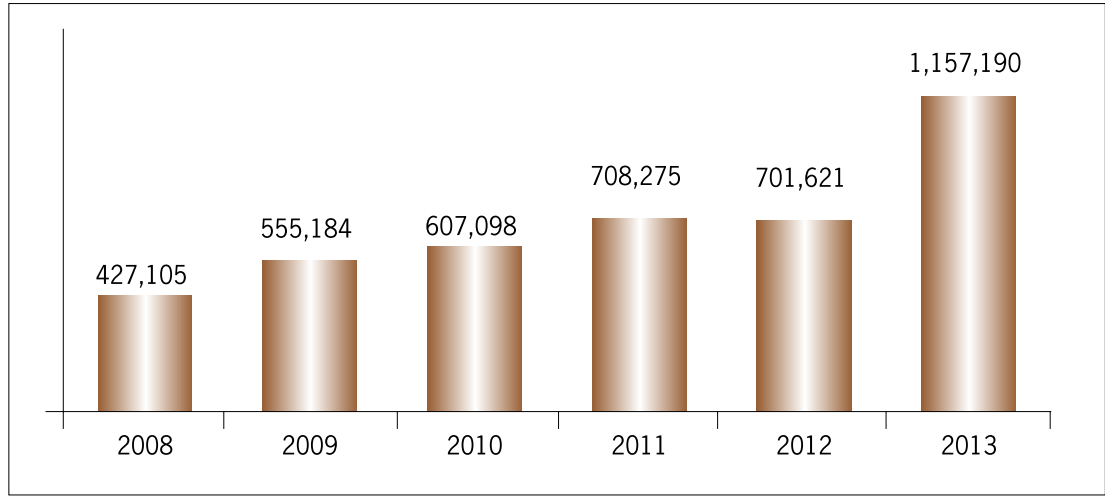
Ülkemizde konut satışlarındaki reel talebin birçok sebebi olduğunu söyleyebilir;

1. Büyüyen ekonomi ile birlikte insanların alım gücündeki artış
2. Siyasi istikrara olan güvenden ötürü insanlardaki borçlanma cesareti
3. Özellikle yakın coğrafyadaki çalkantılı süreç ve belirsiz ortamın, ülkemizi yabancı yatırımcı açısından güvenli bir liman kılıyor olması
4. Genç nüfusumuzun yüksek olmasından ötürü her geçen gün artan konut ihtiyacı
5. Deprem gerçeği ve yaşam kalitesinin düşük olduğu çarpık kentleşme alanlarının yenilenme ihtiyacı

Aşağıdaki grafiklerde son 7 yılın konut satış miktarları kıyaslanmıştır (*Türkiye İstatistik Kurumu*).

Grafiklerden de görüleceği üzere 2013 ve 2014 yıllarında konut satış miktarlarının rekor seviyeye ulaştığı göze çarpmaktadır.

Şekil 2.1. Yıllara Göre Konut Satışları



2013-2014 yılları konut satış değerleri ilk 10 ay baz alınarak kıyaslandığında;

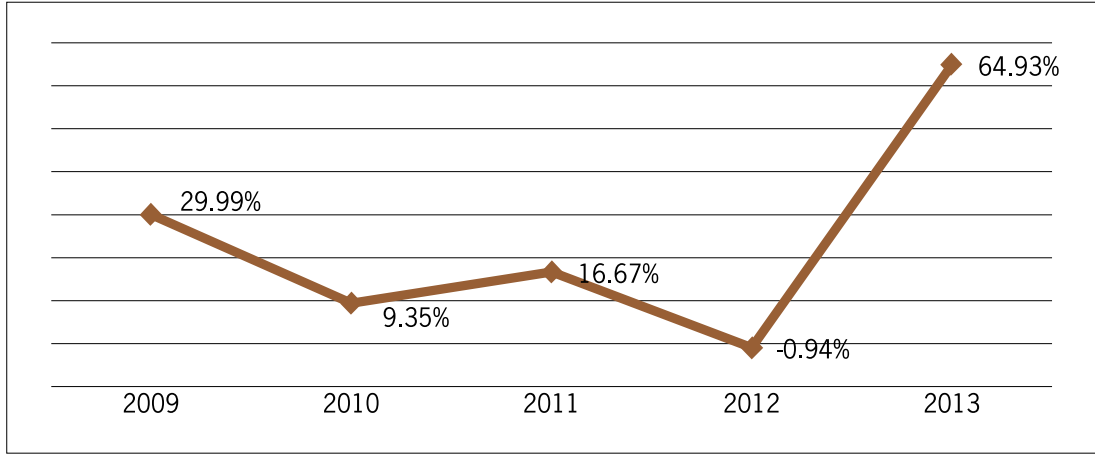
- 2013 İlk 10 Ay Satış Toplamı 938,725 adet konut
- 2014 İlk 10 Ay Satış Toplamı 926,932 adet konut şeklinde gerçekleşmiştir.

Aylara sarih satış rakamları detaylı incelendiğinde 2014 yılı satışlarının yılın ilk aylarında 2013 yılına kıyasla hissedilir derece azalma gösterdiği, ancak Ağustos ayı sonrasında 2013 yılı değerlerinin üzerinde seyrettiği görülmektedir.

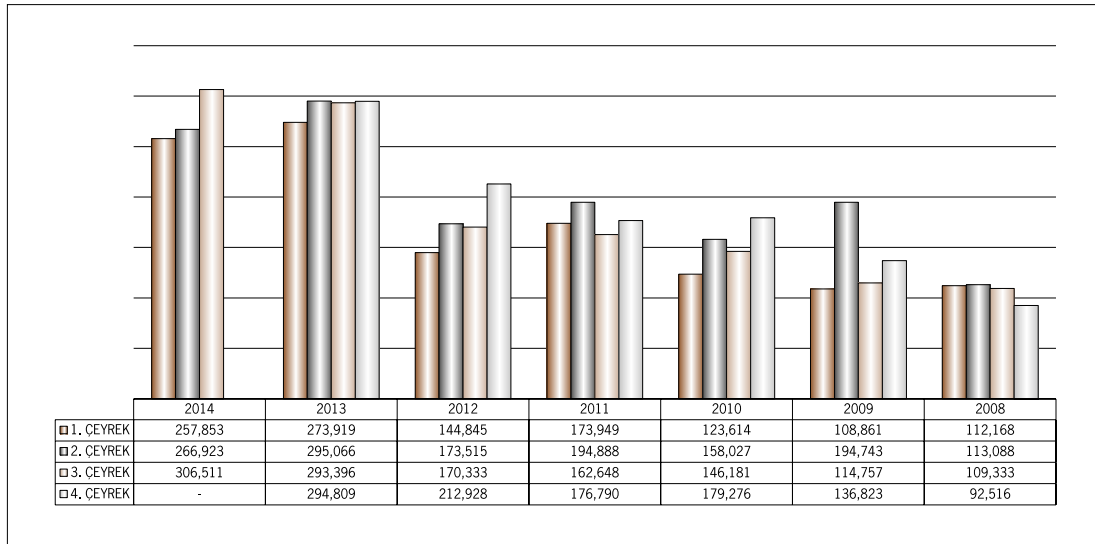
Bu veriler ortaya koymaktadır ki yatırımcı alıcının algısı yönünden siyasi tansiyon son derece belirleyicidir. Bu sebeple 2013 yılının son çeyreği itibariyle başlayıp 2014 yılı Ağustos ayı Cumhurbaşkanlığı seçimlerine kadar geçen süre içerisinde ülkemizdeki yüksek siyasi tansiyon nedeniyle yatırımcı alıcı hissedilir oranda çekimser davranmıştır. Ağustos 2014 itibariyle istikrarla sonuçlanan Cumhurbaşkanlığı seçimi sonrası gayrimenkul yatırımcı alıcısının piyasaya olan güveni tazelenmiş ve konut satışları artarak yılın başında yaşanan durgunluğu dengelemiş ve beklenen toparlanmayı göstermiştir. 2014 yılı satışları ilk iki çeyrekte 2013 yılının gerisinde kalmasına rağmen üçüncü çeyrekte 2013 yılı satışlarını geride bırakmıştır.

2014 yılı toplam satışının yıl boyu yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen 2013 yılının %2 kadar altında kapanması beklenmektedir. Mevcut istikrarın devamıyla birlikte 2015 yılı konut satışlarında ülkemizin yeni bir rekora daha imza atması beklenebilir.

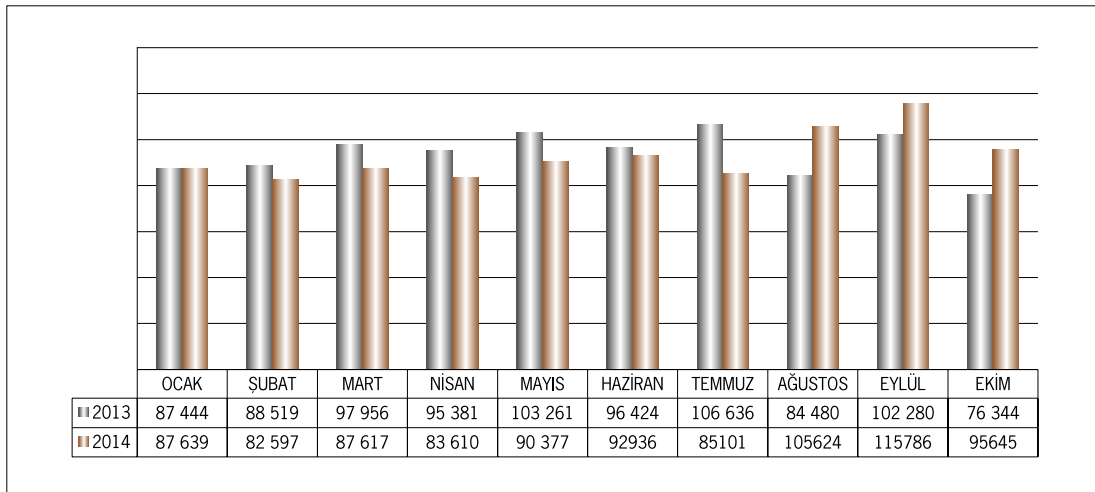
Şekil 2.2. Konut Satışında İvmelenme



Şekil 2.3. Çeyrek Dilimlere Göre Konut Satış Grafiği



Şekil 2.4. 2013 - 2014 Konut Satış Kıyaslaması



2.1 KONUT KREDİ FAİZLERİ VE İPOTEKLİ SATIŞLAR

Konut satışında ipotekli satışlar piyasadaki reel talebi ölçmek adına en önemli etkenlerden biridir. Ülkemizde ipotekli konut satışları geçtiğimiz yıllarda konut satış toplamının yaklaşık %40'ı mertebesinde gerçekleşmiştir.

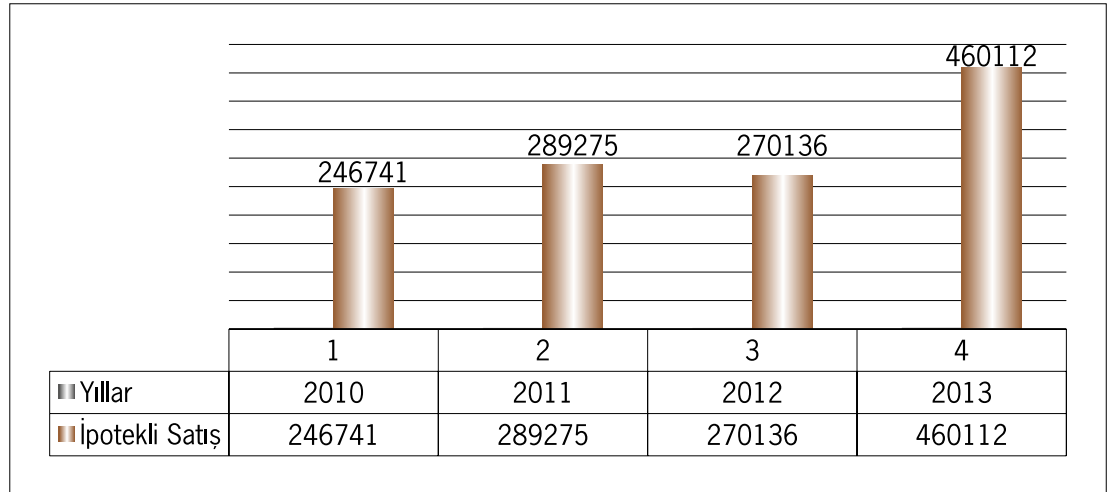
Bu oranın mortgage kredili destek politikaların uygulandığı ülkelerde çok daha yukarılarda seyrettiği görülmektedir. Ülkemizde çeşitli kurumlarca yapılan değerlendirmelerde de, söz konusu oranın batılı ülkelerdeki ipotekli satış oranlarını yakalamasının hedeflendiği belirtilmektedir.

Ancak unutulmamalıdır ki ülkemizde Batı ülkelerinde uygulanana benzer 'düşük peşinatlı ve uzun vadeli' esnek kredi uygulamaları desteklenmemektedir. Ülkemizde ipotekli satışlarda da minimum %25 peşinat oranının (kimi kredi kurumlarında bu oran %40'a varmaktadır) alıcı tarafından alım esnasında karşılanması şart koşulmaktadır. Buna ek olarak geri ödeme süreleri Batı ülkelerindeki kadar uzun süreli tutulmamaktadır. Bu sebeple ipotekli satış oranı %40'lar mertebesinde seyretilmektedir.

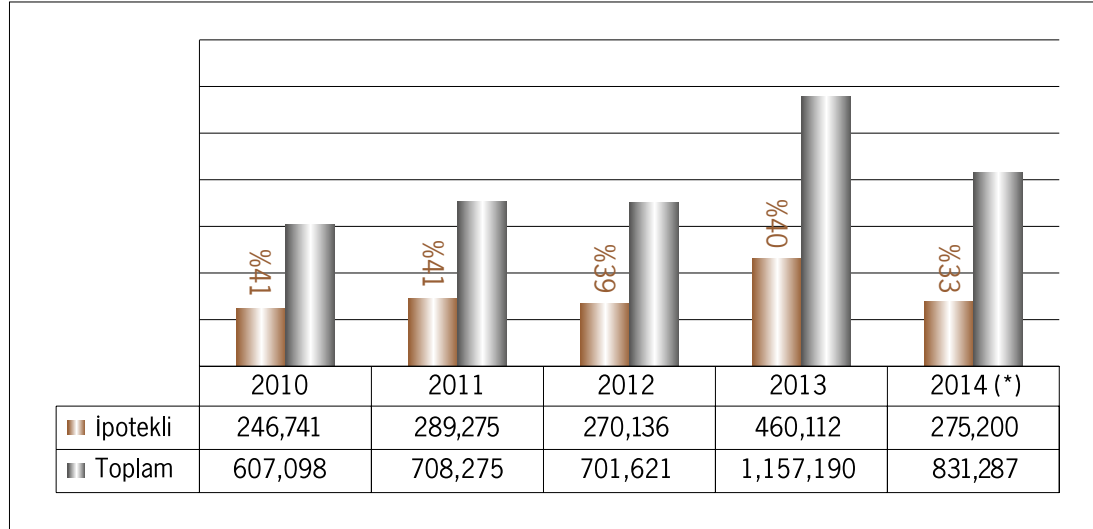
Dolayısıyla beklentimiz ipotekli satış oranının, talebin yüksek ve ekonomik verilerin olumlu seyrettiği ideal dönemlerde dahi ülkemizde %50 mertebelerini aşmayacağı yönündedir.

Ülkemizde Batı ülkelerinde yaşanana benzer bir kaynak yetersizliğini tetiklenmemesi ve beraberinde kontrol dışı ekonomik çalkantının oluşmaması ve (*raporun giriş kısmında bahsedildiği şekilde*) batıda konut sektöründe yaşanan '*Balon Etkisinin*' ülkemizde yaşanmaması adına ipotekli satış yönünde uygulanan mevcut ekonomik politikanın devamlılığı önem arz etmektedir.

Şekil 2.5. Yıllara Göre İpotekli Satışlar



Şekil 2.6. Yıllara Göre İpotekli Satışlar



(*) 2014 yılının ilk üç çeyrek değerleridir.

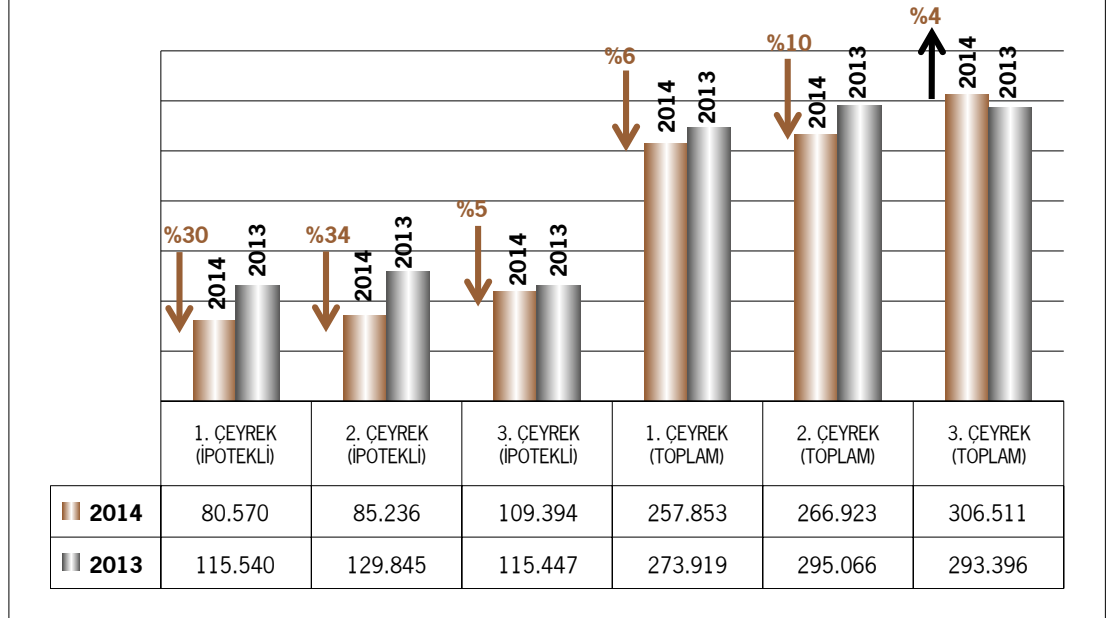
Görülmektedir ki geçtiğimiz yılların aksine 2014 yılı ilk yarısında ipotekli satış oranı toplam satış miktarının %33'ü mertebesinde kalarak 2013 yılına göre yaklaşık %7 gerilemiştir.

Aşağıdaki tabloda 2013 ve 2014 yılları ilk üç çeyreği için Toplam Satış / İpotekli Satış oranı kıyaslaması içerilmiştir. Buna göre 2014 yılının ilk üç çeyreğinde toplam satış oranı 2013'e kıyasla %4 düşüş gösterirken, ipotekli satışlar ise 2013'e kıyasla %30 mertebesinde (özellikle ilk iki çeyrekte) düşüş göstermektedir. Bu durum göstermektedir ki 2014 yılında ipotekli satışlarda 2013 yılının performansı yakalanabilse 2014 yılı konut satışında rekor yıl olabilirdi.

Bu rekorun 2014 yılında kırılmamış olmasının temel sebebi ülkemizin Gezi Parkı olayları ve 17-25 Aralık girişimleri neticesinde ekonomik bir çalkantıya sürüklenmek istenmesiyle doğrudan alakalıdır. Söz konusu dönemde bilinçli olarak oluşturulan olumsuz ekonomik ve siyasi atmosfer, Konut Kredi Faiz oranlarında geçtiğimiz yılın Mayıs ayına kadar olan olumlu tabloyu 2014 ilk yarısında tersine çevirmiştir. Özellikle 2014 ilk çeyreğinde gerçekleşen döviz artışının faiz artırımıyla geri çekilmeye çalışılması beraberinde konut kredilerinin de yükselmesine sebep olmuştur. Bunun neticesinde reel alıcının en etkin alım aracı olan ipotekli satışlar frenlenmiş ve bunun yerine piyasa gücü nispetince senetli alımlara yüklenmiştir. Sonuç olarak toplam satışta değerler 2013 yılının altında seyretmiştir.

Ancak Mart 2014 seçim sonuçlarıyla birlikte piyasalar bir nebze rahatlamıştır. Bunun sonucu olarak 2014 ikinci ve üçüncü çeyreğinde faiz oranlarının birkaç eşik hâlinde düşürülmesi konut kredi faizlerine olumlu yönde yansımıştır. Yine bu çeyrek içerisinde beklentilerin aksine Cumhurbaşkanlığı seçimlerine bağlı endişe yaşamamış ve piyasalar seçimin muhtemel sonucunu önceden tahmin ederek planlama yapmıştır. Bu nedenle üçüncü çeyrek ipotekli konut satış sonuçları artış göstermiştir.

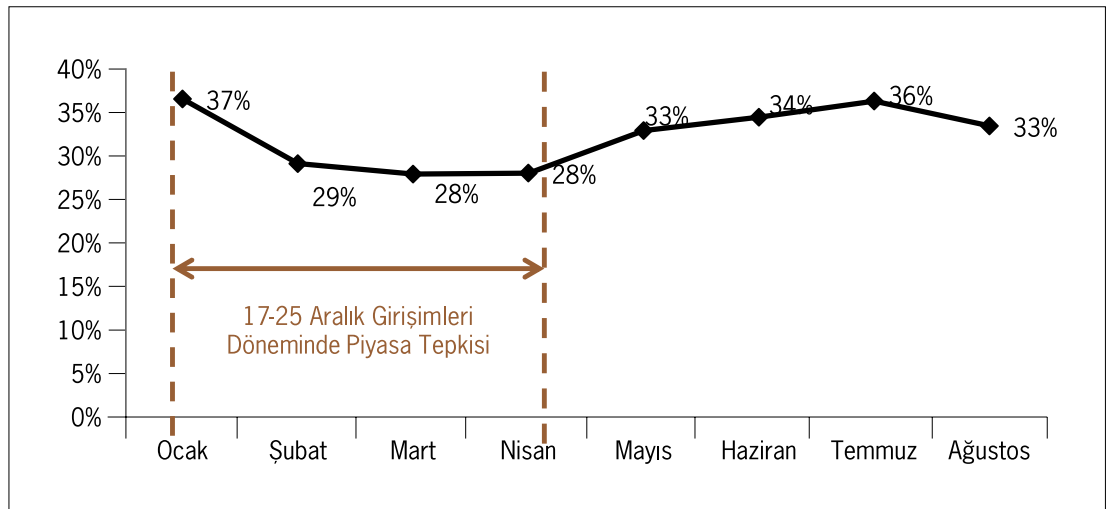
Şekil 2.7. Yıllara Göre İpotekli Satışlar



2014 üçüncü çeyreği verileri ipotekli satışlarda tekrardan yükselme olduğunu göstermektedir. Ekonomik çalkantıların siyasi irade tarafından tedavi edilmesiyle birlikte faizler %1'lerin altına gerilemiş ve ipotekli satışlar geçmiş yıl oranlarını 2014 yılının ikinci yarısında yakalamaya başlamıştır.

Aşağıdaki tabloda 2014 yıllarında aylık olarak ipotekli satışların toplam satışa oran ilerlemeleri gösterilmiştir. Özellikle 17-25 Aralık girişimlerine piyasanın direkt olarak olumsuz tepki verdiği Ocak ve Nisan Ayları arasındaki aşağı yönlü dalgalanmadan açıkça izlenebilmektedir.

Şekil 2.8. 2014 Yılı İpotekli Satış Oranı



2.2 KONUT SEKTÖRÜ GELECEK DÖNEM TAHMİNLERİ

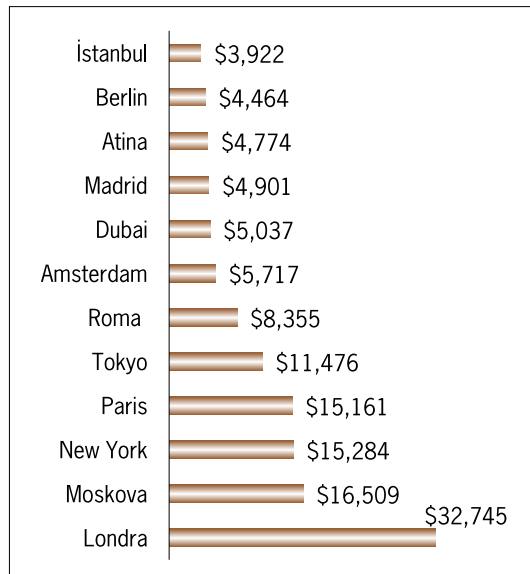
Ekonomik olarak ağır geçen bir seçim yılının ardından ülkemizde 2015 yılı verilerinin ipotekli satışlarında artış göstermesiyle birlikte 2013 yılı değerlerinin de üzerine çıkmasını beklemekteyiz.

Ülkemizde konut satış fiyatlarının gelişen ekonomiler sıralamasında rekabet ediyor olduğu ülkelerle kıyaslandığında hâlen düşük seyrediyor olduğu gözlemlenmektedir. Talebin alım gücüyle doğru orantılı olduğu gerçeğinden hareket edildiğinde, konut fiyatlarının özellikle büyük şehirlerde hâlen hak ettiği değerlere ulaşmadığını söylemek mümkündür. Bu nedenle konut fiyatlarının belirli bir eşiğe ulaşana dek konuta olan talebin artarak devam edeceğini düşünmek doğru olacaktır.

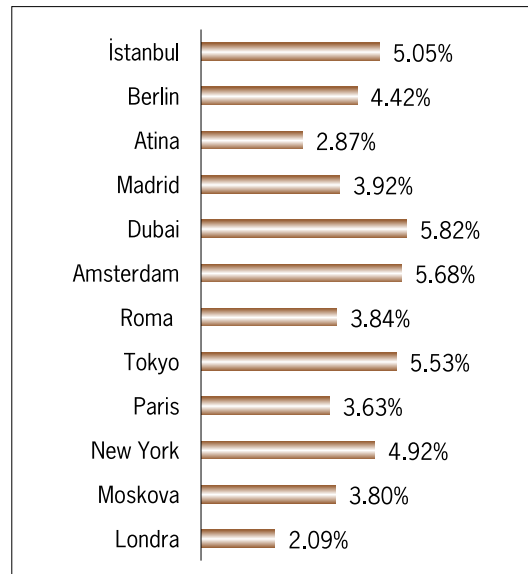
'Global Property' tarafından yapılan araştırmalara göre, 120 metrekare ortalama bir konutun satış fiyatları üzerinden kıyaslama yapıldığında İstanbul'un gerek turizm gerekse ticaret merkezi olarak kıyaslanabilecek birçok şehrin altında seyrettiği görülmektedir.

Ancak buna karşılık brüt kira randıman hesabı yapıldığında İstanbul'un söz konusu listede birçok lokasyonun önünde seyrettiği görülmektedir. Dolayısıyla yatırımcı bakış açısıyla İstanbul şehir karakteri olarak rekabet ettiği birçok şehirden daha hızlı geri dönüş sağlamaktadır. Bu orta ve uzun vadede konuta olan talebin canlılığını (özellikle yatırımcı açısından) koruyacağını, buna bağlı olarak konut satış fiyatlarının artacağını göstergesi olarak yorumlanabilir.

Şekil 2.9. Konut Satış Birim Fiyatları



Şekil 2.10. Brüt Kira Randımanı



Üçüncü Bölüm

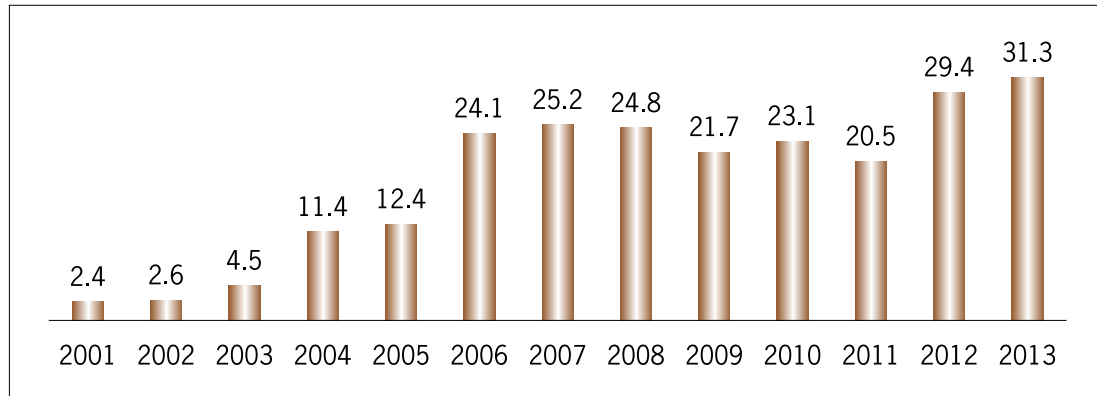
YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK SEKTÖRÜ HİZMETLERİNE İLİŞKİN TESPİT VE ÖNERİLER

3.1 YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNDE TÜRKİYE

Bilindiği üzere ülkemiz yurt dışı müteahhitlik sektöründe son on yılda üstün başarılarla imza atmıştır. 1970’lerde Libya ile başlayan yurt dışı müteahhitlik serüvenimiz ile 2002 yılına kadar toplam 46 milyar dolar hasılat elde edilmiştir. Buna karşılık 2002 yılından itibaren sadece son on yılda elde edilen hasılat 250 milyar doları aşmıştır. Rakamların da ortaya koyduğu gibi son on yılda ülkemiz Yurt dışı Müteahhitlik alanında yıllık 20 milyar dolar hasılat ortalamasının üzerine çıkmıştır.

Ülkemizin üç kıtanın (Avrupa, Asya, Afrika) kavşağındaki benzersiz konumu, rekabet becerisi, müşteri memnuniyeti, nitelikli insan gücü ve risk alma kapasitesi Türk Müteahhitlerini bu başarıda öne çıkaran özelliklerdir. Nitekim söz konusu başarı sayesinde ülkemiz

Şekil 3.1. Yurt Dışı Müteahhitlik Proje Bedelleri (Milyar USD)



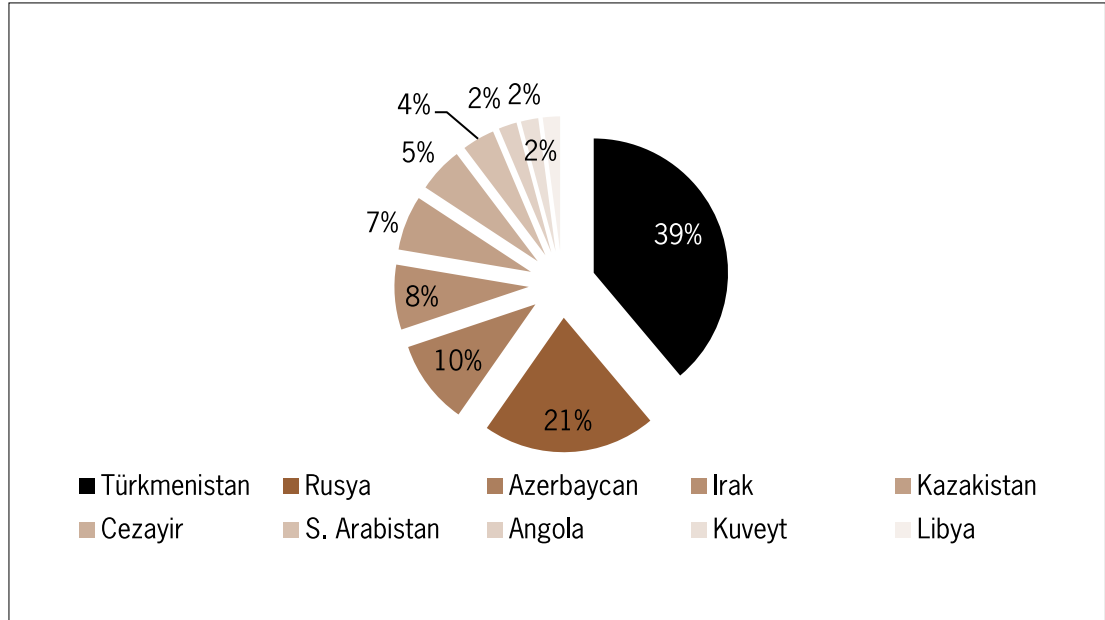
Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı

son beş yıldır “Dünyanın En Büyük Uluslararası Yükleniciler” listesinde Çin’den sonra ikinci sırada yer almıştır.

2013	Proje Bedeli (\$)	Pay (%)
TÜRKMENİSTAN	10.536.744,955	33.70
RUSYA FED.	5.649.198,824	18
AZERBAYCAN	2.750.159,740	8.80
IRAK	2.117.229,085	6.80
KAZAKİSTAN	1.788.212,903	5.70
CEZAYİR	1.477.955,955	4.70
S. ARABİSTAN	1.063.896,990	3.40
ANGOLA	597.000,000	1.90
KUVEYT	568.598,216	1.80
LİBYA	561.393,449	1.80

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı

Şekil 3.2. En Yüksek Ciro Yapılan İlk 10 Ülke

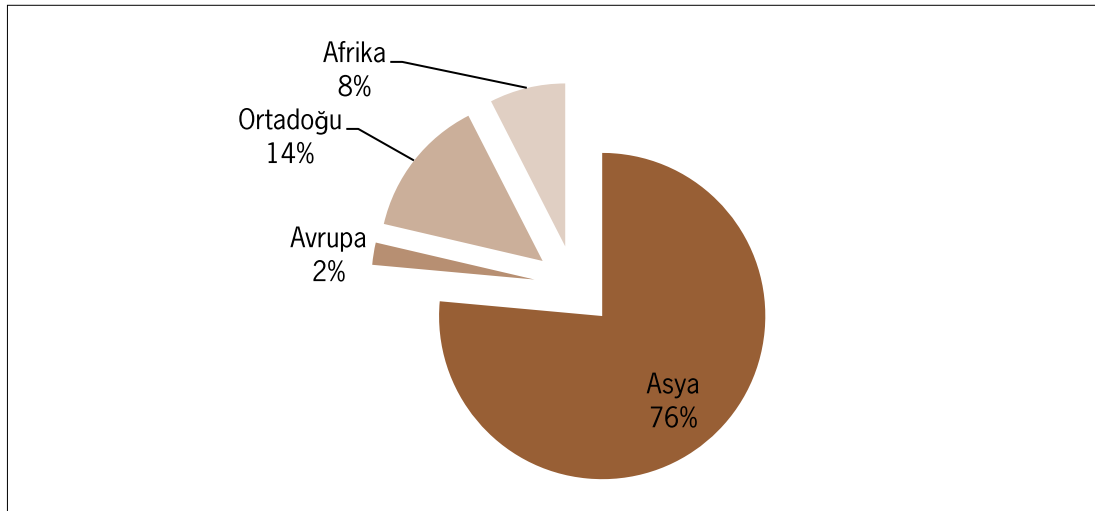


Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı

Yıllar	Proje Sayısı	Proje Bedeli (\$)	Kümülatif Proje Bedeli (\$)	Ortalama Proje Bedeli (\$)
2000 ve Öncesi	1.897	40.858.616,053	40.858.616,053	21.538,543
2001	109	2.393.707,032	43.252.323,085	21.960,615
2002	132	2.571.419,045	45.823.742,130	19.480,447
2003	270	4.490.224,866	50.313.966,995	16.630,462
2004	429	11.366.513,810	61.680.480,805	26.495,370
2005	408	12.375.287,980	74.055.768,785	30.331,588
2006	515	24.059.212,246	98.114.981,030	46.716,917
2007	570	25.260.215,400	123.375.196,431	44.316,167
2008	620	24.827.903,534	148.203.099,965	40.045,006
2009	474	21.667.584,518	169.870.684,483	45.712,204
2010	583	23.066.779,890	192.937.464,372	39.565,660
2011	505	20.488.720,029	213.426.184,401	40.571,723
2012	485	29.434.078,928	242.860.263,329	60.688,823
2013	374	31.307.900,523	274.168.163,852	83.710,964
Toplam	7.371	274.168.163,852		

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı

Şekil 3.3. Türk Müteahhitlerinin Bölgelere Göre Hasılat Dağılımı



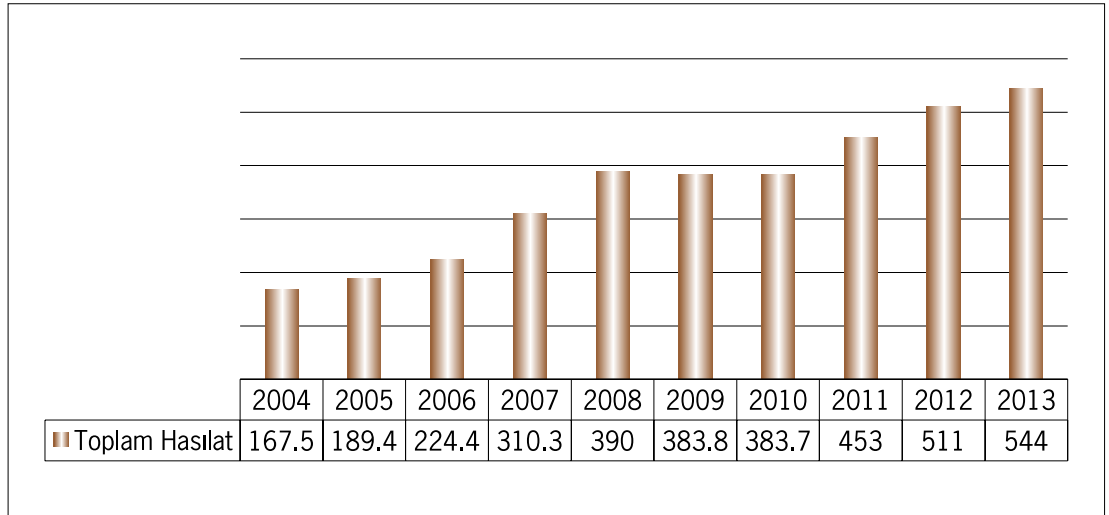
Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı

3.2 DÜNYA'DA YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ

Global ekonomi değerleri göz önüne alındığında dünya genelinde yurt dışı müteahhitlik hizmetleri hacmi ülkemizdeki artışa benzer şekilde son 10 yılda ciddi anlamda artış göstermiştir.

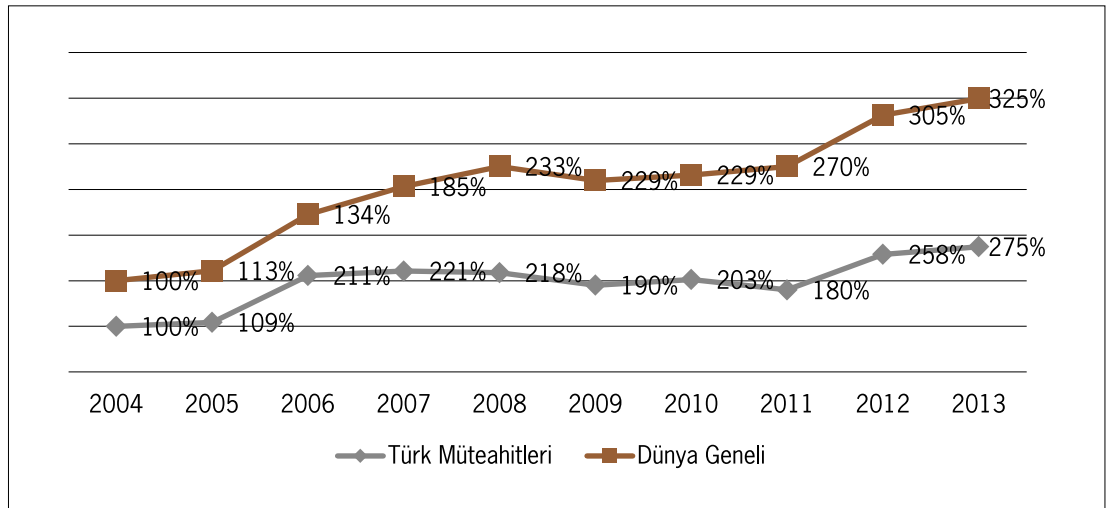
Dünya Pazarının %90'ından fazlasına hakim olduğu düşünülen toplam 250 firmanın verileri incelenerek oluşturulan değerler aşağıda içerilmiştir. Buna göre 2004 yılında 168 Milyar USD olan toplam hasılat yaklaşık %70 artış göstererek 2013 yılında 550 Milyar Dolar mertebesine ulaşmıştır. Şüphesiz dünyanın, gelişen teknolojiye paralel olarak küreselleşmesi bu artıştaki en önemli faktördür.

Şekil 3.4. Dünya Yurt Dışı Müteahhitlik Hasılatında Son 10 Yıl (Milyar USD)



Kaynak: Engineering News Record

Şekil 3.5. Türk Müteahhitleri Yurt Dışı Artışının Dünya Geneliyle Kıyaslaması (2004 = 100)

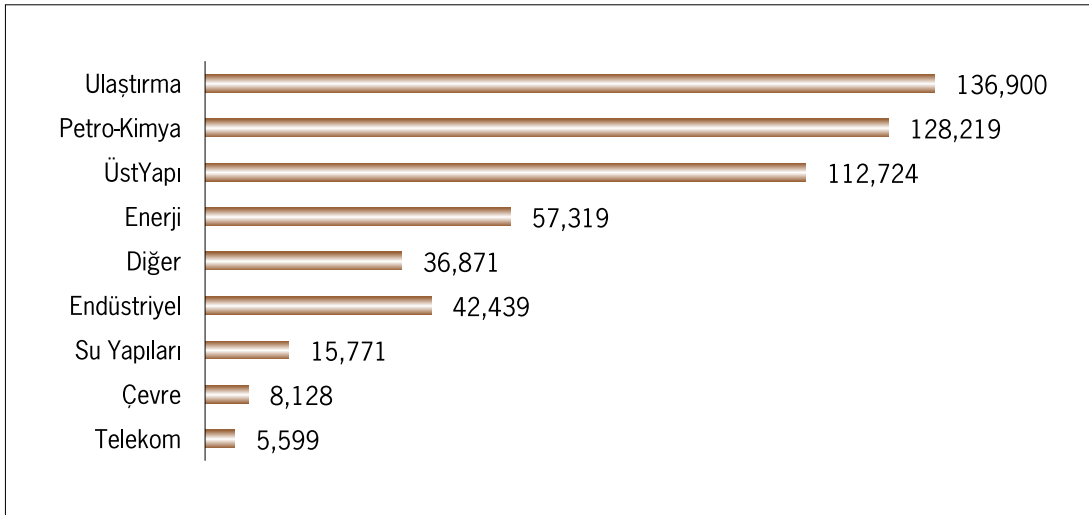


Ülkemiz son 10 yılda gerçekleştirdiği Yurt Dışı Müteahhitlik Hasılatı açısından her ne kadar ülkenin geçmiş tarihiyle kıyaslandığında son derece bir parlak dönem geçirirken, Yurtdışı Müteahhitlik Sektöründe Dünya piyasası da benzer oranda genişlemiştir.

Artış grafiği olarak Dünya Yurt Dışı Müteahhitlik Hasılatına neredeyse paralel artış gösteren ülkemiz 2013 yılı hasılatını 2004 yılına oranla %275 artışla kapatırken, Dünya Yurt Dışı Müteahhitlik Toplam Hasılatı 2013 yılını 2004 yılına oranla %325 artışla kapatmıştır.

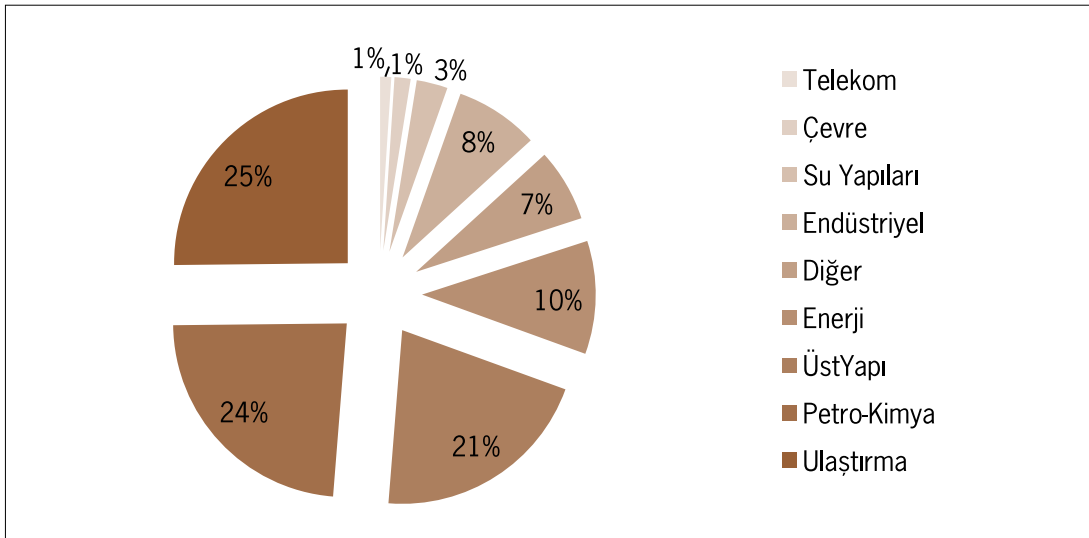
Firma adedinde Dünya'nın en yüksek cirolu Müteahhitlik firmaları listesinde ikinciliğe yerleşen ülkemizin toplam hasılat tutarında hâlen alınacak mesafesi olduğu aşikardır.

Şekil 3.6. 2013 Yılı Dünya'da Yurt Dışı Müteahhitlik Projelerinin Rakamsal Dağılımı (Milyar USD)



Kaynak: Engineering News Record

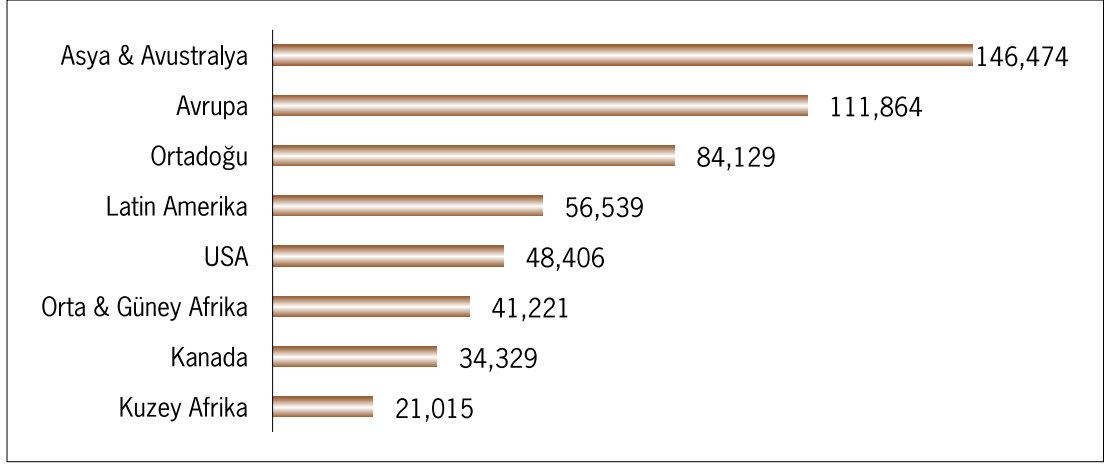
Şekil 3.7. 2013 Yılı Dünya'da Yurt Dışı Müteahhitlik Projelerinin Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: Engineering News Record

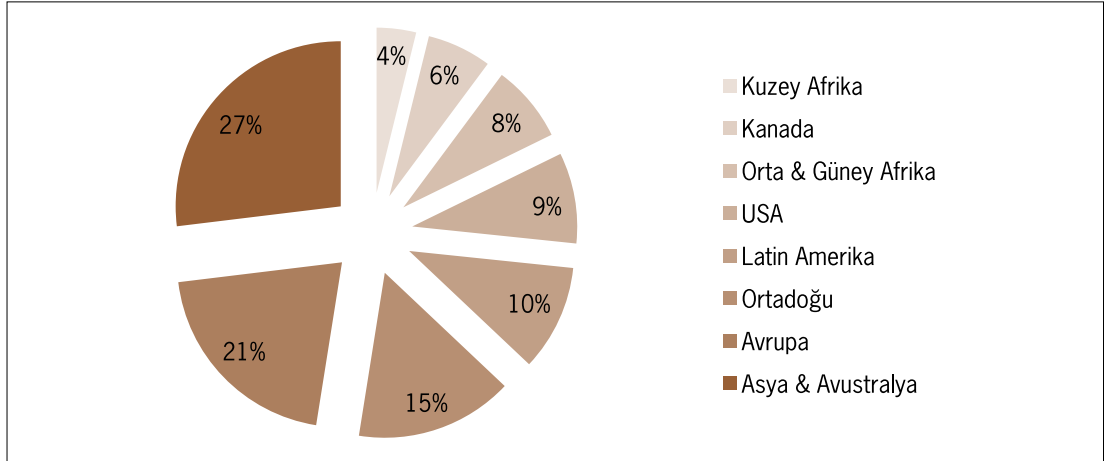
Dünya genelinde gerçekleşen Yurt Dışı Müteahhitlik Hasılatının %49'unu Ulaştırma ve Petro-Kimya Projeleri oluşturmaktadır. Ülkemizde söz konusu alanlarda çalışan müteahhitlik firma sayısı dünya genelinin çok altında olup, bu bağlamda sektörün yarıya yakınına muhataplığımız son derece sınırlıdır. Firmalarımızın yurt dışında genellikle Üst Yapı projelerinde faaliyet gösterdiklerini düşündüğümüzde sektöre birebir muhatap olduğumuz dilim %30'ları geçmemektedir.

Şekil 3.8. Bölgelere Göre Yurtdışı Müteahhitlik Hasılat Dağılımı (Milyar USD)



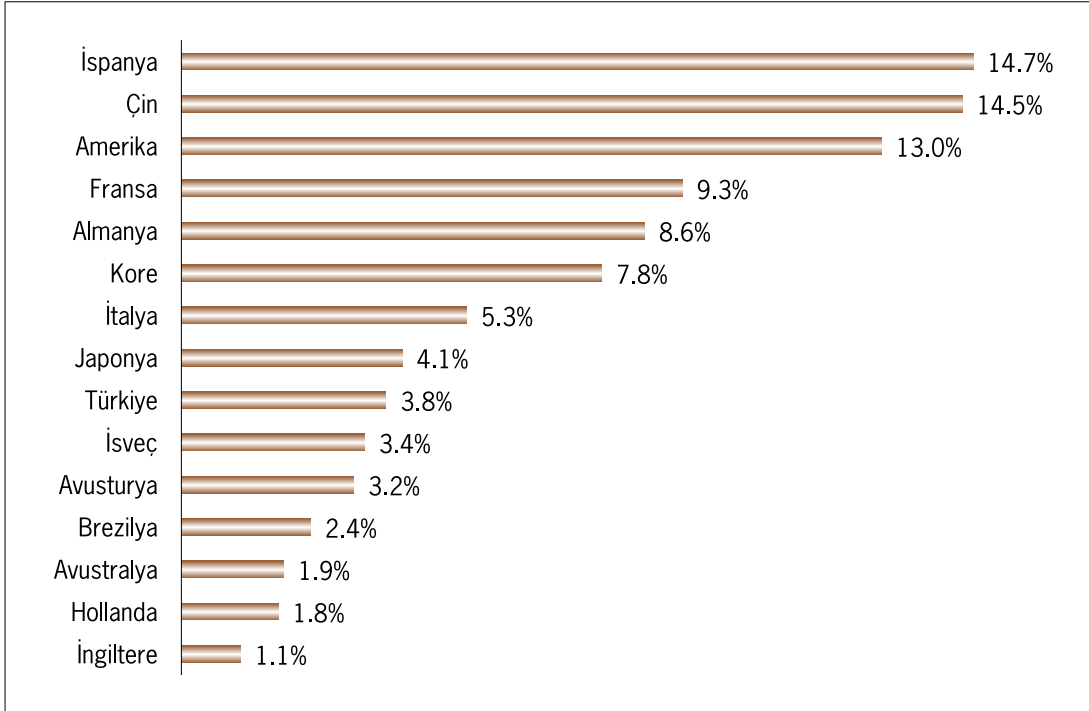
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 3.9. Bölgelere Göre Yurtdışı Müteahhitlik Hasılat Yüzdeleeri

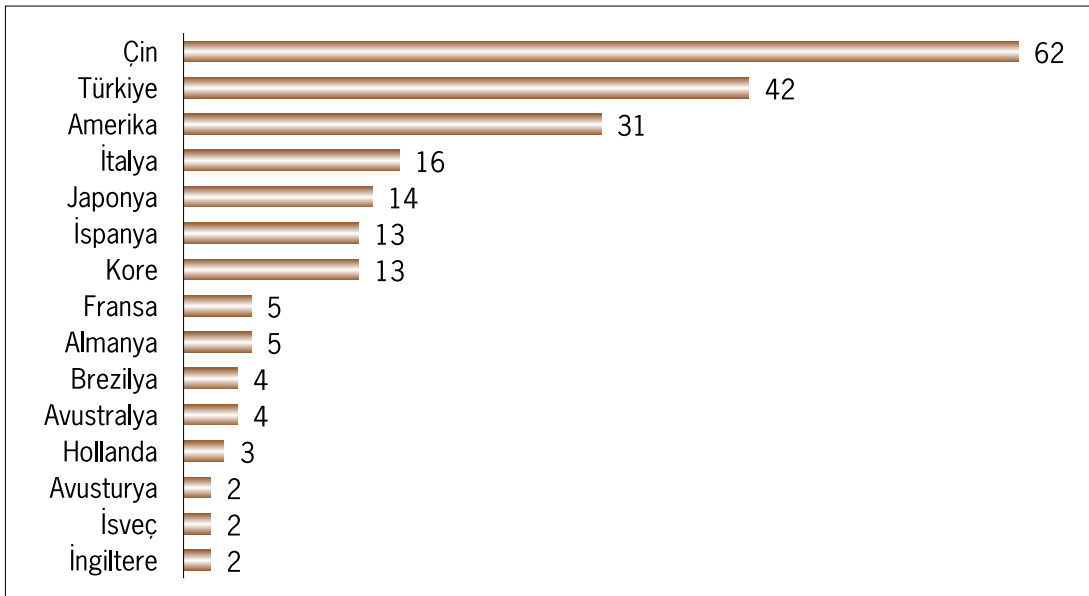


Kaynak: Engineering News Record

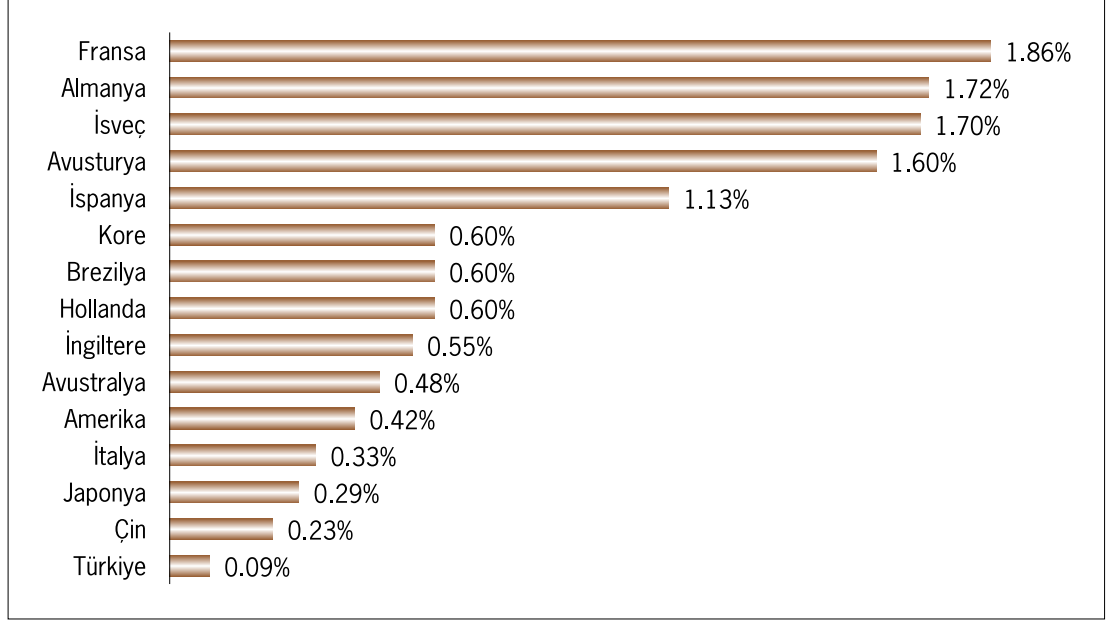
Türk Müteahhitlerinin bölgelere dağılımı ile dünyada yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin bölge ağırlığı kıyaslandığında aslında avantajlı bir bölgede bulunduğumuzu ve Asya, Ortadoğu, Avrupa ve Kuzey Avrupa'ya olan yakın coğrafyamız sayesinde sektörün %70'ine kolay ulaşım sağladığımız düşünülebilir.

Şekil 3.10. Yurtdışı Müteahhitlikte En Büyük 15 Ülke**Kaynak:** Engineering News Record

Yurt Dışı Müteahhitlik alanında sektörde en fazla hasılat yapan ülke sıralamasında Türkiye, Dünya 9.'su durumundadır. En fazla ciro yapan 15 ülke toplam Dünya Hasılatının yaklaşık %95'ini kapsamaktadır.

Şekil 3.11. 250 Büyük Müteahhit Firmanın Ülkelere göre Dağılımı**Kaynak:** Engineering News Record

Şekil 3.12. Ülkelerin Firma Başına Toplam Dünya Hasılat Payından Aldıkları Oran



Kaynak: Engineering News Record

Dünya'da en büyük 250 Müteahhitlik firması arasında 42 firmayla Türkiye firma sayısında 2. durumdadır. Ancak buna rağmen ülkemizin yurt dışı toplam hasılatı firma sayısına bölündüğünde, ortalama bir firmaya düşen hasılat payı son derece düşüktür. Bir başka deyişle ülkemizin 42 firmayla yaptığı %3.8 paylık hasılatın yaklaşık iki katını G20 içerisinde rakip konumunda gördüğümüz Kore sadece 13 firmayla gerçekleştirmektedir. Fransa ve Almanya ülkemizin yaptığı hasılatın yaklaşık 3 katını sadece 5 firma ile gerçekleştirmektedirler.

Bunun ana sebebi Türk firmalarının yurt dışında yoğunluklu olarak düşük bütçeli projelerde Ana Yüklenici ya da yüksek bütçeli projelerde Alt Yüklenici olarak çalışıyor olmalarından kaynaklanmaktadır. Bu sebeple firma sayımız çok ancak firma sayımıza oranla hasılatımız olması gerekenin oldukça altında seyretmektedir.

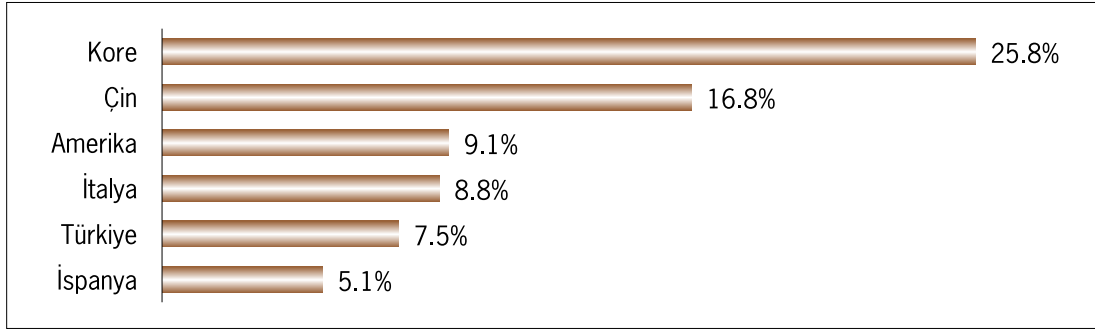
3.3 TÜRK MÜTEAHHİT FİRMALARININ BÖLGELERE GÖRE PAZAR PAYI

Türk Müteahhitlerinin yakın coğrafyamızda faaliyet gösterdiği bölgelerde bu bölgelerdeki toplam hasılatın ne kadar pay aldıkları incelendiğinde, özellikle kültürel ve siyasi olarak etkin olduğumuz bölgelerde beklentilerin altında hasılat payı aldığımız görülmektedir.

Burada dikkat edilmesi gereken bir diğer husus 2023 hedefleri dâhilinde Dünya'nın en büyük 10 Ekonomisi içerisinde olmayı hedefleyen ülkemizin bu hedef doğrultusunda doğal rakibi olan ülkelerin söz konusu pastadan daha fazla pay aldıklarıdır. Bu noktada özellikle Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da Türk Müteahhitlerinin faaliyetlerini artırıcı her türlü etkenin devreye sokularak desteklenmesi son derece önem arz etmektedir.

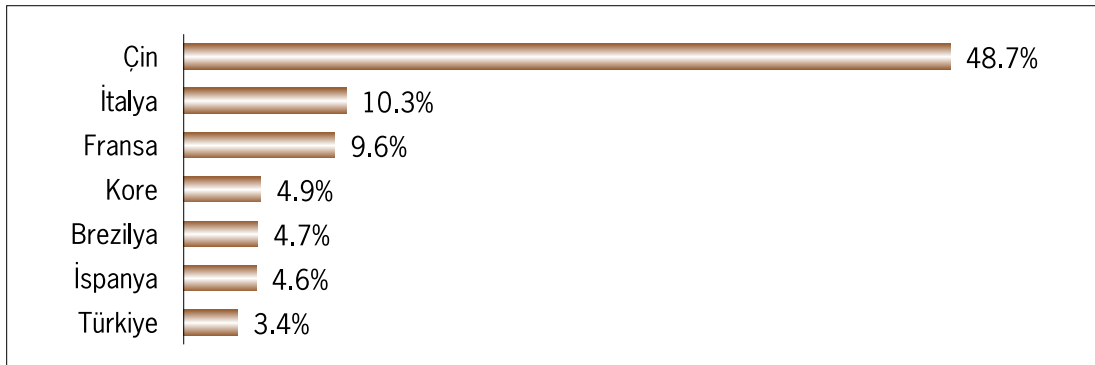


Şekil 3.13. Ortadoğu'da Ülkelerin Yurtdışı Müteahhitlikten Aldığı Pay



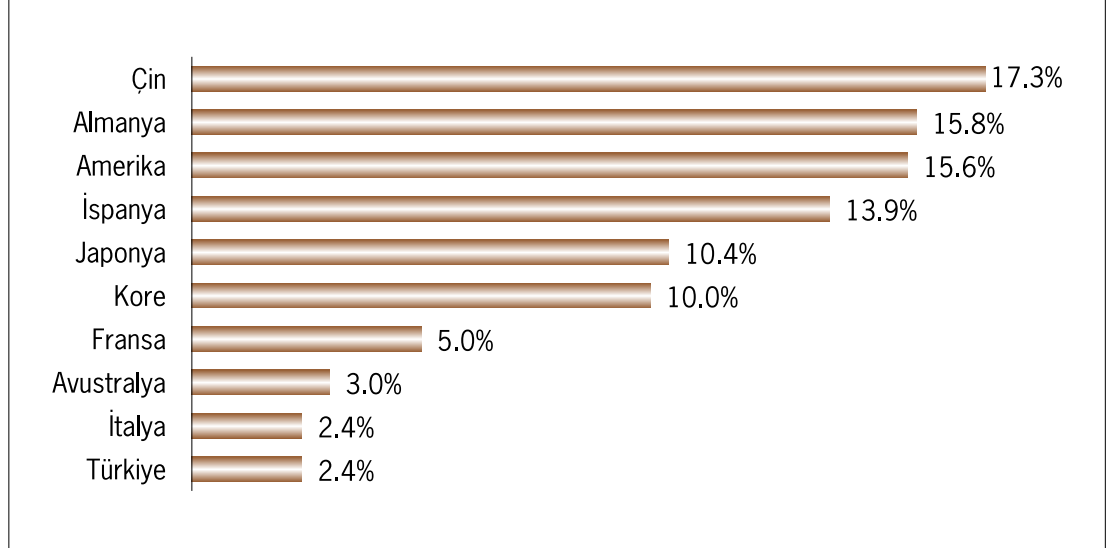
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 3.14. Afrika'da Ülkelerin Yurtdışı Müteahhitlikten Aldığı Pay



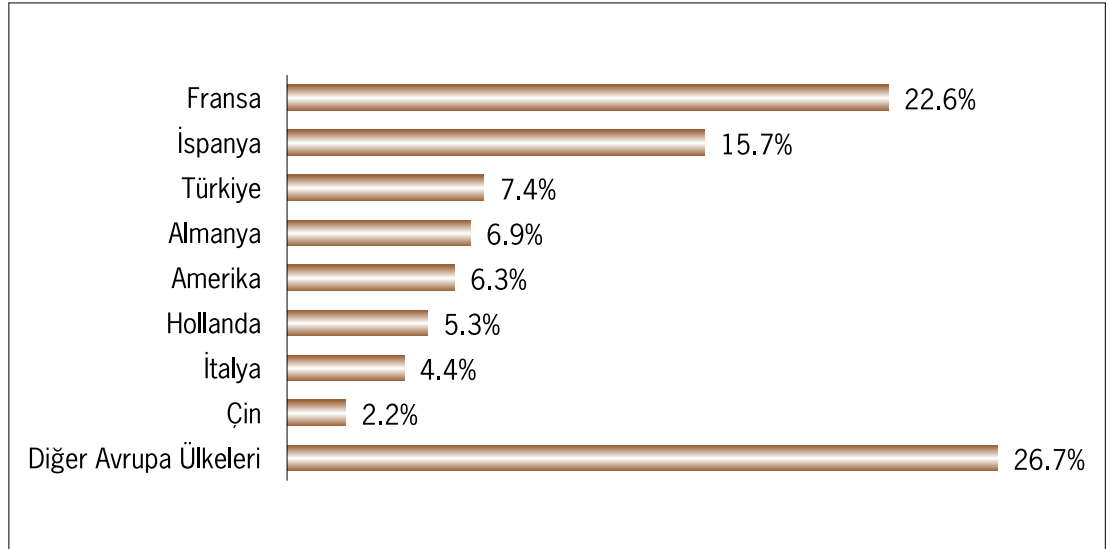
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 3.15. Asya'da Ülkelerin Yurtdışı Müteahhtlikten Aldığı Pay



Kaynak: Engineering News Record

Şekil 3.16. Avrupa'da Ülkelerin Yurtdışı Müteahhtlikten Aldığı Pay



Kaynak: Engineering News Record

3.4 YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNDE TOKİ AÇILIM ÖNERİSİ

Yukarıda özetlendiği üzere ülkemiz yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde son 10 yılda çok önemli bir mesafe kaydetmiş ve Yurt Dışı Müteahhitlik Hasılat Hacmini %275 oranında artırmıştır.

Ancak global ekonomi değerleri göz önüne alındığında son 10 yılda dünya genelinde yurt dışı müteahhitlik hizmetleri hacmi gerek teknolojinin ilerlemesi gerekse de lojistik imkânların genişlemesiyle yaklaşık %325 artış göstermiştir ve Yurt Dışı Müteahhitlik alanında Dünya dengeleri son 10 yılda tümüyle değişmiştir.

Ülkemizin son yıllarda ortaya koymuş olduğu üstün performansa rağmen bu pastadan almış olduğu pay sadece yüzde %4 mertebesinde. Diğer bir deyişle yurt dışında bireysel olarak yüksek cirolu birçok firmaya sahip olan ülkemiz toplam ciro değerleri incelendiğinde 2023 hedefleri doğrultusunda (*Dünyanın En Büyük 10 Ekonomisinden Biri Olmak*) en önemli rakiplerinin gerisinde seyretmektedir. Ülkemizin 2023 hedeflerinde 500 Milyar Dolar toplam ihracat hacmi hedeflendiği göz önünde bulundurulduğunda basit bir orantıyla 500 milyar dolarlık ihracat hacminin içerisinde Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri toplam Hasılatının 100 Milyar Dolar mertebesinde olması gerektiği söylenebilir.

Bu noktada söz konusu hasılatın yurt dışında iş yapan müteahhitlerimizin mevcut imkânlarıyla elde edilmesi zor görülmektedir. Bu hedefe ulaşılabilmesi için yurt içinde faaliyet gösteren inşaat firmalarının yurt dışına açılımlarını sağlamak kaçınılmaz bir gerekliliktir. Bu ise ancak devlet eliyle oluşturulacak işbirliklerle mümkün olabilir.

Bu itibarla ülkemizin konut alanında birikimi olan TOKİ (Toplu Konut İdaresi) tarafından gerçekleştirilecek yurt dışı açılımları sayesinde inşaat taahhüt firmalarımıza yeni alanlar açmak mümkündür. TOKİ'nin ülkemizin tarihsel, siyasal ve ekonomik ilişkilerinin bulunduğu ve kaynak ihtiyacı olmayan belirli ülkelerde (Cezayir, Suudi Arabistan, Irak, İran, Katar, Türkiye Cumhuriyetleri vb.) hükümetler arası anlaşmalar vasıtasıyla atacağı adımlarla birkaç yılda hedeflenen ihracat hasılatının yakalanması mümkündür.

Ülkemizde faaliyet gösteren birçok Yüklenici firma yurt dışı çalışma tecrübesi bulunmadığından, söz konusu açılımı firma olarak gerçekleştirmekten çekinmektedir. Tahsilat, teminat mektubu geçerliliği, çalışma izinleri vb. bilinmezlikler firmalarımızın yurt dışında faaliyet gösterme heveslerini başlamadan bitirmektedir.

TOKİ şemsiyesi altında yurt dışında belirli projelerin hükümetler arası anlaşmalar vasıtasıyla alınması durumunda TOKİ tarafından yapılacak Alt Yüklenici ihaleleriyle yurt dışında hiç faaliyet göstermemiş firmalarımız çalışma imkânı bulabileceklerdir. Bu yolla öncelikle;

- Ülkemiz kültürel ve siyasi olarak etkin olduğu ülkelerde pazar payını ve hasılat değerini artırabilecek
- Öncesinde yurt dışında faaliyet göstermemiş firmalarımız TOKİ bayrağı altında yurt dışında çalışma kültürünü edinecek
- Firmalarımız çalıştıkları ülkeleri daha iyi tanıyacak ve devam eden süreç içerisinde bu ülkelerde kendi imkânlarıyla iş yapabilir hâle gelecek
- TOKİ eliyle gerçekleştirilen projelerde Türk Yapı Malzemesi Ürünlerinin kullanımına ilişkin toplu bir irade sergilenebilecek ve Yapı Malzemesi İhracatımıza katkı sağlanabilecek

- Benzer şekilde TOKİ eliyle gerçekleştirilen projelerin tasarımı Türk Mimar ve Mühendislik firmalarınca gerçekleştirilerek Müşavirlik alanında sektörün gelişmesine imkân tanınabilecek
- Bu sayede yurt içinde sayısı her gün artan ve yurt içi rekabetini olumsuz yönde etkileyen inşaat taahhüt firma enflasyonunu azaltmak ve öte yandan yurt dışı inşaat sektörü ticaret hacmimizi arttırmak adına önemli bir adım atılmış olacaktır.

Ayrıca bu projeksiyon içerisinde kaynağını nakde çevirmekte problem yaşayan ancak doğal kaynaklarını ödeme enstrümanı olarak kullanabilen ve önümüzdeki 20 yıl yüksek oranda gelişim göstermesi beklenen sahra altı Afrika ülkelerinde (Gana, Gine, Kamerun, Gabon, Senegal vb.) ve Güney Amerika ülkelerinde uzun vadeli kredi veya barter modeliyle iş yapılabilir. Söz konusu ülkelerin sosyal konut açığı ve bu yönde yatırım planlamaları mevcuttur. Bu ve benzeri ülkelerde Çin, Amerika, Fransa gibi ülkeler devletler arası anlaşmalarla yol almaktadırlar. Ülkemiz bu alanda atılım gerçekleştirmekte geç kalmaktadır.

Dördüncü Bölüm

YURT DIŞI MÜŞAVİRLİK SEKTÖRÜ HİZMETLERİNE İLİŞKİN TESPİT VE ÖNERİLER

4.1 ÜLKEMİZDE YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ

Müşavirlik sektörünü Projelendirme, Teknik Danışmanlık ve Proje (Program) Yönetimi firmaları özelinde ele alacağız.

Müşavirlik sektörü maalesef ülkemizde yıllarca Müteahhitlik sektörünün gölgesinde kalmış ve gelişmiş ülkelerde bu sektöre verilen önemi yeterince görememiştir.

İnşaat Sektörünün son yıllarda teknolojik ürünlere yönelimi ve Yapı Malzemesi ihracat değerleri incelendiğinde aslında Müşavirlik Sektörünün en az Müteahhitlik Sektörü kadar önem arz ettiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Müşavirlik Sektörünün Batılı ülkelerde (Özellikle Amerika, İngiltere, Hollanda ve Almanya) ülke içerisinde üretilen inşaata yönelik teknoloji ürünlerinin ve yapı malzemelerinin yurt dışına ihracatı noktasında en etkin kanal olarak kullanıldığı görülmektedir. Bunun en önemli göstergelerinden biri söz konusu ülkelerin geçmiş yıllara nazaran Yurt Dışı Müteahhitlik Sektöründeki pazar paylarının gittikçe azalması ancak buna karşılık Yurt Dışı Müşavirlik Sektöründe pazar paylarının gittikçe artması olarak belirtebiliriz.

Müşavirlik Sektörünün önem derecesini daha iyi anlayabilmek için Yurt Dışı Müteahhitlik Sektöründe gerçekleştirilen hasılatın ülke ekonomisine olan katkısını değerlendirmek doğru bir ölçüm metodu olacaktır. Türk Müteahhitlerinin yurt dışındaki yüksek hası-

lat tutarlı projelerinin birçoğunda yabancı Müşavir firmalarınca hazırlanan ve farklı ülke menşeli yapı malzemeleri kullanılmaktadır. Bir başka deyişle, Müteahhitlerimizin taahhüdünü gerçekleştirdikleri projelerdeki satın almalardan Türkiye ekonomisi gerçekte hak ettiği payı alamamaktadır.

Türk Müteahhitlerinin yurt dışında gerçekleştirdikleri taahhüt projeleri özelinde Türk Yapı Malzemelerinin satış oranları incelendiğinde belirli malzeme sınıflarının dışında Türk Ürünlerinin piyasada yer bulamadığı gözlemlenmektedir.

Ülkemiz Yapı Malzemeleri sektöründe dünyada ilk 10 ülke içerisinde bulunmakta olup bu skorun elde edilmesindeki en önemli ürünler çimento, demir, alçı, seramik, cam ve vitrifiye olarak göze çarpmaktadır. Söz konusu ürünlerin ihracat değerlerindeki başarının nedeni Müteahhit firmalarımızın yurt dışındaki faaliyetlerinin sonucu olmaktan çok ülkemizin uzun yıllardan bu yana söz konusu alanlardaki üretim potansiyelinin iyi kullanılması ve bu yöndeki destek politikalarının sonucu olarak görülebilir.

Dolayısıyla Müteahhitlik alanında elde ettiğimiz ticaret hacminin gerçek anlamda ülke ekonomisine katkı sağlamasının en temel yolu Yurt Dışı Müşavirlik Hizmetlerinin geliştirilmesiyle mümkündür.

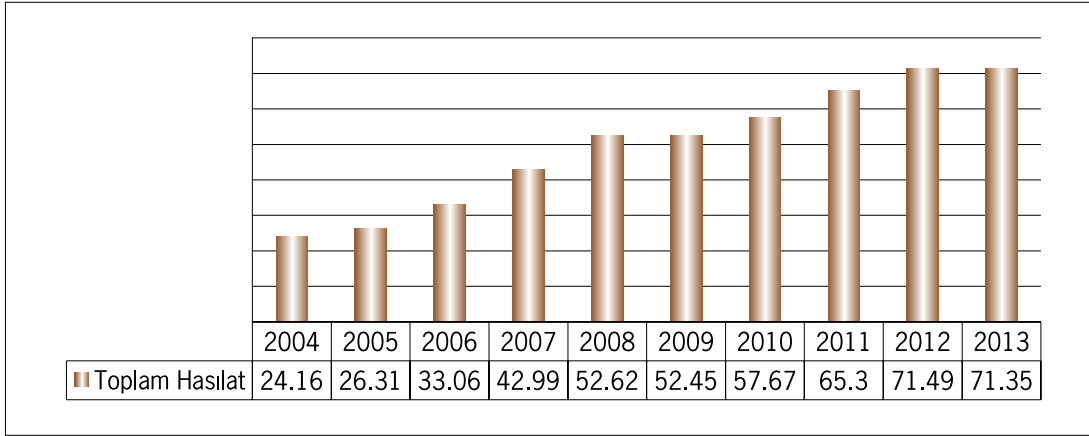
Ülkemizin Yapı Malzemeleri alanında gerçekleştirdiği ihracatı, yıllık 20 Milyar doların üzerindedir. Sektörün 2023 sonrası hedefi ise 100 milyar dolar seviyesindedir. Ülkemizin çelik profil, çimento, mermer, traverten ve inşaat demiri ihracatında dünyada en üst sıralarda yer aldığını düşündüğümüzde söz konusu hedefin ancak katma değeri yüksek teknolojik ürünlerin ihracatıyla gerçekleşeceği aşikardır. Ülkemizin yıllık ihracatın kilogram fiyatı 1.46 Dolar iken, Almanya 4 Dolar, Güney Kore ve Japonya 3.5 Dolar seviyesindedir. Söz konusu makasın kapatılabilmesindeki en önemli enstrüman yurt dışı müşavirlik hizmetlerinin geliştirilmesi ve hâli hazırda dünyada marka olmuş müteahhitlik sektörüyle entegre hareket kabiliyetinin artırılmasıdır.

4.2 DÜNYA'DA YURT DIŞI MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ

Dünya'da Yurt Dışı Müşavirlik Alanında öne çıkan ülkeler incelendiğinde, ihracat hacmi yüksek ülkeler karşımıza çıkmaktadır.

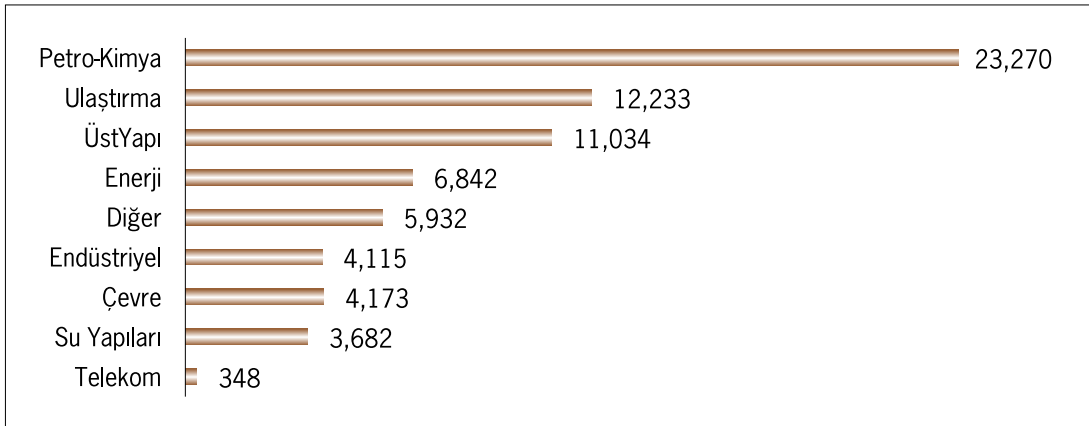
Aşağıda Yurt Dışı Müşavirlik Sektöründe Pazarın %90'ından fazlasına hâkim olan 225 firmanın değerlendirilmesiyle ortaya çıkan değerler içerilmiştir. Buna göre yurt dışı müşavirlik sektöründeki toplam hasılat yıllık 80 Milyar Dolar olarak tahmin edilmektedir.

Şekil 4.1. Dünya Yurtdışı Müşavirlik Hasılat Değerleri (Milyar USD)



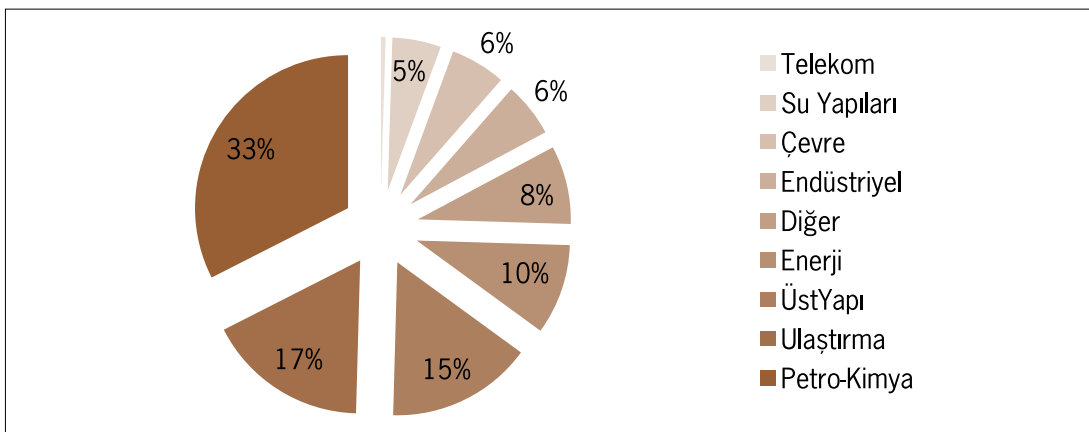
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 4.2. Dünya'da Yurtdışı Müşavirlik Proje Dağılımı (Milyar USD)



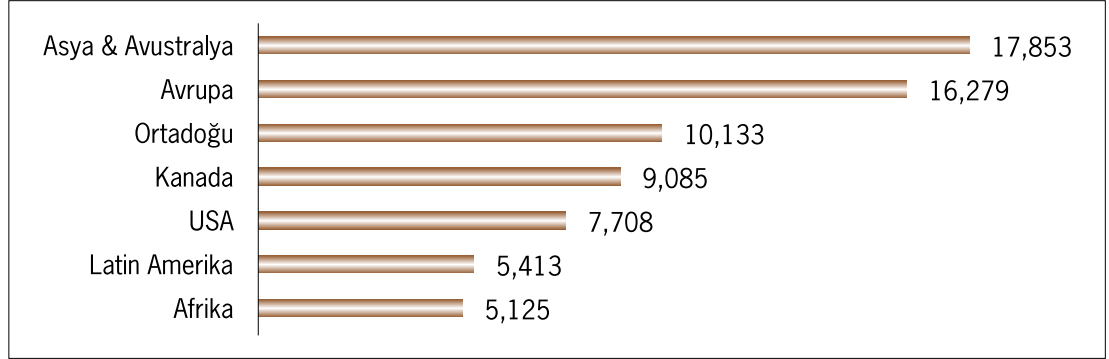
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 4.3. Dünya'da Yurtdışı Müşavirlik Yüzdesel Dağılımı



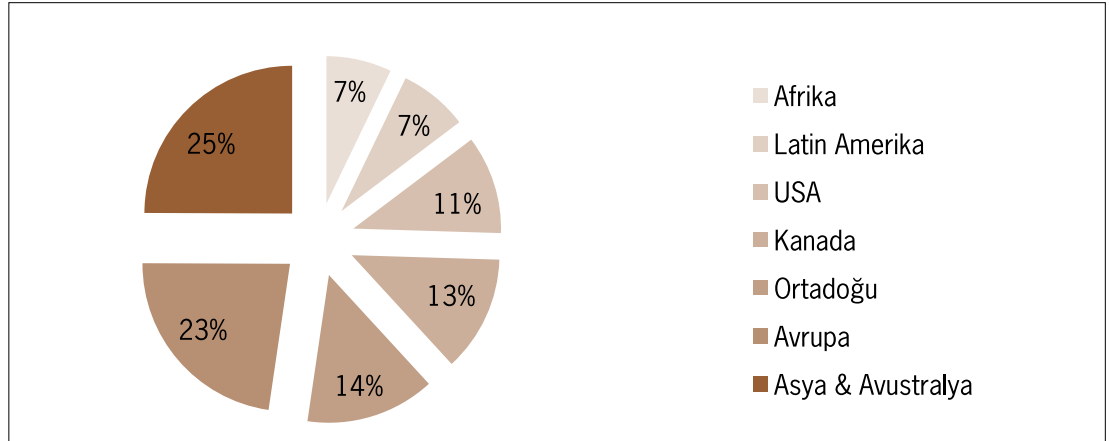
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 4.4. Bölgelere Göre Yurtdışı Müşavirlik Hasılat Dağılımı (Milyar USD)



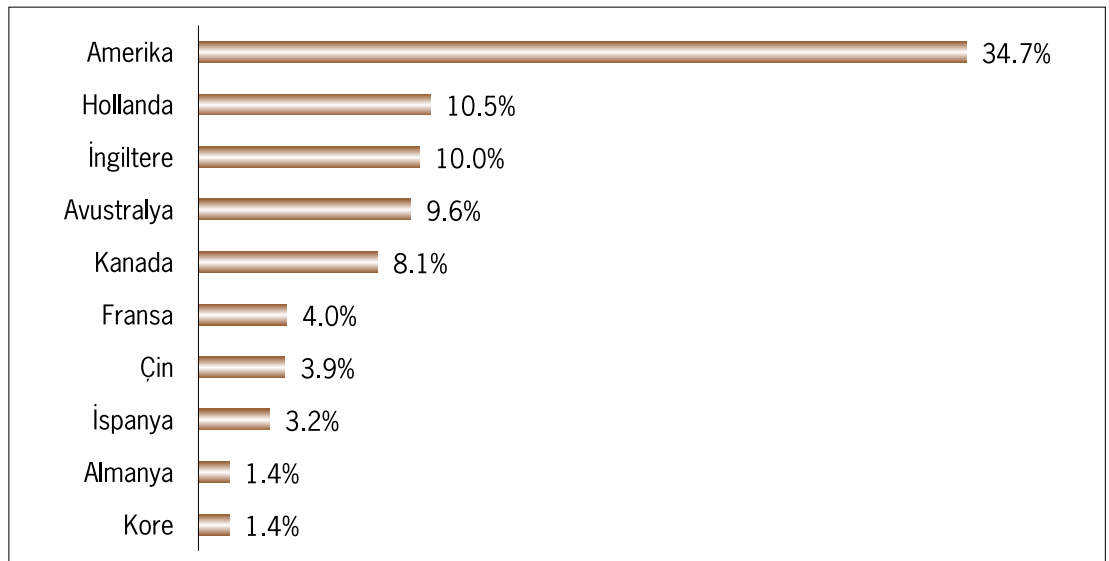
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 4.5. Bölgelere Göre Yurtdışı Müşavirlik Hasılat Yüzdeleri



Kaynak: Engineering News Record

Şekil 4.6. Yurtdışı Müşavirlikte En Büyük 10 Ülke Pazar Payları

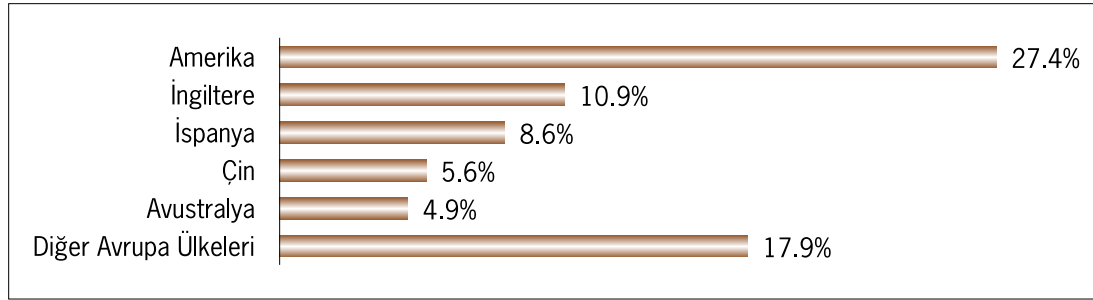


Kaynak: Engineering News Record

Yukarıdaki tablolardan da görüleceği üzere Yurt Dışı Müşavirlik Alanında rekabet ettiğimiz hemen her ülke Yurt Dışı Müşavirlik alanında da etkin olarak Dünya sıralaması içerisinde yer almaktadır. Ancak ülkemiz Yurt Dışı Müşavirlik alanında Dünya sıralaması içerisine girememektedir.

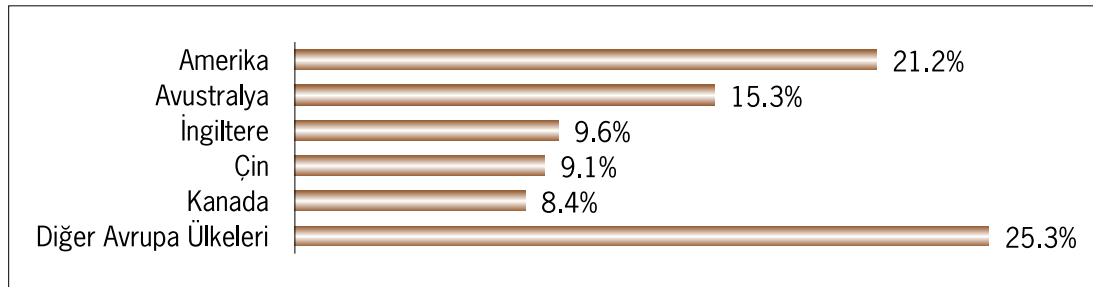
Aşağıda yurt dışı müteahhitlik alanında etkin olduğumuz Asya – Ortadoğu – Afrika – Avrupa kıtalarında müşavirlikte önde gelen ülkelerin pazar payları değerlendirilmiştir. Bu verilerden de açıkça görülebileceği üzere en etkin olmamız gereken bölgelerde müşavirlik alanında pazar payımız yok denecek kadar az kalmaktadır.

Şekil 4.7. Ortadoğu'da Ülkelerin Yurtdışı Müşavirlikten Aldığı Pay



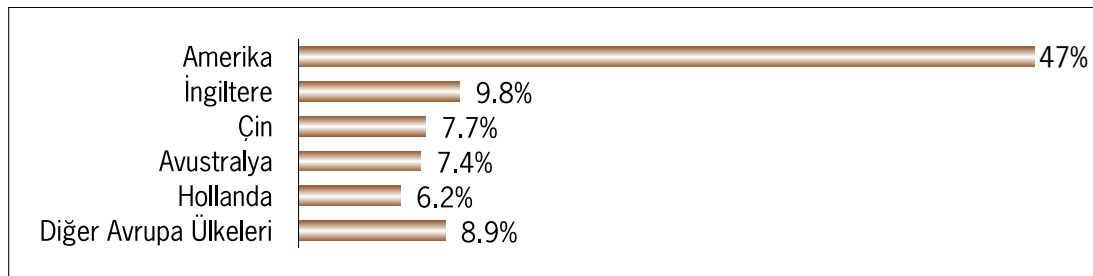
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 4.8. Afrika'da Ülkelerin Yurtdışı Müşavirlikten Aldığı Pay



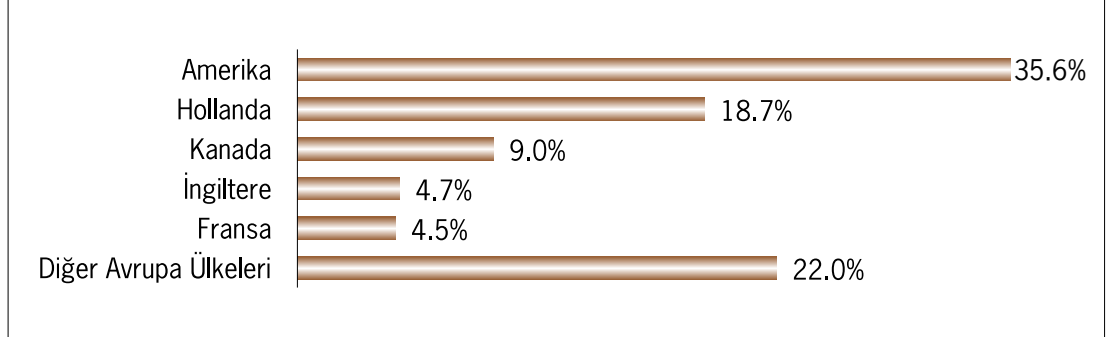
Kaynak: Engineering News Record

Şekil 4.9. Asya'da Ülkelerin Yurtdışı Müşavirlikten Aldığı Pay



Kaynak: Engineering News Record

Şekil 4.10. Avrupa'da Ülkelerin Yurtdışı Müşavirlikten Aldığı Pay



Kaynak: Engineering News Record

4.3 YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİMİZİN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK TESPİTLER

Yukarıdaki verilere yönelik olarak Müşavirlik Sektörünün geliştirilmesine yönelik bu rapor kapsamında belirlenen tespitler aşağıda sıralanmıştır;

4.3.1 Projelendirme Firmalarının Münferit Yapılanması

Ülkemizde faaliyet gösteren projelendirme firmaları sektörün iç piyasadaki ihtiyaçlarına rekabete yönelik cevap verebilmek adına, çok disiplinli projelendirme becerisine yatkın bir yapılanma kurulumak yerine tekil disiplinlere ilişkin servis verecek şekilde oluşmuş durumdadırlar. Bu durum ülkemizdeki projelendirme firmalarını Mimari, Statik, Elektrik, Mekanik, Altyapı vb. gibi alanlarda münferiden uzmanlaşmalarını sağlarken, entegre çözüm üretebilmeleri açısından günümüz anlayışının gerisinde bırakmıştır.

Günümüzde uluslararası alanda faaliyet gösteren yabancı projelendirme firmaları incelendiğinde, komplike bir projenin tüm disiplinlerine ilişkin çözüm üretebilecek biçimde yapılandırları görülmektedir. Bu gereklilik özellikle yurt dışı yatırım odakları tarafından projelerin genel yönetiminde oluşabilecek aksaklıklara ve sorumluluk zincirinde oluşabilecek kopukluklara meydan vermemek adına önemsenmektedir. Dolayısıyla, ülkemizde münferit olarak servis veren projelendirme firmaları söz konusu piyasalara girmeden baştan elenmektedirler.

Bu durum projelendirme firmalarımızın kapasitelerini yurt dışında taahhüt projesi yapan Türk Mütteahhitlerine Türkiye'den alt taşeron seviyesinde servis sağlamakla kısıtlamakta ve daha ötesine gidebilmeleri adına imkân tanımamaktadır. Asıl hedeflenmesi gereken projelendirme firmalarımızın birebir Yabancı Yatırımcılara yurt dışında servis sağlamak noktasında kendilerini geliştirmeleridir.

Projelendirme firmalarımızın yurt dışında faaliyet gösterebilmeleri için öncelikle yurt içinde belirgin bir seviyeye gelmeleri şarttır. Bu seviyenin elde edilebilmesi için yapılabilecekleri sıralayacak olursak;

1. Ülkemizde (özel sektör dâhil) faaliyet gösteren projelendirme firmalarına, Mali Sorumluluk Sigortası (Liability Insurance) ve Mesleki Kefalet Sigortası (Profesional Indemnity Insurance) gibi yurt dışında yaygın olarak şart koşulan zorunluluklar getirilmelidir. Sigorta kapasitelerinin imkân tanıdığı ölçüde projelendirme yapmaları şart koşulmalıdır. Sigorta değerleri temsili rakamlar olarak değil gerçek değerlemelerle oluşturulmalıdır. Bu sayede projelendirme firmalarımız teknik beceriye sahip küçük ofis yapılanmaları hâlinde çıkarak öncelikle ticari yapılanması ile öne çıkan kurumsal firmalar hâline getirilmelidirler. Bu nokta özellikle ülkemizin gelişme trendinde olduğu bu dönemde yaptığı yatırımların garantisi niteliğindedir.
2. Yurt dışında yaygın olarak uygulandığı gibi, projelendirme firmalarının bünyelerinde bulundurdıkları uzman mühendis sayısına ve sigorta kredilerine göre (bir nevi müteahhit teminat mektubu gibi) sınıflandırılmalıdır. Bu sayede, mevcut sistemdeki birkaç basit şartı yerine getirerek her büyüklükteki projenin projelendirmesini yapabilir firmalar hâlinde çıkarılarak, gerçekte yapabilecekleri büyüklükteki işlere yönlendirilmelidirler.
3. Uzman mühendis normlarının belirlenip, projelendirme firmalarında bu unvanı kazınmış mühendislerin sayısının belirli oranda şart koşulması gereklidir. Bu sayede üniversiteden mezun olup, oda kaydını yaptırmış hemen herkesin ufak bir kurulumla projelendirme ofisi açmasının önüne geçilmelidir.

4.3.2 Proje Yönetim Anlayışındaki Kavram Karmaşası

Ülkemiz özellikle özel sektör bazında uluslararası Proje Yönetim kavramıyla ilgili karmaşa yaşamaktadır.

Yurt dışındaki başarılı örnekleri incelendiğinde Proje Yönetim Firmalarının projenin başında Ticari Plan ve Yatırım Fizibilitesinin belirlenmesinden projenin fiiliyatta tamamlanmasına kadar geçen sürede sürece birebir iştirak ettiklerini görüyoruz. Buna karşılık ülkemizde Proje Yönetim firmalarının daha çok yatırımla ilgili temel unsurlar oluşturulduktan ve hatta Projelendirme aşaması tamamlandıktan sonrasında sadece saha ve şantiye yönetimi için sürece dâhil olduklarını görüyoruz.

Bu durum Proje Yönetim firmalarımızın Dünya'nın genelinde rekabet edebilecekleri firmalara kıyasla yarışın çok gerisinde kalmalarına sebebiyet vermekte. Bu durumun iyileştirilmesi için Proje Yönetimi ve Saha Kontrollük kavramlarının birbirinden bağımsız iki unsur olduğu ve bu unsurların doğru işletilmesi halinde ülke yatırımlarımızın daha etkin bir değere ulaşabileceği anlatılmalıdır ve buna yönelik uygulamalar devreye sokulmalıdır.

4.3.3 Müşavirlik Firmalarına Yönelik Desteklerin Kısıtlı Kalması

Müşavirlik firmalarının yurt dışı piyasasında var olabilmeleri için Devlet desteği görmeleri son derece gereklidir.

Müteahhit firmalara kıyasla kaynak sıkıntısı çektiği gerçeğinden hareketle özellikle yurt dışı ülkelerde ofis kurulumu ve eleman giderleri gibi başlangıç harcamalarına ilişkin Devlet desteği Müşavirlik firmalarımızın dış ülkelerdeki iş yapabilme becerisine eriştirebilir. Sağlanan mevcut desteklerin yetersiz kaldığı gözlemlenmektedir.

T.C. Ekonomi Bakanlığı nezdinde son birkaç yıldır beklenen seviyede olmasa da uygulanan desteklerin meyveleri alınmaya başlanmıştır. Ancak Bakanlık tarafından sağlanan destek sadece Yurtdışı Kamu Projeleri (ya da ihaleli projeler) için geçerli olmaktadır. Oysaki yurt dışında faaliyet gösteren firmalarımızın çok önemli bir kısmı Özel Yatırımcı projelerinde çalışmaktadırlar. Dolayısıyla Bakanlık tarafından sağlanan desteğe sektörün çok önemli bir kısmı muhatap olamamaktadır. Özel desteklenen projelere ilgili ülkedeki Büyükelçilikler (ya da Ticari Ateşelik) vasıtasıyla basit yöntemlerle kayıt/denetim sistemi uygulayarak kontrol altına alınabilmesi mümkündür.

Beşinci Bölüm

PROJELENDİRME VE YAPI DENETİM FİRMALARININ İŞLEYİŞİNE İLİŞKİN TESPİT VE ÖNERİLER

Son yıllarda İnşaat alanında dünyanın birçok gelişmiş ülkesini geride bırakan ve yabancı yatırımcıların ilgi odağı haline gelen ülkemizde Proje Onay ve Denetim süreçlerinde halen alınması gereken mesafeler olduğu aşıkardır. Söz konusu süreçlerde etkin rol alan Mimar - Mühendisler Odası ve Yapı Denetim kurumlarının işleyişlerinin iyileştirilmesi son derece önem arz etmektedir.

Gelişmiş ülkelerdeki örnekler incelendiğinde mesleki gelişim odaklı faaliyetlerin dışında hiçbir yetkisi olmayan Mimar ve Mühendisler Odaları ülkemizde proje onaylama, şantiye şefi atama, kamu projelerinde çalışan personelin mesleki deneyim süresini belirleme vb. birçok resmi yetkilerle donatılmış durumdadırlar.

Ülkemizde yeni mezun Mimar ve Mühendisler okul sonrasında yeterli gelişimi sağlamadan proje tasarımı yapabilme yetkisine sahiptirler. Gelişmiş ülkelere örnek olarak İngiltere’de ki sistem incelendiğinde, yeni mezun Mimar ve Mühendisler okul sonrası profesyonel hayatta en az 3 yıl mesleki deneyime ve sonrasında Uzman Mühendislik sınavına tabi tutulmaktadır. Söz konusu sınav adaylar profesyonel hayatta edindikleri tecrübenin karşılığını verebilecekleri nitelikli sorularla muhatap kalmaktadırlar. Bu sınavdan geçme oranı %35 mertebesinde olup, ilk seferde sınavda başarılı olma oranı oldukça düşüktür. Ancak sınavda başarılı olup Uzman Mühendis unvanı alan Mühendislerle piyasada ciddi talep olduğundan bu sınav sektörde tecrübenin kanıtı anlamında önemli bir eşiği ifade etmektedir.

Uzman Mühendislerle olan talebin sebebi incelendiğinde ülkemizdeki Yapı Denetim konusunun mevcut işleyişindeki çelişkileri görmek mümkündür.

İngiltere’de Proje Tasarım ofisinden sahaya gönderilen çizimlerin doğruluğunu onaylayan herhangi bir resmi kurum yoktur. Sistem Mesleki ve Mali Sigortalama üzerine kurulmuştur.

Proje Tasarım Ofisleri yaptıkları tasarımı sigortalamakla yükümlüdürler. Bir başka deyişle firmalar sigorta kapasitelerinin müsaade ettiği bütçede proje tasarımı yapabilmektedirler. Bunu bir nevi taahhüt işi yapan Müteahhitlere şart koşulan Teminat Mektubuna benzetebiliriz.

Sigorta firmaları istenmeyen bir durumda mali zararı karşılayacaklarını bildiklerinden Proje Tasarım firmalarının sigorta limitlerini onaylarken firma bünyesinde çalışan Uzman Mühendis sayısına önem vermektedirler. Bu sayede piyasada iş yapan firmalar Uzman Mühendis çalıştırmaya özen göstermekte ve bünyelerindeki Mühendislerin mesleki gelişimleri için ciddi emek ve para harcamaktadırlar. Dolayısıyla sistem bütünüyle kendi kendini yönetmekte ve kontrol etmektedir. Bu sistem içerisinde gerek maddi anlamda zarar gören tarafların mağduriyetleri karşılanmakta gerekse de kişilerin inisiyatiflerine dayalı riskler ve beraberinde birçok gereksiz resmi prosedür kendiliğinden ortadan kalkmaktadır.

Ülkemizde ise yeterli mesleki gelişime tabi tutulmadan tasarım yapan Mimar ve Mühendislerin ürettikleri projeler uygulama aşamasında Yapı Denetim firmaları tarafından denetlenmektedir. 1999 yılında ülkemizin geçirdiği deprem felaketi sonrasında iyi niyetle sisteme entegre edilmeye çalışılan Yapı Denetim kavramı maalesef günümüzde anlamını önemli ölçüde yitirmiş durumdadır. Bunun en önemli sebebi Yapı Denetim firmalarının hizmet karşılığı ücretlerini yine hizmet verdikleri Müteahhit firmalardan alıyor olmalarıdır. Bu durum denetim kavramının temelindeki tarafsızlık ilkesine aykırıdır. Bununla ötesinde pratikteki uygulamalara bakıldığında Yapı Denetim firmalarıyla hizmet bedelleri konusunda pazarlıklar yapılmakta ve firmalar ucuz ve deneyimsiz mühendis çalıştırmak zorunda kalmaktadırlar. Sonunda ortaya çıkan durum harcanan emek ve paranın karşılığının alınmadığını göstermektedir. Mevcut sistem Yatırımcının Proje Tasarım Ofislerinin ve Yapı Denetim firmalarının hatalarından kaynaklı muhtemel mağduriyetini karşılamamaktadır.

Ülkemizde kalifiye eleman açığının had safhaya ulaştığı, yetişmiş personele olan talebin tavan yaptığı ve daha da önemlisi güvenli ortamda yatırım fırsatı arayan Yabancı Yatırımcıların yüksek talep gösterdiği bu dönemde, söz konusu kurumların ve sistemin genel işleyişine ilişkin vakit kaybetmeden gerekli düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç vardır.

Bu noktada gerek Projelendirme ve Yapı Denetim firmalarının işleyişine ilişkin olarak öneriler aşağıda sıralanmıştır;

1. Uzman Mühendislik kavramının işler hale getirilmesi
2. Projelendirme ve Yapı Denetim firmalarından bünyelerinde Uzman Mühendis bulundurmalarının şart koşulması
3. Projelendirme ve Yapı Denetim firmalarından sorumlu oldukları projeleri Mali ve Mesleki Sorumluluk noktasında sigortalamalarının şart koşulması
4. Yapı Denetim firmalarının denetim ücretlerini direk olarak Yatırımcı firmadan almaları yerine, Bakanlık bünyesinde oluşturulacak ve yine Yatırımcılardan belirli bir pay oranıyla kesilerek oluşturulacak ödenek havuzundan karşılanması ve Yapı Denetim firmalarının Bakanlık tarafından projelere atanması

