Ford Otosan Genel Müdürü, Otomotiv Sanayi Derneği ve TOBB Türkiye Otomotiv Sanayi Meclisi Başkanı Turgay Durak:

Hacmi artırmak için yatırım yapmalıyız

Bizim otomotiv sektörü olarak birinci hedefimiz; Türkiye'deki otomotiv iş hacmini artırmak. Bugün 1 milyon araç üretiyoruz, 700 bin araç ihraç ediyoruz. Üretimi 2 milyon araca çıkarmak lazım, ihraç edilen araç sayısını da 1 milyon 400 bin araca çıkartmak lazım. Bugün 14 milyar dolarlık bir ihracat var. Bunu 25-30 milyar dolara çıkarmamız lazım.



→ Fotoğraflar: Hüseyin ALSANCAK

→ Röportajlar: Mehmet Ali DOĞAN

Turgay Durak pek çok kimliğiyle otomotiv sektörüne hizmet ediyor. Ford Otosan Genel Müdürü, Otomotiv Sanayi Derneği ve TOBB Türkiye Otomotiv Sanayi Meclisi Başkanı olan Durak'a sektörün geleceğini sorduk. İç ve dış pazarlarda ve istihdamda mevcut hacmi büyütmek için yatırım yapılması gerektiğine dikkat çeken Durak'ın Ekonomik Forum'a verdiği yanıtlar şöyle:



→ TOBB Türkiye Otomotiv Sanayi Meclisi

"2006 hedefini toplamda yakaladık iç piyasada yakalayamadık"

2007'ye girdik. 2006'yı ve yeni yıldan beklentilerinizi değerlendirebilir misiniz?
2006'da otomotiv sektöründe iç piyasa 2005'e nazaran her halde yüzde 15 mertebesinde azaldı. Bunun da sebebi, mayıs-haziran ayında yüzde 20 oranında bir devaliasyon oldu. Sanayiyi konuşuyoruz, Türkiye'de üretim yapan kurulu sanayi şirketleri düşen iç pazar yerine ihracata yöneldi. Hiç olmazsa kapasite kullanım oranlarını düşürmediler. Tabi ihracatta kâr marjları daha düşük, kâr marjları biraz azaldı, ama hiç olmazsa kapasite kullanım oranları düşmedi. Bazı firmalar kapasite kullanım oranını artırdı, o sayede 2005'te 900 bin mertebesinde olan üretim, 2006'da 1 milyonun üzerine çıktı. Hedeflerimizi toplamda yakaladık, iç piyasada yakalayamadık.

Otomotiv sanayisi için strateji olarak neler öngörüyorsunuz?

Turgay Durak: Otomotiv sektörü çok büyük yatırımlar gerektiren ve pazar trendlerinin tespitinden başlayıp, o pazar ihtiyacına göre, dünyayı da global bir pazar olarak düşünürseniz, tüm dünyadaki global pazarların ihtiyacını karşılayacak bir ürünün tasarlanması, test edilmesi, imalata alınması, sonra bunun pazarlanması, satış ve servisin sağlanması şeklinde çok komplike bir değer zinciri. Dolayısıyla da bu değer zincirinin ekonomik anlamda, hem sermayeyi koyanlara, hem çalışanlara, hem de oranın müşterilerine iyi bir getiri sağlaması gerekiyor. Dengeyi sağlamak hakikaten hem zor hem de çok önemli. O olmazsa da zaten iş sağlıklı olmaz. Burada gerek Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Otomotiv Sektör Meclisi var, gerek kardeş meclis diyebileceğimiz yan sanayicilerin meclisi var. Onların ortak birinci hedefi, işin sürekliliğini sağlamak için yatırımların devam ettirilmesi ve hatta artarak devam ettirilmesi. Onun için de gerek yerli sermaye sahibini, gerekse yabancı sermaye sahibini otomotivle ilgili yatırımları yapmak için yüreklendirecek, cesaretlendirecek bir yatırım ortamının olması lazım. O yatırım ortamında da otomotiv çok büyük yatırımlarla çalışan bir iş dalı olduğu için, Orta Avrupa'daki ve Doğu Avrupa'daki rakip olan ülkelere göre daha az vergi öderlerse o zaman bizim ülkemizi seçebilirler. Dolayısıyla bizim önceliğimiz; Türkiye'deki Kurumlar Vergisi'nin böyle büyük yatırımlara ve ihracat yapmak için yapılan yatırımlara, hele bir de yüksek teknoloji içeriyorsa ve ilave istihdam sağlıyorsa, Vergi Konseyi çalışmalarında öngörüldüğü gibi, Orta Avrupa'daki rakip ülkeler mertebesinde olmasının sağlanması olmalıdır. Burada Kurumlar Vergisi yüzde 20 ama Orta Avrupa ülkelerinin bazılarında bu oran yüzde 16. Ama büyük bir yatırım olduğu zaman; ilave istihdam, ihracat ve yeni teknoloji getiren yatırım olduğunda kimi ülkede 5 yıl, kimi ülkede 10 yıl hiç vergi almıyorlar. Veya vergiyi yüzde 25'ine indiriyorlar, yani yüzde 16 olan vergiyi yüzde 4'e indirebiliyorlar. Bu önemli bir husus.

Esas olan sektör için yatırım ortamının iyileştirilmesi mi diyorsunuz?

Yatırım ortamının iyileştirilmesi için siyasi istikrar lazım, ekonomik istikrar lazım. Kuvvetli bir iç pazar da lazım. İş gücünün hem nitelikli, hem de bu ülkelere göre uygun maliyetli olması lazım. Bizim ülkemiz genelde bunları sağlıyor. Dolayısıyla bir tek geriye kalan; çalışanların gelirleri üzerinden alınan vergiler. Muhtasar vergileri, sosyal sigorta kesintileri yüksek. Avrupa'da mesela işçi olan çalışanların gelir seviyesinin yüzde 20-25'i buralara giderken, bizde yüzde 50'si oraya gidiyor. Bu da, o ülkelere karşı bizim maliyetimizi olumsuz yönde etkiliyor. Dolayısıyla birincisi yatırımcıyı yüreklendirecek bir ortam olması lazım. Biz de o ortamı gerektiren hususların çoğunluğu var, bir tek Kurumlar Vergisi, Orta Avrupa'ya göre daha yüksek, işçilerin maaşlarından kesilen vergiler de yüksek. Biz her ortamda bunu söylüyoruz.

Sanayicilerin genel olarak dile getirdiği sorunlar zaten bunlar. Otomotiv sektörünün sanayide öncü bir görevi var. Araç almayı güdüleyecek gelir seviyesinin yükseltilmesi, vergilerin düşürülmesi gibi istekler, bütün sanayicilerin istekleri. Otomotiv sektörünü burada farklı kılan bir yön olmalı, bu nedir?

Bizim görüşümüzün vergilerden sonraki ikinci ayağını, katma değerin Türkiye'de artmasını sağlamak için yeni ürün dizaynlarının Türkiye'de yapılması. Daha fazla bölümünün Türkiye'de yapılması lazım ki, onun doğal neticesi, seçilen yan sanayiciler daha yüksek miktarda Türk yan sanayicileri oluyor. Yabancı sermayeli dahi olsa Türkiye'de üretim yapan yabancı sermayeli yan sanayici oluyor. Bunun sağlamak için de araştırma geliştirme ve ürün geliştirme, dizayn konularının desteklenmesi lazım. Demin dediğim ülkeler; yani Orta Avrupa ülkeleri Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Polonya, Romanya gibi ülkeler vergi konusunda bize rakipler. Niye? Lojistik olarak Avrupa'ya daha yakınlar çünkü. Artı bir de işçilikleri bizim ülke mertebesin-

de. Bu ülkelere göre vergide dezavantajımız varken, Ar-Ge'nin desteklenmesinde hükümetimiz iyi şeyler yaptı. Türkiye'de Ar-Ge için devletin sağladığı destek iyi durumda dememiz gerekiyor, çünkü gerçekten öyle. Devlet, Ar-Ge'ye harcanan paraya yüzde 40 oranında Kurumlar Vergisi istisnası veriyor. Bu ne demektir? Ar-Ge maliyetiniz yüzde 8 oranında düşüyor demektir. Ayrıca TÜBİTAK teşvikleri ile destek de alıyorsunuz. Eğer dizaynın çoğunluğunu Türkiye'de yapıyorsanız ve bu ihracatı da destekleyen bir yenilikse, o zaman TÜBİTAK'tan projenin yüzde 50'si yüzde 60'ına kadar da destek alabiliyorsunuz. Dolayısıyla yeni ürün yaratmak için harcayacağınız paranın belki yüzde 60-70'ini mali destek olarak alabilmek, böylece proje maliyetini düşürmek mümkün. Bizim otomotiv sektörü olarak birinci hedefimiz; Türkiye'deki otomotiv iş hacmini artırmak. Bugün 1 milyon araç üretiyoruz, 700 bin araç ihraç ediyoruz. Üretimi 2 milyon araca çıkarmak lazım, ihraç edilen araç sayısını da 1 milyon 400 bin araca çıkartmak lazım. Bugün 14 milyar dolarlık bir ihracat var. Bunu 25-30 milyar dolara çıkarmamız lazım. Tabi 1 milyon araçtan, 2 milyon araca çıkmak demek, bir anlamda bugün Türkiye varolan fabrikaların kapasitesini neredeyse iki katına çıkarmak demek. O da belki 5 milyar dolar, yan sanayini de koyarsanız 7-8 milyar dolarlık bir yatırımı gerektiriyor. Ama bu yatırımı da yaptığınız zaman yan sanayisiyle beraber 240 bin kişiye daha iş buluyorsunuz. Şu anda otomotiv sanayi, yan sanayisiyle beraber 240-250 bin kişiye iş veriyor. Üretim iki katına çıkarsa 250 bin kişiye daha iş olacak, gelen ihracat dövizi de 14 milyardan 25-30 milyar dolara çıkacak. Dolayısıyla bizim gerek TOBB Türkiye Otomotiv Sektör Meclisi'nde, gerekse sivil toplum örgütü olarak Otomotiv Sanayici Derneği'nde veya yan sanayicilerimizin Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'nde (TAYSAD) esas öncelik, işin hacmini büyütmek için yatırım yapmak. Yatırımı yaparken de yeni modeller yaratmamız lazım ki o yeni modelleri dünya pazarlarında satabilelim ve işin sürekliliği olsun. Çünkü otomotivde bir ürün eğer otomobilse, altı bilemediniz sekiz sene sonra devre dışı kalıyor, eğer ticari vasıta ise sekiz-10 sene sonra devre dışı kalıyor. Kamyonda, otobüste 15-20 sene gidiyor. Onun için sürekli yenileme yapmak lazım. Bizim için birinci öncelik bu. İkinci öncelik de nedir? Avrupa Birliği ile madem ki, her bakımdan uyum içinde olacağız dedik, bu uyum içinde olmak için de Avrupa Birliği yönetmeliklerine uygun, buna homologasyon diyorlar, araçlar üretmemiz lazım. Biz bu araçları üretiyoruz, Avrupa'ya ihraç da ediyoruz. Ama mesela ülkemizde en önemli sorun hava kirliliği. Bu açıdan Euro4 seviyesi denen seviyede, havayı asgari miktarda kirleten, muhtelif tedbirler alınmış, motor ve motor aksamı üreten araçlar üretmemiz lazım. Türkiye pazarı için de... Ancak Türkiye'de yakıt henüz bu kritere gelmedi. Üretiliyor ama tüm Türkiye'ye dağıtımı yaygınlaştırılmış vaziyette değil. Onun için Avrupa Birliği'yle uyum programında belki uymamız gereken 55 tane yönetmelik var, onların neredeyse tamamına ülke olarak uyuyoruz, ama yakıttaki sülfür oranı, yakıttaki su buhar miktarı nedeniyle uyamıyoruz. Burada söylemek istediğimiz, Avrupa Birliği ile uyum halinde olursak, ülkemizde üretilen araçların satışını artırma şansızım var, böylece üçüncü ülkelerden gelecek olan ithala-



"AB'ye nasıl proje hazırlanır, o elekten nasıl geçilebilir, öğrendik"

Otomotiv sektörü açısından Ar-Ge vazgeçilmez bir olgu. Ar-Ge kaynağı açısından önemli olan 6. Çerçeve Programı'na katılım için Türkiye yanılmıyorsam 250 milyon dolar dolayında bir para verdi. Maalesef projelerinin karşılığı ise 50 milyon dolar dolayında oldu. Otomotiv sektörü, doğal olarak iddialarını ortaya koyabilmesi için her zaman Ar-Ge yapmak zorunda. Şimdi 7. Çerçeve Programı gündemde. Sanırım bu kez çerçeve programına katılım için ise 750 milyon dolar bir ödeme gerekecek. Otomotiv, Ar-Ge'ye ayrılacak bu kaynaktan en fazla yararlanabilecek sektör olduğu için soruyorum, projeler hazırlanıyor mu?

Mutlaka talep olacak, projeler ortaya konacak. Burada erken başlayıp, hızlandıkça daha fazla pay alabiliyorsunuz. Bizim Otomotiv Sanayici Derneği olarak desteklediğimiz ve sponsoru olduğumuz, iki senede bir yaptığımız bir enternasyonal otomotiv teknolojisi toplantısı var. Bu sene kasım ayında üçüncüsü yapıldı. Orada Avrupa Birliği'nden gelen bir bölüm başkanı ve Eucar diye onların desteklediği bir kuruluş var, onun başkanının verdiği izahata göre; 6. Çerçeve Programı da dahil, buraya kadar olan programlarda, yaklaşık 200'e yakın proje destek almış. Bunların 100'den fazlası Almanya'dan, 50-60 tanesi İtalya'dan, 40 tanesi Fransa'dan. Diğer ülkelerden birer tane... Otomotiv dalında destek alan İspanya'dan bir tane, Türkiye'den bir tane var. Çünkü o desteği alırken diyor ki, bir; beş altı ülkenin katılımı olacak. Hem iş dünyasının yani sanayinin, hem akademik katılım olacak, hem de 10-15 sonrasının ihtiyaçlarını araştıran proje olacak. Bütün bunları kapsayan bir şekilde bir projeye ortak olmak, önce metinlerden geçip, projenin onayını alıp, o proje için para alabilmek epey zor. Oraya projeyle katılıp destek alan tek firma biziz, Ford Otosan olarak. 250 milyon Avro'luk bir destek aldık. Ne yaptık? İleride Avrupa standardı olarak üretilecek olan ağır dizel kamyon motoru ne netice veriyor diye muhtelif dizel yakıtlarının testini biz yaptık. O da neden? Türkiye'deki yakıtta en kötüden en iyiye kadar her türlü yakıt var. Sülfür miktarı milyonda 5 bin olan yakıt da var, milyonda 10 sülfür içeren, neredeyse hiç sülfür içermeyen yakıt da var, TÜPRAŞ bunu yapıyor. Mesela o testleri yapıp, bilimsel bir şekilde ispatlayıp, rapor edip, o projenin içinde yer alabildik. Şimdi bu bize ne tecrübesi verdi? Avrupa Birliği'ne nasıl proje hazırlanır, o elek sisteminden nasıl geçilebilir, öğrendik. Şimdi bizim o bölümdeki arkadaşların hedefi, bari bu sefer üç ya da beş projede yer alabilmek, orada hem öğrenmek, hem de şirkete bir kaç milyon Avro'luk Ar-Ge desteği alabilmek şeklinde... Bunları Ford Otosan olarak ne yaptığımız bildiğim için size anlatıyorum. Bu arada Otomotiv Sanayi Derneği, TÜBİTAK ve İstanbul Teknik Üniversitesi'ne bağlı Otomotiv Teknoloji Araştırma Merkezi (OTAM) ile projeler hazırlanıyor. OTAM'da titreşim ve motor test laboratuvarları var, Avrupa'daki emsallerinden belki daha değerlidir. Çünkü en son kuruldu, yeni kurulan daima en son teknolojiyi içerir. Onlar da 7. Çerçeve Proğramı'nında bazı projelere aday olarak müracaatlarını yapıyorlar.

Duyumlarınız ve gözlemleriniz gelecek için umut verici gözüküyor. Bugünkünün kaç katı olur bu projeler? Gönlümüzden geçen bu aşamada 10 katı...

Üç veya beş katı olur. On katı çok zor. Hedef koyacaksın; hedef ölçülebilir olacak, zor olacak ama biraz da ulaşılabilir olacak.

ta karşı kendimizi bir anlamda korumuş olacağız... İkinci işlediğimiz konu bir anlamda o. Üçüncü işlediğimiz konu ise ticaretin serbestçe yapılması. Ticaretin artması için banka sistemimiz, telekomünikasyon sistemimiz daha çabuk çalışmalı, bürokrasi miktarı; plaka alırken, arabayı tescil ettirirken azalmalı, banka kredisi ile araç alacağı zaman bu kredinin temini ve onaylanması gibi genel anlamda bilgisayar sistemleriyle çalışan ve yönetmeliklere uygun ama hızlı bir piyasa sistemini anlatmaya çalışıyoruz...

Model üretimi konusunda ne yapıyoruz?

Otomotivde gizlilik esas olduğu için, her firma şu anda üzerinde çalıştığını, piyasaya henüz çıkarmadığı projelerini söylemez. Ama ilan edilmiş projeler olarak TOFAŞ şu an Pegeut, Citroen ve TOFAŞ için mini kargo denen aracın dizaynını şu anda yapıyor. Ford Otosan yakın zamanda Yeni Transit'i çıkardık, o da zaten 2007 yılında Avrupa'da yılın ticari aracı seçilmişti... Gazetelere çıktı, Toyota yeni modelini çıkaracak. Yani Türkiye'de üretim yapan her şirket modellerini yenilemek için çalışmalarına devam ediyor.

Ticari araçlar ağır basıyor. Otomobil modelleri olacak mı?

Şu an Türkiye'de üretilen 1 milyon aracın gene hiç olmazsa yarım milyonu otomobil, yarım milyonu da ticari araç. Şimdi bizim bütün ümidimiz şu; bir büyük fabrika daha kurulması. Onu mevcut markalardan biri mi kurar, yoksa Türkiye'de olmayan bir marka mı gelir, o biraz da tabii dış ekonomik konjonktöre bağlı. Biraz da bizim ülkemizdeki ortam, böyle büyük bir yatırıma girmek için müsait mi değil mi, bunu sormak lazım. Çünkü 300 bin üreten bir fabrika kurmaya kalsanız, bu 1 milyar dolardan aşağı değil. Zaten yeni bir fabrika 5 milyar- 6 milyar dolar tutar. Yeni aracın da en azından 400-500 milyon dolar kabut maliyeti tutar. Daha burada ürün geliştirme yok. Bir de ürünü geliştirirseniz, toplamı 1,5 milyar doların üzerine çıkar. 1,5 milyar doları yatıranın da karşılığında epey bir kâr beklentisi içinde olması lazım ki, o kadar büyük bir yatırıma imza atsın.

Yabancı otomotiv firmaları Türkiye'ye gelip yatırım yapacağını duyuruyor. Kamuoyunda beklenti oluşuyor ancak yatırımlar gidiyor Orta Avrupa ülkelerine yapılıyor! Yatırım söylentilerine karşı bir serzeniş de var. Acaba biz mi onları ikna edemiyoruz yatırım için, yoksa onlar bizi diğer ülkelere yapacakları yatırımlarda, daha güçlü pazarlık yapabilmek için koz olarak mı kullanıyorlar?

Benim bu soruya cevap vermem yakışık almaz. Ne derler? Senin sorun zaten cevabı içinde saklı bir soruydu.

Bu konu çeşitli toplantılarda dile geldiği için sorma gereğini hissettim. Zira sektörü temsil eden kişisiniz.

Denemek lazım, yurtdışındaki ortakları, çeşitli enternasyonal firmaları... Romanya'da, Çek Cumhuriyeti'nde, Slovenya'da veya Polonda'da yatırım yapmak ile Türkiye'de yatırım yapmak diye... O denemeyi yaparken de çok fazla kamuoyu önüne çıkmadan denemek lazım ki, bilahare sizin bu bahsettiğiniz tarzdan eleştiriler gelmesin. Ama belli bir aşamaya geldikten sonra da ortaya çıkıp açık açık söylemek lazım ki, biz bu konuda anlaştık, bunu yapacağız.

"Müşterinin otomobiline duygusal bağı, satın alma kararını etkiliyor"

Türk kamuoyunda Çin malları üzerinde bir kaygı var. Otomotiv sektörü de yan sanayisiyle birlikte Çin ile rekabete girecek gözüküyor. Ara mallarındaki fiyatlar üreticileri Çin mallarını kullanmaya zorluyor. Buna Hindistan'ı da ekleyebiliriz. Farklı sektörlerde bu konuda önlemler alınıyor. Sizin önlemleriniz neler?

Otomotiv ürünü bir yatırım malı olduğu gibi, aynı zamanda müşterinin duygusal bağı da olan, kişisel ve aile olarak tatmin unsuru olarak da satın alma kararının etkilendiği bir ürün. Hele konu otomobil olduğu zaman... Türkiye'nin 25-30 yıl önceki konumunda, yalnızca dört lastik bir motor, ayağını yerden kessin, yeter diye başlanıyordu... Ama bugün Türkiye'nin vardığı noktada; bir de tüm dünyanın uydularla, internetle bilgilerin paylaşıldığı bir ortamda müşterilerin beklentileri çok fazla. Beklentiler hem teknolojik belkenti, hem mali olarak ucuzluk meselesi, hem de duygusal olarak da o direksiyonun arkasına oturduğu zaman, o arabayı kullanmayı başladığında kişisel tatmin de almak istiyor. Otomobil müşterisi buna çok önem veriyor. Ticari araç müşterisi bile artık bu beklentinin içinde... Hal böyle olduğunda da üçüncü ülkelerin üretici daha yeni ortaya çıktıkları için de, onların bilinmez oluşu, henüz denenmemiş bir marka oluşu, ne derecede kaliteli olacak, ikinci el fiyatı ne derecede tutacak gibi konulardan dolayı müşteride bir kaygı var. O kaygıyı aşmak için de bu ülkede fiyatlarını daha da aşağıya çekmek için, devletlerinden aldıkları ihracat destekleri, ucuz vergi desteklerini sonuna kadar kullanmak istiyorlar.



Bu destekler sonsuza dek sürmeyecek ama, bir sınırı olmaz mı?

Bir noktada yavaş yavaş eşitlenecektir. Batı Avrupa ne yapıyor buna karşı? Avrupa Birliği'nin çok sıkı uyguladığı TİP onay belgesi diye tarif edilen, araçların teknik standartlarıyla ilgili hususlar var. Bu teknik standartların hepsinin sağlanması durumunda ancak o araçların trafiğe çıkmasına müsaade ediyor. Ulusal TİP onay belgesi değil bahsettiğim, Avrupa Birliği onay belgesi. Onu almak çok daha zor. Çok ciddi maliyetleri var.

İç pazarın müşterisi, eğilimleriyle bu dönemde otomotivi Çin baskısından kurtaracaktır diyebiliyor muyuz?

Tam öyle denemez. Çünkü bizde kişi başına milli gelir, 5 bin dolar mertebesinde olduğu için, buralardan gelecek mallar bazı kişilere cazip gelecektir. Ama unutmamak lazım, 90'lı yıllarda henüz Sovyetler Birliği'nin ayrılıp parçalanıp muhtelif cumhuriyetlerle Batı tarzı liberal-kapitalis ekonomiye geçişinin tam olmadığının olmadığı dönemlerde, oradan ithal gelen, uygun fiyatlı araçlar vardı. Pazarda önemli bir yer tutmuşlardı. Ancak o araçlar pazarda önemli bir yer tutmuyor. Hiç bir zaman, şu markanın veya şu cins ürünün satılması mümkün değildir diye bir şey yok. Ama ekonominin koşulları geçerli olacak, aynı zamanda devletin koyduğu yönetmeliklere teknik açıdan uyulması gerekecek. Sonra Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın piyasa gözetimini tam yapması lazım ki, o standartlara uygundur diye gelen araçlar gerçekten uygun mu değil mi ona bakmak lazım. Bir de şu kadar bölgede, şu kadar sayıda servis istasyonu olacak, yetkili servis. Şu kadar yedek parça bulundurulacak diye hususlar da var tüketici adına. Onların da sağlanmasını gene Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın denetlemesi lazım.