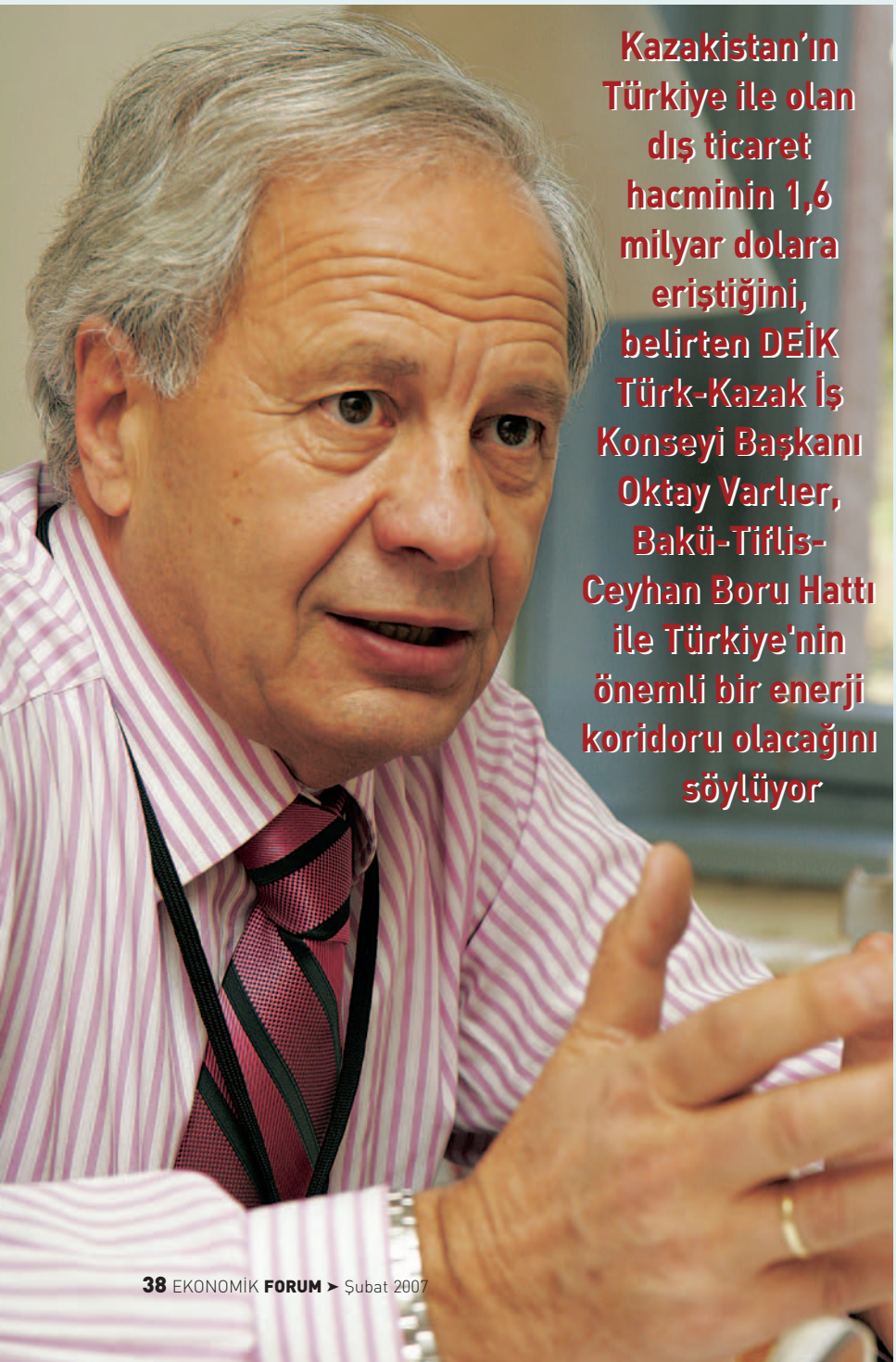
→ Röportajlar: Gülder Demir
gulder.demir@dunya.com



DEİK Türk-Kazak İş Konseyleri Başkanı Oktay Varlıer

Avrupa'nın enerji koridoruyuz



Kazakistan'ın Türkiye ile olan dış ticaret hacminin 1,6 milyar dolara eriştiğini, belirten DEİK Türk-Kazak İş Konseyi Başkanı Oktay Varlıer, Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı ile Türkiye'nin önemli bir enerji koridoru olacağını söylüyor

Kazakistan yatırım konusunda ciddi şekilde imkânlar sunan bir ülke. Türkiye, Orta Asya ülkeleri kurulduğu zaman ilk tanıyan ülke oldu ve THY doğrudan uçuşları o dönemden beri yapılıyor. Aynı zamanda Türk iş adamları, bu ülkelere ilk giden iş adamları olma özelliğini taşıyor. DEİK Türk-Avrasya İş Konseyleri Koordinatör Başkan Vekili, Türkiye Turizm Yatırımcılar Derneği (TYD) Başkanı ve Alarko Holding Dış İlişkiler Koordinatörü Oktay Varlıer aynı zamanda Türk-Kazak İş Konseyleri Başkanı. Varlıer, Ekonomik Forum Dergisi için Türkiye Kazakistan arasındaki ekonomik ilişkileri değerlendirdi. DEİK'in 1992 yılında oluşturduğu Türk-Kazak İş Konseyi'nin Başkanı olan Varlıer, büyük bir uçak kiralayarak bu ülkelere ziyaretlerde bulunduklarını anımsatıyor. "İlk ticari ilişkilerimizi o zaman kurduk" diyor. Varlıer, Orta Asya'da Türk iş çevrelerinin en büyük iş hacmine sahip olduklarını belirtiyor. Türk yatırımcılarının gelecek için de büyük potansiyel gösteren Kazakistan'da belli bölgelerde ve belli sanayilerde yatırım yapmak istedilerini belirtiyor. "Kazakistan için, Orta Asya ülkeleri içerisinde en çok istikrarı sağlayabilmiş ülke diyebiliriz" ifadesini kullanan Varlıer, "Kazakistan, tüketim malları, tekstil, mobilya, gıda ve inşaat malzemesi gibi dallarda yapılacak yatırımlara teşvikler sağlamaya başladı. Vergi mevzuatı oturuyor, bankacılık yavaş yavaş oturmaya başladı. Çok vizyon sahibi bir başkanları var. Dolayısıyla bu ilişkilerin daha da iyi bir noktaya geleceğini düşünüyorum" diyor.

Genel olarak Kazakistan ile Türkiye arasındaki ticari ilişkilerin geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye ile Kazakistan arasındaki ekonomik ilişkileri üç önemli ayakta değerlendirebiliriz. Bunlardan bir tanesi dış ticaret, ikincisi müteahhitlik hizmetleri, üçüncüsü de yatırımlar. Türkiye'nin Kazakistan ile olan dış ticareti hacmi bugün 1,6 milyar dolara erişti. 1993'te bu rakam sadece 30 milyon dolardı. 2005'te bu rakam bir milyar dolar civarındaydı. Görüldüğü gibi on beş yılda 30 milyon dolardan 1,6 milyar dolara gelmişiz. Türkiye Kazakistan'dan daha çok bakır ve bakır ürünleri alıyor. Buna karşılık makine, kazanlar, plastikler, demir

Ticari ilişkilerde dil herhangi bir sorun yaratmıyor

Kazaklar ile bizim dilimiz farklı, ama pek çok ortak nokta var. Bir süre kaldıktan sonra kolay olmasa da anlaşabiliyoruz. Temelde pek sorun olmuyor. Oraya giden arkadaşlar az çok Türkçe bilen birisini buluyorlar. Rusça zaten herkesin konuştuğu ortak bir dil. Bir tercüman bulunuyor mutlaka. Ayrıca orda elektrik, su ve gaz fiyatları oldukça ucuz. Dolayısıyla bu tür yapılacak yatırımların belli avantajları var. Komşu ülkelere ihracat imkânları var.



çelik eşya ve mobilya gibi ürünler satıyor. Türkiye ile olan ticaret hacmi ise 1,6 milyar dolar civarında olan Kazakistan'ın dış ticaret hacmine baktığımızda aşağı yukarı 33-35 milyar dolarlık bir ticaret hacmi var. Kazakistan açısından çok büyük bir pay değil, ama fena da değil. Türkiye açısından ise çok küçük bir pay ve dolayısıyla dış ticaret hacmi artırılmalı.

Türkiye-Kazakistan arasındaki ticaret hacminin artmamasının nedeni nedir?

Bu hacmin artmamasında çeşitli nedenler var. Özellikle ulaşım konusunda sıkıntılarımız birinci sırada diyebilirim. Kazakistan'a giden karayolu ulaşımında pek çok ülkeden geçilmesi nedeniyle sıkıntılar oluyor. İkincisi, ilk başta Kazakistan'a giden bazı Türk ürünlerinin kalitesi çok düşüktü. Şimdi kalite biraz daha artmaya başladı, fakat hâlâ kalitesiz ürünlerin verdiği bir tedirginlik var. Burada şunu belirtmeliyim, Türk Eximbank ilk başta yatırımların ve dış ticaretin ve bu ülkeyle olan ilişkilerin artması için çok ciddi bir destek verdi. Aşağı yukarı 240 milyon dolar kredi açmıştı. Bunun bir kısmı oradaki projelerin yönetimi için, bir kısmı da ticaret içindi. Ama ulaşımın verdiği problemler, demiryolu ulaşımının etkin bir şekilde çalışamaması nedeniyle dış ticaret hacmi istenilen düzeye gelemedi. Karayollarında taşımanın maliyeti daha fazla, şu anda da demiryolu etkin bir şekilde işlemiyor. Eğer Kars-Tiflis- Bakü Demiryolu hallolursa daha hızlı bir şekilde ve rekabetçi bir taşıma imkânıyla Türkiye ürünlerinin, Kazakistan'da daha fazla yer alması sağlanabilir. Türkiye, Gürcistan, Azerbaycan Başbakanları, Cumhurbaşkanları bir araya gelip bu projenin gerçekleşmesi için imza attılar. Kars-Tiflis- Bakü Demiryolu Projesi'nin finansman problemi halledilerek hemen başlanması gereken çok önemli bir proje. Kazakistan ile dış ticaret hacminin artmamasının başka bir sebebi; Türkiye'ye Kazak petrolünün ve Kazak doğal gazının gelmesiyle ilgili olarak çalışmaların henüz bitmemiş olması. O da halledildiği zaman dış ticaret hacminin artmasında önemli bir rol alacak.

Kazakistan'daki Türk yatırımları konusunda bilgi verebilir misiniz?

Kazakistan'da aşağı yukarı 270 tane Türk yatırımı var. Bugüne kadar yaptıkları yatırımların tutarı da 1,5 milyar dolara ulaşıyor. Bu yatırımların yüzde 90'ı büyük firmalar tarafından yapılmış durumda. Türk Petrol, Paşabahçe, Okan Holding, Anadolu Yatırım, Rumeli Holding gibi firmalar buraya yatırımlar yapmışlar. Bunun dışında da irili ufaklı endüstriyel yatırım yapan işletmeler de bulunuyor. Kazakistan'da Amerikan şirketlerinin 60-65 milyar dolar gibi yatırımları var, yine de sayı olarak en aktif Türkiye diyebiliriz. Bu yatırımların daha da gelişmesini bekliyoruz. Yatırımların gelişmesi için de yapılması gerekenler var. Kazakistan ve Orta Asya ülkeleri daha yeni gelişiyor, 1992'den itibaren bağımsız ülkeler haline geldiler. Özel sistem ve bankacılık sistemi daha yeni gelişiyor. Serbest piyasa ekonomisi yeni gelişiyor. Bu ülkelerde KOBİ'ler daha yeni gelişiyor. Türkiye ise KOBİ konusunda daha tecrübeli.

DEİK Türk-Kazak İş Konseyi olarak bu ülkede faaliyetleriniz neler?

Türkiye'de büyük firmalar ilk yıllarda DEİK İş Konseyleriyle birlikte bu ülkelere gitmekte büyük yarar görüyorlardı. Artık büyük firmalar kendi ilişkilerini kurdular. Dolayısıyla Türkiye'de büyük firmalardan ziyade küçük ve orta ölçekli sanayiciler yurt dışına açılmak istiyorlar. Fakat pazarları bilmiyorlar. DEİK İş Konseyleri pazarlama yeteneği olan, teknolojisini geliştirmiş olan KOBİ'leri bu ülkelerdeki KOBİ'ler ile bir araya getirmeyi amaçlıyor. Böyle olursa Kazakistan'daki Türk yatırımları daha da fazlalaşacak. Şeker Bank ve Âlem Bank bu tür yatırımlara proje finansmanı verme imkânları var. Dolayısıyla özel sektör gelişecektir ve Türk yatırımcısının da yatırımları da artacaktır. DEİK Kazak-Türk İş Konseyi olarak geleceğe yönelik bir çalışma yapıyoruz. Kazakistan'da iş yapma koşulları nelerdir, vergi uygulamaları nelerdir, nasıl işçi çalıştırılır konularını içeren bir çalışma bu. Nisan sonuna kadar bu çalışmayı tamamlamış oluruz. Zaten amacımız KOBİ'lere bu bilgileri verebilmek. Aksi takdirde hiç bilmeden giderlerse yanlış hareket edebilirler. Mesela vergi mevzuatını bilmiyorsanız daha sonra sürpriz vergilerle karşılaşabilirsiniz.



Türkiye'nin, Orta Asya ve Avrasya coğrafyasında en etkin olduğu dallardan biri müteahhitlik hizmetleri olarak gösteriliyor. Müteahhitlik sektöründeki durumumuz nedir?

Bugüne kadar bu bölgelerde 31,5 milyar dolarlık yatırım yapılmış. Şu anda sadece Kazakistan'daki yatırım 4,2 milyar dolar civarında. Türk müteahhitleri Kazakistan'da çok büyük işlere imza attılar. Örneğin, biz Alarko olarak Aşkabat'ta havaalanı yaptık. Üç milyon yolcu kapasiteli Astana Uluslararası Havaalanı'nı biz tamamladık. Başkent Astana'yı Almatı aktarmasına gerek kalmadan dış dünyaya bağlayan bu havaalanı, taahhüt edilenden iki ay önce, toplam 28 ayda tamamlanarak hizmete sokulmuştur. Yol, kanalizasyon, içme suyu, havaalanı ve demir yolu gibi yatırımları var. Türk müteahhitlerinin de rekabetçi koşullarda başarılı olacağına inanıyorum. Çünkü bizim rekabet şansımız var. İşleri iyi yapıyoruz, hızlı yapıyoruz, zamanında hatta önce tamamlayarak teslim ediyoruz. Kazaklar'ın da Türkiye'de satın aldığı oteller var. İş merkezleri var. Biz de bundan memnun oluyoruz.

Kazakistan'da Türk işçilerinin yaşadığı sorunlar oldu. İşçilerimizin karşı karşıya kaldığı sorunların sizce nedeni nedir?

Zaman zaman sorunlar yaşıyoruz. ENKA şantiyesine Kazak işçiler saldırdı. Bu tür saldırıların nedenlerinin bir kısmı ekonomik, bir kısmı duygusal, bir kısmı sosyal nedenler. Siyasi nedenler var diyemiyoruz, çünkü Kazaklar Türkleri aynı etnik kökenden görüyorlar. Yalnız Türk işçileri oradaki işçilerden daha fazla maaş alıyor. 'Ben de aynı kökenliyim, ama niye onlarla aynı maaşı alamıyorum' diye bakıyorlar, ama bizim işçilerin verimliliği çok daha yüksek. İkincisi bizim işçilerimiz oradaki kızlarla iyi ilişkiler kuruyorlar, bunun kıskançlığı da var. Zaten olaylar Kazakistan'ın az gelişmiş bölgelerinde oluyor. Diğer bir sebep de taşeronlar. Biz oradaki müteahhitlik işlerini yaparken ilk başta bütün işçileri buradan götürüyoruz. Ama zamanla Kazakistan'daki uzman ekiplerin taşeronları, Kazak müteahhitleri kullanmaya başlıyor. Fakat onların deneyimleri olmadığı için hemen her işte kullanamıyorsunuz. Kazak taşeronlar işleri bir an önce almak istedikleri için işçilerimizi Kazkistan'dan kaçırmak istiyor olabilirler. Şimdi bu tür saldırılara karşı tedbirler alındı. Şu anda bir sorun yok, iyi bir şekilde çalışmalar devam ediyor.

Kazakistan'da ne tür riskler var? Örneğin bir Rus mafyasından söz ediliyor. Bu konudaki görüşleriniz nelerdir?

Her şeyi oturmuş, bütün düzeni sağlanmış bir ülkeye yatırım yapmaya giderken kâr marjlarının çok düşük olduğunu görürsünüz. Düzen bütünüyle oturduğu için, her şey önceden belirlenmiştir. Sürprizlere yer yoktur, ama kurallar da çok katıdır. Kazakistan gibi ülkelere gittiğiniz zaman birtakım riskler vardır. Mevzuatlar zaman içerisinde değişebilir. Elinizdeki haklar geri alınabilir. Buna karşılık beklediğiniz kâr marjı da diğer ülkelere göre daha yüksektir. Türk iş adamlarının en büyük özelliği risk almasını sevmeleridir. Dünyanın neresine giderseniz gidin elinde bir çanta Türk iş adamı görebilirsiniz. Lisan bilmese de bu ülkelere gidiyor. Kazakistan Orta Asya ülkeleri içerisinde en istikrarlı ve yatırım açısından en güvenilir ülke diyebiliriz. Önem verdikleri dallarda özel teşvikler sağlayabiliyorlar. Mafya gibi konular söyleniyor. Daha ücra yerlerde veya farklı dallardaki yatırımlarda olabilir. Mesela gazinoculuk gibi alanlarda olabilir, ama ciddi endüstriyel yatırım alanlarında or-

Türk-Kazakistan Dış Ticaret İstatistikleri (Bin ABD Doları)

DÖNEM	Türkiye İhracatı	Türkiyeden İthalatı	Denge
2001	74.380.600	131.284.400	-56.903.800
2002	98.040.800	166.763.300	-68.722.500
2003	97.759.000	216.416.000	-118.657.000
2004	147.057,200	342.411,800	195.354,600
2005	152.342,713	379.861,346	-227.518,633

Kaynak : T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı



taya çıkabilecek bir engel olarak görmüyorum. En azından ben böyle bir şey duymadım. Dolayısıyla Kazakistan yatırım konusunda ciddi şekilde imkânlar sunan bir ülke.

Türkiye'nin Kazakistan ve Orta Asya ülkeleri ile enerji projeleri var mı?

Türkmen gazının Türkiye'ye getirilmesi yıllardır konuşuluyor. Ama bir türlü gerçekleşmedi. Türkmenler, gazı İran ve Rusya'ya veriyorlar. Azerbaycan'dan gelen petrol var, fakat tek başına ihtiyacı karşılayamayacak. Bir de İran doğal gaz boru hattı var. Kazakistan'dan gelen boru hattında, Hazar Denizi'ne kıyısı olan ülkelerin kendi aralarında anlaşamamaları nedeniyle sorunlar var. Bu sorunlar çözüldüğü takdirde hem Türkmen gazı Türkiye'ye gelmiş olacak, hem Azeri gazı gelecek ve böylece Türkiye önemli bir enerji koridoru olan ülke olacak. Mavi Akım boru hattının Ceyhan'a uzatılması, buradan da yapılacak bir boru hattı ile İsrail'e sevk edilmesi de mümkün. Ayrıca Mısır'dan Türkiye'ye gelecek bir doğal gaz hattı söz konusu. İşte bütün bunlar Türkiye'nin önemini artırıyor.

Kazakistan ve Avrasya ülkeleri bizim AB'ye girmemizi istiyorlar mı? Türkiye AB ilişkilerine nasıl bakıyorlar?

Tabii ki istiyorlar. Çünkü Türkiye aracılığıyla AB ile ilişkilerini artıracaklarını düşünüyorlar. AB çok büyük bir pazar ve Türkiye bu pazarın içine girmiş oluyor. Bu yüzden bize gıptayla bakıyorlar. Tabii bizim Orta Asya pazarlarını ihmal etmememiz gerekiyor. Çünkü enerji kaynakları açısından son derece önemli bir yer. Mesela Kazakistan'ın petrolü Avrupa'ya Rusya üzerinden gidiyor. Türkmenistan'ın doğal gazı Rusya üzerinden gidiyor. Avrupa'ya tek ağırlıklı kaynak Rusya. Ama Türkiye-Bakü-Ceyhan boru hattının tamamlanmış olması, Rus doğal gazının Türkiye'ye gelmiş olması, Türkiye'yi daha önemli bir hale getiriyor. Bu ülkelerin enerji kaynaklarını daha iyi koşullarda tek bir kanala bağlı olmadan Avrupa'ya satış yapma imkânı sağlıyor.

Enerji koridoru olmamız bir artı oluşturduğuna göre AB sürecinde elimiz güçlenir mi?

Hiç şüphesiz. Biz enerji alanında Avrupa Birliği için benzersiz bir konumdayız. Rusya'ya bağımlılığını azaltmaya çalışan bir Avrupa var. Türkiye'nin enerjideki öneminin artması tabii ki AB tam üyelik sürecine katkı sağlar. AB, dünyanın en büyük doğal gaz satın alan pazarı. Avrupa enerji ilişkilerinde Rusya ve Cezayir'den çeşitlilik oluşturma peşinde. Eğer güvenli taşıma sistemleri inşa edilirse Avrupa'nın sürekli artan doğal gaz talebini karşılamada Hazar gazı gayet güçlü bir potansiyele sahip.

Siz ayrıca Turizm Yatırımcılar Derneği Başkanısınız, dolayısıyla 2007 yılı Türkiye turizmi açısından nasıl geçecek?

Bizim için 2006 yılı pek iyi değildi ve 2005 yılına göre yüzde 20 gibi bir düşüş yaşadık. 2007 yılının ilk rakamları 2006 yılına göre daha iyi durumda. Tabii ki 2005 yılının rakamlarını yakalamamız gerekiyor. Bunu başarabilirsek iyi bir yıl geçirebiliriz. 2006 yılı hem bizden kaynaklanan hem de bizden kaynaklanmayan sebeplerden dolayı iyi geçmedi. Bizden kaynaklanmayan nedenler; deprem, savaş, karikatür krizi, terör, kuş gribi unsurlar meydana gelmezse iyi bir yıl geçirebiliriz.

Orta Asya'dan gelen veya Orta Asya'ya bizden giden turist sayısı nedir? Bu alanda ilişkilerin geliştirilmesi için neler yapabiliriz?

Türkiye'ye geçen sene 20 milyona yakın turist geldi. Orta Asya Cumhuriyetlerinden gelen turist sayısı 1,5 milyon civarında. Bunun da ağırlıklı bölümü Ukrayna ve Gürcistan'dan olmak üzere 800 bin civarında. Şimdi bu ülkelerde gelir yükseldikçe Türkiye'ye daha fazla turist geliyor. Bu turistler ille ki deniz, kum ve güneş için gelmeyebilirler. Alış veriş turizmi için, sağlık turizmi için gelebilirler. Bizden Kazakistan'a gitme imkânları var. Orada kış sporları yapılabilecek güzel projeler yapılıyor. Gürcistan kıyıları ilginç turizm yerleri. Gerçi bunlar ulaşım açısından, yatak kapasitesi açısından biraz zaman alabilecek projeler.

"Her şey dahil sisteminde ipin ucunu kaçırdık"

Turizmde "Her şey dâhil" sistemi hakkında farklı algılamalar var. Bu anda ortaya çıkmadı. Bir arz talep meselesi. 2005 yılındaki artıştan sonra İspanya ve Yunanistan'da "Her şey dâhil" sistemi uygulamaya başladı. Her şey dâhil sistemiyle Türkiye'ye gelen turistlere bakıyorsunuz orta gelir ve orta alt gelir gurubu ağırlıklı. Ülkeye gelen bütün turistlerin üst düzey gelir gurubunda olmasını bekleyemezsiniz. Ayrıca bizim tesislerimizin yapısı bu sisteme çok uygun. Yüz dönüm üzerine kurulmuş, bin yataklı tesisler var. Turistler bu tesislere geliyorlar ve bir bakıyorlar her türlü imkân mevcut. Alış veriş merkezleri, su sporları, restoranlar, animasyonlar, eğlence merkezleri her şey var. Tabi ki dışarı çıkma ihtiyacı duymuyorlar. Dışarıda daha iyi yemek yiyebileceği, daha iyi eğlenebileceği, aldatılmadan alış veriş edebileceği yerler olması gerekiyor. Dolayısıyla esnaf şikayet ediyor, ama önce bunları kendisi düzeltmesi gerekiyor. Ayrıca Türkiye'ye gelen turist sayısının bu denli artmasını sebebi her şey dâhil sistemidir. Fakat her şeyde olduğu gibi, bunda da ipin ucunu kaçırdık. Her şey dâhil sistemini yapabilecek, yapamayacak herkes uygulamaya kalktı. Küçük tesislerde bunu yapmaya başladı. Rekabetten dolayı kalite düşmeye başladı. Yatak sayısı çok fazla artmaya başladı. Böyle olunca turist gelse de otellerin doluluk oranı düşük görünmeye başladı. Fiyatı artıramıyor, artıramayınca ya kayıt dışına çıkıyor veya kaliteyi düşürüyor. Bu da müşteri memnuniyetini azaltıyor. Bu nedenle artık yeni oteller yapılmamalı. Ama golf, sağlık merkezi, alış veriş ve eğlence merkezleri yapılmalı ki, standardı yükseltelim. Ayrıca alt yapı ve yapılaşma konusunda da standartları yükseltmemiz gerekiyor. Şimdi bir yasa değişikliği yapıldı. Turizm gelişme bölgelerinde turizm hizmet birlikleri kurulması için kanun çıktı. Bunun içinde otel sahipleri, yerel yönetimler ve belediyeler yer alacak. Böyle olunca bölge daha iyi tanıtılabilir, alt yapılar standart hale getirilebilir.