

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu:

# “Türkiye’nin yeni bir yol haritasına ihtiyacı var”

President of TOBB (Turkish Union of Chambers and Exchanges), Rifat Hisarcıklioğlu:

## “Turkey needs a new road map”

Röportaj / Interview:

Şerife Deniz Ulueren

serife@serfed.com

1955 Ankara doğumlu, Ankara TED Koleji mezunu. Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi-Ekonomi ve İşletme Bölümü’nü bitirdi. Armada İnşaat ve İşletme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, Eskişehir İnşaat Mal.A.Ş. Yön.Kur. Başkanı, Eskişehir Dış Ticaret A.Ş. Yön. Kurulu Başkanı, Eskişehir İnşaat ve Yatırım A.Ş. Yön. Kurulu Başkanı, Fibor A.Ş. Yön.Kurulu Başkanı, Kristal Şeker Sanayi A.Ş. Yön. Kurulu Başkanı.

**Görevli bulunduğu kuruluşlar:** TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi - Mütevelli Heyeti Başkanı (17.03.2003-...), Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) - Türkiye Milli Komitesi Başkanı (16.06.2001-...), Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) - Yönetim Kurulu Başkanı (16.06.2001-...), Dünya Türk İşadamları Kurultayı Başkanı (27.04.2002-...), EUROCHAMBRES Yönetim Kurulu Üyesi (Ekim 2004-...), Ankara Ticaret Odası Meclis Üyesi (Ekim 1992-...), CSIS-ABD-Türkiye İletişim Grubu Eş Başkanı (27.06.2004-...), Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV)- Mütevelli Heyeti Başkanı (Aralık 2004-...), 16 Haziran 2001’den beri Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı olarak görev yapan Hisarcıklioğlu, evli ve üç çocuk babası olup, İngilizce ve Almanca bilmektedir.

**Şerife Deniz Ulueren: Sizce Türkiye’nin en önemli sorunu nedir?**

**Rifat Hisarcıklioğlu:** Türkiye’nin en büyük sorunu işsizliktir. Halen Türkiye’de 2,5 milyon kişi işsiz ve rakamlar 2,5 milyon kişinin de iş aramaktan vazgeçtiğini gösteriyor. Türkiye olarak çözmemiz gereken en acil mesele bu. Vatandaşımızın gerçek gündemi işsizliktir. Türkiye her yıl, bir öncekinden daha fazla istihdam sağlamak zorundadır. Çünkü her yıl 900 bin gencimiz çalışma çağına gelmektedir. Buna ek olarak, her yıl yüz binlerce insanımız, tarımsal işgücünden çıkıp, şehirlerde iş aramaktadır. Ekonomik büyümenin daha fazla istihdam sağlaması, öncelikli konularımız arasında olmalıdır.

Born in Ankara in 1955. He is a graduate of Ankara TED College. He graduated from Ankara Economic and Commercial Sciences Academy-Economics and Business Administration Department. He is Chairman of the Board, Armada İnşaat ve İşletme A.Ş.; Chairman of the Board, Eskişehir İnşaat Mal.A.Ş.; Chairman of the Board, Eskişehir Dış Ticaret A.Ş.; Chairman of the Board, Eskişehir İnşaat ve Yatırım A.Ş.; Chairman of the Board, Fibor A.Ş.; Chairman of the Board, Kristal Şeker Sanayi A.Ş.

**Organizations where he serves:** TOBB Economics and Technology University - Chairman of Board of Directors (17.03.2003-...), International Chamber of Commerce (ICC) - Turkish National Committee Head (16.06.2001-...), Foreign Economic Relations Board (DEİK) - Chairman of Board of Directors (16.06.2001-...), President of World Turkish Businessmen Council (27.04.2002-...), EUROCHAMBRES Member of Board of Directors (October 2004-...), Member of Assembly - Ankara Chamber of Commerce (October 1992-...), CSIS-USA-Turkey Communication Group - Co-Chairman (27.06.2004-...), Turkish Economic Policies Research Foundation (TEPAV)-Chairman of Board of Trustees (December 2004-...); Hisarcıklioğlu, who has been serving as President of Turkish Union of Chambers and Exchanges since June 16, 2001, is married with three children and speaks English and German.

**Şerife Deniz Ulueren: What do you think Turkey’s most important problem is?**

**Rifat Hisarcıklioğlu:** Turkey’s greatest problem is unemployment. Right now, there are 2.5 million unemployed in Turkey and figures show that a further 2.5 million people gave up looking for work. This is the most important problem we have to solve as Turkey. The real agenda of our people is unemployment. Turkey has to provide more employment than the previous year every year because every year we have 900,000 youth who reach working age. In addition, every year, hundreds of thousands of our people leave agricultural workforce, seeking job in cities. It has to be among our priority

“Türkiye, sanayi envanterini bir an önce yapmalı”



“Turkey must take its industrial inventory as soon as possible”

Küresel rekabet, birçok işyerinin kapanmasına, binlerce çalışanın başka işler aramasına yol açmaktadır. Yüksek istihdam maliyeti ve katı çalışma mevzuatıyla, işsizliği azaltamayız. Daha fazla istihdam için, yıllardır ihmal edilen, emek piyasasındaki katılıkların kaldırılması, istihdam üzerindeki mali ve bürokratik yüklerin hafifletilmesi şarttır. İstihdamı artıracak ikinci önlem, eğitim reformudur. Küresel rekabette, daha fazla katma değer üretimi bilgiye dayalıdır. Sanayimizin rekabet edebilmesi için elimizdeki silah artık sahip olduğumuz bilgimizdir. O halde, işgücümüzün niteliklerini de buna göre yenilememiz, geliştirmemiz gerekir.

Bugün işsizliğin esas kaynağı, günümüz iş hayatında ihtiyaç duyulan becerilerle, okullarımızın kazandırdığı beceriler arasındaki uyumsuzluktur. Okullarımız, iş aleminin istediklerini öğretmemekte, iş alemiyse, okullarımızın öğrettiklerine ihtiyaç duymamaktadır. İşsizlik sorununu çözemsek mikro reformları yapmamız mümkün değil. Diğer taraftan, işsizlerin yaş dağılımı da değişmeye

topics that economic growth should provide more employment.

Global competition causes many businesses to shut down and thousands of employees to look for new jobs. We cannot bring down unemployment with high employment cost and strict employment regulations. The strict rules in the labor market must be lifted; and financial and bureaucratic burdens on employment must be mitigated for more employment and these have been neglected over the years. The second measure which will increase employment is educational reform. Generation of more added value depends on more knowledge in global competition. Our weapon is now the knowledge we have for our industry to be able to compete. Then we have to renew and develop the qualifications of our workforce accordingly.

Today the real reason for unemployment is the discrepancy between the skills required in the workplace and the skills equipped by our schools. Our schools don't teach what the business world wants and the business world does not need what our schools teach. If we cannot solve the unemployment problem, we cannot achieve the micro reforms either. On the other hand, the age breakdown of the unemployed has started to change. Compared to yesterday, today unemployment has started to become a problem of mostly the middle-aged. Socially, it is obvious that this change will have a major impact. The increase in the number of total unemployed was 60 % in

başlamış. Dün ile kıyaslayınca, bugün işsizlik artık daha çok orta yaşlıların meselesi haline gelmeye başlamıştır. Sosyal açıdan, bu değişimin büyük etkileri olacağı ortadadır. 1996-2006 yılları arasında, toplam işsiz sayısındaki artış, % 60 iken, 35-54 yaş arasındaki, yani orta yaş tabir edilen gruptaki işsizlikte artış, % 170 ile ilk sıradadır.

**Ş.D.U: Cari açık ekonomide bir risk oluşturuyor mu?**

**R.H:** Evet cari açık bir risk oluşturuyor. Cari açık tehlikeli değil diyen yanlış yapıyor. Tamam, cari açık finansman kalitesinin düzeliyor, eskiden sıcak para ile finanse edilen cari açık şimdi doğrudan yabancı sermaye ile kapatılıyor. Ama yine de tedbir almak gerekiyor. Cari açık sorununu artan ihracatla da çözmek imkansızdır. Çünkü Türkiye ekonomisi ihracat için düzenli olarak ara mallar ithal etmek zorunda. Bir birimlik ihracat artışı ithalat cephesinde en az bir birimlik artış anlamına geliyor. Cari açık böyle kapatılmaz. Biz, Türkiye'nin sanayi envanterinin en titiz şekilde hazırlanmasını, kapasite kullanımının belirlenmesini ve ulusal katma değeri yüksek üretimin ihracata yönlendirilerek cari açığın gerçek anlamda kapatılmasını öneriyoruz.

**Ş.D.U: Son dönemde Avrupalı liderlerin, Türkiye'nin AB üyelik sürecine yönelik olumsuz konuştukları gözleniyor. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

**R.H:** Bundan elli yıl önce Konrad Adenauer, Jean Monnet ve Robert Schuman gibi devlet adamlarının sahip olduğu AB vizyonu, maalesef bugün Avrupa başkentlerindeki siyasilerde mevcut değildir. Fakat bizim bu ufuksuz siyasilere kızıp AB hedefimizden şaşma lüksümüz yoktur. Tersine bu siyasilere, Türkiye'nin, AB'nin yakın çevresinde son derece etkin güç olduğunu tekrar tekrar kanıtlamalıyız. Türkiye'nin 5 yıldır başarıyla sürdürdüğü reform sürecini devam ettirmek ve AB vizyonumuzu korumak için, Avrupalı dostlarımızdan da, Türkiye'ye destek olarak, katkı sağlamasını bekliyoruz. Bizlere düşen görev, Türkiye'nin bu yeteneklerini AB başkentlerindeki muhataplarımıza her fırsatta izah etmektir.

**Ş.D.U: Türk iş dünyasının genel beklentisi nedir?**

**R.H:** Bugün önümüze yeni bir perspektif, yeni bir süreç ve yeni bir yol haritası koymak gerekiyor. Yapılması gereken, iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi için atılması gereken bütün adımlardır. Kayıt dışılıkla mücadeleden girdi maliyetlerine, ruhsatlama işlemlerinden eğitim reformuna kadar kapsamlı bir reform paketine ihtiyaç var. Sanayide, turizmde, tarımda ve bankacılık sektörlerinde milli stratejilerin belirlenmesi gerekiyor. Bunlar yoksa bir rotanız yok demektir. Türkiye'nin bir rotaya ve bir reform listesine ihtiyacı var.

1996-2006; yet, the increase in unemployment in the group called middle-aged from age 35 to 54 ranks first at 170 %.

**Ş.D.U: Does the current deficit cause a risk in the economy?**

**R.H:** Yes, the current deficit causes a risk. Whoever says that the current deficit is not dangerous is wrong. All right; the financing quality improves and the current deficit, which was previously financed with hot funds, are covered now by direct foreign capital; yet, still measures have to be taken. It is not possible to solve the current deficit problem with increasing exports either because Turkish economy has to import intermediate goods regularly for exports. An increase of one unit in exports means an increase of minimum one unit in imports. You cannot bring down the current deficit like that. We propose that Turkey's industrial inventory is prepared most diligently, the capacity utilization is determined and the current deficit is covered in the real sense by orienting production with high national added value to exports.

**Ş.D.U: It has been observed that lately European leaders talk negatively about Turkey's EU membership process. What do you think about this?**

**R.H:** Unfortunately, the politicians in European capital cities today do not have the EU vision owned by statesmen like Konrad Adenauer, Jean Monnet and Robert Schuman fifty years ago. But we don't have the luxury of deviating from our EU target, getting angry at these politicians who lack visions. On the contrary, we have to prove to these politicians time after time that Turkey is an extremely effective power in EU's close neighborhood. We expect our European friends to support Turkey and make contributions to maintain the reform process Turkey has been pursuing successfully for 5 years and to protect our EU vision. What we have to do is to explain these capabilities of Turkey to our contacts in EU capitals at every opportunity.

**Ş.D.U: What is the general expectation of the Turkish business world?**

**R.H:** Today, we have to put a new perspective, a new process and a new roadmap before us. What should be done is taking all steps that have to be taken for improving the investment and business environment. There is need for a comprehensive reform package from fight against gray economy to input costs, from licensing procedures to educational reform. National strategies must be set in the industry, tourism, agriculture and banking sectors. Absent these, you have no route. Turkey needs a route and a reform list.

**Ş.D.U: If we could tell a little more about the basic expectations of the business world...**

**R.H:** We know that the problems of the real sector cannot be resolved unless macro equilibriums are not cured. Therefore, we supported the reform process from the beginning and are continuing to do so. What has to be done now is to continue with the reform process without taking it for granted and to take the steps for increasing the competitive power of

**Ş.D.U:** İş dünyasının temel beklentilerini biraz daha somutlaştırırsak...

**R.H:** Bizler makro dengeler düzelmeden reel sektörün sorunlarının çözülemeyeceğini biliyoruz. Bu yüzden reform sürecini başından itibaren destekledik ve desteklemeye devam ediyoruz. Şimdi yapılması gereken rehavete kapılmadan reform sürecini devam ettirmek ve reel sektörün rekabet gücünü artırıcı tedbirleri almaktır. 5 milyon işsizimize ilaveten, her yıl istihdam piyasasına giren 700 bin gencimize iş bulmak, en önemli vazifemizdir. Bu şartlar altında, istihdamı cezalandıran değil, istihdamı teşvik eden politikalara ihtiyacımız var. Öncelikle de, istihdam dostu bir vergi sistemine sahip olmamız gerekmektedir. Özel sektöre dayalı bir ekonominin büyümesini, şirketler kesimi sağlar. Her yıl çok sayıda şirket kuruyoruz. Yeni kurulan şirket sayısı, mevcut şirket stoğunun % 12'si civarında ve bu oran AB'nin iki katı, yani dinamizm var. Ama bunları büyütme gerekiyor. Demek ki hem ortaklık, hem de birlikte iş yapma kültürünü geliştirmek zorundayız. Şirketlerin büyümesini kısıtlayan faktörleri; finansmana erişim, verimsiz

the real sector. We have to find jobs for our 700,000 youth entering the employment market each year in addition to our 5 million unemployed is our most important duty. We need policies which encourage employment; not those punishing employment under these circumstances. First of all, we have to have an employment-friendly tax system. The companies sector allows an economy based on the private sector to grow. We set up many companies each year. The number of newly founded companies equals to 12 % of the present company stock and this ratio is twice that of EU; I mean, there is dynamism. But these have to grow. This means that we have to develop both the culture of partnership and also the culture of doing business together. We have to correct the factors restricting the growth of companies, access to financing, unproductive social security system, strict business legislation and our legal system which makes the business environment a difficult one. We have to implement clustering strategies to increase added value. The current deficit can only be dealt with this way. We have to ensure that costs come down by opening the infrastructure sectors to competition. We have to manage the process of transition

“Artık siyasette de zihniyet değişimi zamanı”

“Now it is time for change in politics, too”

sosyal güvenlik sistemi, katı iş mevzuatı, iş ortamını zorlaştıran hukuk sistemini düzeltmeliyiz. Katma değeri artıracak, kümelenme stratejilerini uygulamaya koymalıyız. Cari açıkla da ancak bu şekilde baş edilir. Altyapı sektörlerini rekabete açarak, maliyetlerin düşmesini sağlamalıyız. Kayıt altına geçiş sürecini doğru yönetmeliyiz. Aslında ekonomide kayıt altına doğru bir geçiş sürmektedir. Bunun temel nedenleri; dış ticaretin ekonomideki payının artması, ölçek büyüklüğünün öneminin anlaşılmasıyla birlikte mali sektör ile daha fazla çalışma ihtiyacı duyulması, kredi kartı kullanımının yaygınlaşması ve organize perakende sektörünün büyümesidir. Ama bu süreç kendi akışına bırakılmamalı. Bir dizi idari reformla kayıt altına geçiş ve kayıtlı ekonomide çalışma cazip hale getirilmelidir. Eğer girdi maliyetleri eskisi gibi kalırsa, kayıt altına geçenler cezalandırılmış olacak ve süreç bu sefer de tersine dönecektir. Gerçek risk; ekonomide oluşan ikili yapıyı dikkate almamaktır; kaybedenlerin yol açacağı siyasi risktir. Yapılması gereken; bir taraftan programın kazanımlarını korurken, kaybedenlere ve sıkıntı yaşayanlara yol gösterecek, ümit verecek bir programın, zamanında tasarlanmasıdır. Programın temelinde, şirketlerin büyümesinin önündeki kısıtlamaların kaldırılması yer almalıdır. TOBB olarak önemini ısrarla vurguladığımız ve öncülüğünü yaptığımız, mikro ekonomik reformlardan kastedilen de budur.

to registered economy correctly. In fact, there is an ongoing transition towards registered economy. The basic reasons for this are the increase of foreign trade in the economy, the need felt for working with the financial sector more and more as the importance of size of scale is realized, the increase in use of credit cards and the growth of organized retail sector. But this process should not be left to its own. Transition to registered economy and working in a registered economy must be made attractive through a series of administrative reforms. As long as input costs remain the same, those who are registered will be punished and the process will turn around. The real risk is not to take the dual structure in the economy into account; it is the political risk losers will lead to. What has to be done is while preserving the gains of the plan on one side, to design a plan which will guide the losers and those going through hard times, to give them hope in time. The basis of the plan must be lifting of the restrictions before the growth of companies. What we mean as TOBB when we say microeconomic reforms, which we persistently emphasize the importance of, is this.

**Ş.D.U:** You mean, Turkey must carry out its structural reforms as soon as possible.

**R.H:** I have been making an assessment of 25 years. When you look in 25 years, Turkey has started to integrate with the world's economy rapidly. Turkey, which was one of the largest 35 economies of the world 25 years ago, is



“Türkiye’nin en önemli sorunu işsizliktir”

“Turkey’s most important problem is unemployment”

**Ş.D.U:** Yani, Türkiye yapısal reformlarını bir an önce yapmalı.

**R.H:** Ben hep 25 yılın değerlendirmesini yapıyorum, 25 yıl içerisinde baktığınız zaman Türkiye dünya ekonomisine hızla entegre oluyor. 25 yıl önce dünyanın en büyük 35 ekonomisinden bir olan Türkiye, bugün 20’inci büyük ekonomisinden konumunda. Ama beni geçenler kim ve nasıl geçmişler ben ona bakıyorum. Bugün 80’den bu tarafa baktığınız zaman; biz bir adım atarken Koreli iki adım atmış, Çin dört adım atmış. Demek ki benden daha hızlılar var. Ben ona göre kendimi şekillendiriyor olmalıyım. Buradaki esas, devletin hizmet anlayışını değiştirmesi. Hizmet görme biçimini değiştirmeli. Eğer bunu yapabilirsek o zaman hızlı olacağız. İşte bunun içinde yapısal reformları gerçekleştiriyor olmamız lazım.

**Ş.D.U:** Türk özel sektörünün birçok başarılarına imza attığını görüyoruz.

**R.H:** Türk özel sektörü adeta bir başarı hikayesi yazıyor. Türkiye, bölgesindeki en güçlü özel sektöre sahiptir. Bizim insanımız müteşebbistir. Bugün Türkiye’yi büyüten, Türkiye’yi sırtında taşıyanlar Türk müteşebbisleridir. Ortadoğu’da, Orta Asya’da, Avrupa’da, Rusya’da, Kuzey Afrika’da hep Türk müteşebbisleri vardır. Yalnızca ticaretle değil, inşaatla değil, aynı zamanda üretimle de uğraşmaktadırlar. Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgeleri’nden yapılan toplam sanayi malları ihracatının yüzde 65’ini Türkiye tek başına yapmaktadır. Bütün bu bölgelerin dünya ekonomisine entegrasyonunda, Türkiye vazgeçilmez bir öneme sahiptir. Türkiye’yi vazgeçilmez kılan, bütün bu bölgede Türk ekonomisinin ağırlığıdır. Türk sanayi, Türk müteşebbisleri, Cumhuriyet’in en büyük kazanımıdır. Seksen yılda bu topraklarda ne yaptınız diye soranlara, petrolümüz, doğal kaynağımız, elde bir hazinemiz olmadan, bir tek kendi gücümüze güvenerek yarattığımız, bu üretim ve organizasyon kapasitesini göstermeliyiz.

**Ş.D.U:** Türk özel sektörünün başarısını yansıtan bazı rakamlar verebilir misiniz?

**R.H:** Türk özel sektörünün dinamizmi ve teşebbüs

now the 20th largest economy. But I look at who have passed us and how they have done this. When you look since from 80s; when we took a single step, the Korean took two steps, China took four steps. This means that there are faster ones than we. I have to shape myself accordingly. The rule here is that the government should change its concept of service. It has to change its style of service. If we can do this, then we will be fast. That is why we have to carry out the structural reforms.

**Ş.D.U:** We see that Turkish private sector undersigns many achievements.

**R.H:** Turkish private sector is almost writing a success story. Turkey has the most powerful private sector in its region. Our people are enterprising. Today, those who make Turkey grow, who carry her on their backs are Turkish entrepreneurs. There are Turkish entrepreneurs in the Middle East, Central Asia, Europe, Russia and North Africa. They will not only deal with commerce or construction but also manufacturing. Turkey makes 65 % of the total exports of industrial goods from the Middle East and North Africa herself. Turkey has an indispensable weight in the integration of these regions to the world’s economy. What makes Turkey indispensable is the predominance of Turkish economy all over this region. The Turkish industry, Turkish entrepreneurs are the greatest gains of the Republic. To those who asked what we did on these lands in 80 years, we should shows this production and organization capacity we creating relying on only our power; without any oil, natural resources or treasury in our hands.

**Ş.D.U:** Can you give us some figures reflecting the success of Turkish private sector?

**R.H:** Thanks to the dynamism and entrepreneurship of Turkish private sector, Turkey has healed the wounds of 2001 crisis and hence has gone into a period of growth. Turkish economy has been growing 7 % on the average for 5 years since 2002; thanks to invest-

yeteneği sayesinde Türkiye, 2001 krizinin yaralarını sarmış ve büyüme sürecine girmiştir. 2002'den bu yana 5 yıldır, Türk özel sektörünün yatırımı, ihracatı ve tüketimi sayesinde Türkiye ekonomisi, ortalama % 7 oranında büyümektedir. Türkiye'nin son 25 yılda ekonomide gösterdiği gelişme, özel sektörün bir ülke için ne denli önemli olduğunun işaretidir. 1980'lerin başında Türkiye'deki şirket sayısı yaklaşık 25 bin idi. 1000 kadar ihracatçımız bulunuyordu ve 3 milyar dolar ihracat yapıyorduk. Bugün ise, şirket sayısı 725 bine, ihracatçı sayısı 40 bine, ihracat miktarı 90 milyar dolara yaklaştı. 1980'de milli gelir 70 milyar dolardı. Bugünse, 360 milyar dolara yükselmiş ve dünyanın en büyük ilk 20, Avrupa'nın ilk 7 ekonomisinden biri haline gelmiştir.

25 yıl önce ihracatımızın yüzde 90'ı tarım ürünüyken, bugün yüzde 90'ı sanayi ürünüdür. İhracatımızın yüzde 65'ini dünyanın rekabetçi piyasalarına, AB'ye ve ABD'ye gerçekleştiriyoruz. Müteahhitlik firmalarımız son 30 yılda, Kuzey Afrika'dan Rusya'ya, Balkanlar'dan Ortadoğu'ya, toplam 75 milyar dolarlık proje üstlenmiştir. Turizm sektöründe; 25 yıl önce yaklaşık 300 milyon dolar hacme sahiptik. Bugün ise 20 milyon turist ve 18 milyar dolarlık turizm geliri hacmine ulaşan Türkiye, dünyanın en çok tercih edilen, ilk 10 turizm destinasyonundan biri haline gelmiştir.

**Ş.D.U:** Peki, biraz da TOBB'un faaliyetlerinden bahsedelim. KOBİ'lere yönelik ne tür hizmetler sunuyorsunuz. Bizleri bu konuda aydınlatabilir misiniz?

**R.H:** TOBB olarak, şirketlerimizin büyümesi önündeki önemli bir engel gördüğümüz finansmana erişim konusunda da pek çok ilki gerçekleştirdik. İlk olarak, 2002 ve 2003 yıllarında, KOBİ'lerin yapacağı ihracatın finansmanı amacıyla, Eximbank kanalıyla yaklaşık 1100 KOBİ'ye 150 milyon dolar kredi sağlanmıştı. Bunu takiben 2004 ve 2005 yıllarında, Halkbankası'na kaynak aktarmak suretiyle, 11 binden fazla KOBİ'mizin, % 11-14 arasında değişen maliyetlerle, 331 trilyon lira tutarında, 1 yıl vadeli işletme finansmanı temin etmelerini mümkün kıldık. Sonuç olarak, beş yıl içinde, 560 trilyon lira finansman imkanını, 12 binden fazla ihracatçımızın ve kobimizin hizmetine sunmuş olduk.

Ana kurucu ortağı olduğumuz Kredi Garanti Fonu'nun etkinliğini artırmak amacıyla, sermayesini 8 milyon YTL'den 20 milyon YTL'ye çıkardık. Zira, Basel-2 uygulamasıyla birlikte, klasik teminatların çoğu anlamını yitirecek. Özellikle de, al ipoteği ver krediyi dönemi bitecek. İşte bu noktada, Kredi Garanti Fonu devreye girecek ve karlı projeleri olan ama teminat sıkıntısı çeken KOBİ'lerimizin banka kredilerine ulaşmalarını sağlayacak. Yeni sermayesiyle birlikte yılda 650 milyon YTL tutarında kefalet hacmine ulaşabileceğiz. Bu sayede önümüzdeki 4 yılda, KOBİ'lere 1,5 milyar dolarlık finansman kaynağına ulaşmalarını amaçlıyoruz. Diğer taraftan, bir diğer modern finansman tekniği olan

ments, exports and consumption of Turkish private sector. The advancement shown by Turkey in the last 25 years in economy is a symbol of how important the private sector is for a country. In early 1980s, the number of companies in Turkey was approximately 25,000 with 1,000 exports and our exports were 3 billion Dollars. Today, the number of companies rose to 725,000; number of exporters to 40,000 and our exports to 90 billion Dollars. Our national income was 70 billion Dollars in 1980. Yet, today, this went up to 360 billion Dollars and Turkey has become one of the largest 20 economies in the world and one of the top 7 economies in Europe.

90 % our exports were agricultural products 25 years ago; yet, today, 90 % is industrial goods. We make 65 % of our exports to the world's competitive markets, to EU and USA. Our contracting firms have taken on projects worth 70 billion Dollars in total from North Africa to Russia, from Balkans to the Middle East. In the tourism industry, 25 years ago we used to have a volume of approximately 300 million Dollars. Yet today, Turkey, which has reached 20 million tourists and a tourism income of 18 billion Dollars, has become one of the top tourism destinations in the world.

**Ş.D.U:** All right, let us talk about TOBB's activities a little. What kind of services do you provide to SMSEs? Could you enlighten us on this subject?

**R.H:** As TOBB, we achieved many firsts on access to financing which we saw an important obstacle before the growth of our companies. First of all, loans worth 150 million Dollars were provided to approximately 1,100 SMSEs via Eximbank for financing SMSE exports in 2002 and 2003. Following that, we made it possible in 2004 and 2005 by transfer of funds to Halk Bankası for more than 11,000 SMSEs to procure working capital financing with 1-year maturity for the sum of 331 trillion Liras at costs varying from 11 % to 14 %. In conclusion, we managed to provide 560 trillion Liras worth of financing facilities to more than 12,000 exporters and SMSEs in 5 years.

To enhance the effectiveness of Credit Guarantee Fund, of which we are the main founding shareholder, we increase its capital from YTL 8,000,000 to YTL 20,000,000. Because under Basel-2 application, most of classical guarantees will become meaningless. Specifically, the period of "get-the-mortgage/give-out-the-loan" will come to an end. Right at this point, credit guarantee fund will be activated and will allow our SMSEs which have profitable projects but which have difficulty in guarantees to access bank facilities. We may reach a guarantee volume of YTL 650,000,000 per year with the new capital. Hence, our target is that SMSEs will access a financing source of \$ 1,500,000 in the next 4 years. On the other hand, we established SMSE Venture Capital company and offered it to the utilization of our SMSEs with a share capital of YTL 20,000,000 to popularize venture capital which is yet another modern financing technique and the first partnership transaction was achieved recently. Taking a major step, TOBB has made it possible for information required by our SMSEs to be accessed in a

girişim sermayesini yaygınlaştırmak üzere, 20 milyon YTL sermaye ile, KOBİ Girişim Sermayesi şirketini kurarak, KOBİ'lerimizin hizmetine sunduk ve ilk ortaklık işlemi de geçenlerde gerçekleşti.

TOBB önemli bir adım atarak, KOBİ'lerimizin ihtiyaç duydukları bilgilerin, tek bir adımda ulaşılabilmesini mümkün kılmıştır. Yaklaşık 40 kurumdaki 150'ye yakın konu, kuruluşun fesih işlemlerine, dış ticaretten teşviklere kadar, "kobi.org.tr" web sayfasında bir araya getirilmiştir. Ayrıca, bankacılık sektöründe 2008 yılında uygulamaya girecek olan Basel-2 konusunda Bankalar Birliği ve BDDK ile beraber, 24 ili kapsayan bilgilendirme toplantıları düzenledik. Yine birliğimizin koordinasyonu, AB'den temin ettiğimiz 18 milyon Euro kaynakla, Gaziantep, İzmir ve Kocaeli illerinde KOBİ'lerimize danışmanlık sağlamak üzere iş geliştirme merkezlerini kurduk. Bu merkezlerin son 4 yılda gösterdiği başarı üzerine, 8 yeni ilde daha, bu merkezleri yaygınlaştırmayı planlıyoruz. Tüm bu çalışmalarımız, KOBİ'lerin, rakipleriyle aynı şartlarda, mindere çıkmasını sağlamak içindir. Bu misyon doğrultusunda çalışmaya devam edeceğiz. Ayrıca, bu yıl içerisinde 20 ilimizde KOSGEB, TÜBİTAK, Halkbank ve Türk Patent Enstitüsü işbirliğiyle KOBİ Bilgi ve Eğitim Fuarları'nı düzenliyoruz.

**Ş.D.U:** TOBB olarak bir de üniversite kurdunuz. Bu üniversiteyi neden kurma ihtiyacı hissettiniz?

**R.H:** Üniversiteyi, ülkemizde yıllardır konuşulan, üniversite sanayi işbirliğini sağlamak üzere kurduk. Üniversitemiz, kurulduğu yıldan itibaren, üniversite sınavlarında en çok tercih edilen ilk 5 üniversiteden biri haline gelmiştir. Buna ilave olarak TOBB - ETÜ, 77 üniversite arasında, uluslararası bilim endekslerinde, öğretim üyesi başına 1.3 makale yayımlatmayı başararak, Türkiye ortalamasının 2 katına ulaştı ve Türkiye birincisi oldu. TOBB - ETÜ Üniversitesi'nde öğrenciler pratiği bilerek yetişecek. Üniversite eğitimimiz sırasında hocamız bizlere muhasebeyi tahtaya T cetveli çizerek öğretirdi. İş hayatına atıldığımızda ilk günü hiç unutmam; muhasebe defterlerinde T cetvelini aramıştım. Sadece kitaplarda okunan bilgi değil pratik bilgi de önemli. Bizim gençlerimiz 4 senenin sonunda okulu bitirdiklerinde 1 sene çalışmış oluyorlar. Yani benim gibi T cetvelini aramayacaklar. Ayrıca fabrikaya gittiği zaman ustabaşının yanında çırak olarak işe başlamayacak. Direkt mühendislik yaparak işe başlayacak. Burada hedef, üniversite sanayi işbirliğini sağlamak. Bu kolay iş değil. Türkiye sanayi-üniversite işbirliğini fiiliyatda yapamadı. Yapamadığı için de icat çıkaramadı. Ama bizim icat çıkarmamız gerekiyor. Yoksa dünya rekabetinde geri kalıyoruz. O yüzden de babaannelerimizin bize söylediği "İcat çıkarma" sözlerini çocuklarınıza kesinlikle söylemeyin. Çocuklarımızı "İcat çıkar" diye yetiştirelim. İcat çıkaramazsak, teknoloji olarak geri kalıyoruz. Buradan bütün ailelere çağrıda bulunuyorum; "Bırakın çocuklarınız eski köye yeni adet getirsin."

single step. Close to 150 topics in approximately 40 agencies has been brought together in the website "kobi.org.tr" from foundation to termination procedures, from foreign trade to incentives. Also, we organized informative meetings covering 24 provinces with Banks Association and BRSAs regarding Basel-2 which will be implemented in 2008 in the banking industry. We set up business development centers to provide consulting services to our SMSEs in Gaziantep, Izmir and Kocaeli provinces using 18,000,000 Euros we procured from EU under the coordination of our association. We plan to spread these centers to 8 new provinces due to the success of these centers in the last 4 years. All these efforts are for allowing SMSEs to play on a level field. We will continue with our efforts in line with this mission. Also, we are organizing SMSE Information and Training Trade Fairs with the collaboration of KOSGEB, TÜBİTAK, Halkbank and Turkish Patent Institute in 20 provinces this year.

**Ş.D.U:** You established a university as TOBB. Why did you need to set up this University?

**R.H:** We established the University to ensure the university-industry collaboration which has been talked about for years in our country. Our University has become one of the top 5 universities opted for most in University exams since the day of its inception. In addition, TOBB - ETÜ succeeded in having 1.3 articles published per member of faculty among 77 Universities in international science indices, reaching twice the average in Turkey and is first in Turkey. At TOBB - ETÜ University, students will be raised being aware of application. During our University studies, our professors used to teach us accounting by drawing a T on the blackboard. I never forget, the first day I started my working life, I looked for the T figure in accounting books. Not only what you read in books but practical knowledge is also important. At the end of 4 years when they finish school, our students will have already worked for a year. This means that they won't be looking for the T figure like me. Also when they go to a factory, they won't start as an apprentice beside a craftsman. They will start directly as an engineer. The objective here is to achieve the university-industry collaboration. Turkey could not achieve the university-industry collaboration on de facto basis. So, she couldn't produce any inventions either. But we have to produce inventions. Otherwise, we'll be left behind global competition. Therefore, don't tell your children "Don't invent things" like our grandmothers told us. Let us raise our children saying "Invent things". If we cannot invent things, we stay behind in technology. Here, I make an invitation to all families; let your children "bring new customs to the old village".

Collage

20\*40 cm



**TOPRAK**

[www.toprakseramik.com.tr](http://www.toprakseramik.com.tr)

Showroom: 0212 326 35 84

Genel Müdürlük: 0212 326 30 00

**Seramik**