



Birlikteliğin getirdiği farklılaşma...

Ankara için 2011 ve 2012 farklıydı. Kümelenme örnekleri çoğaldı. Üniversite- sanayi işbirliğinde somut adımlar atıldı. Teknokentlerin sayısı arttı, sadece niceliksel değil niteliksel olarak da büyümeye başladı. Ve birlikten güç doğdu... O güç sayesinde, örneğin raylı sistem ihalelerinde 'yüzde 51 yerli şartı' getirme başarısı sağlandı



Ferit B. PARLAK
Dünya Gazetesi Ankara Temsilcisi

2011 ve 2012 yılı Ankara için farklıydı... Odalar, OSB'ler ve sivil toplum kuruluşları temsilcilerinin konuşmalarında 'yerli üretim', 'verimlilik' ön plandaydı. Farklılık ise, sadece konuşmakla kalmadı... Mesela, bir araya gelemeyen firma temsilcileri bir araya geldi... Kümelenme örnekleri çoğaldı... Üniversite sanayi işbirliğinde somut adımlar atıldı... Teknokentlerin sayısı arttı, sadece niceliksel değil niteliksel olarak da büyümeye başladı. Ve birlikten güç doğdu... O güç sayesinde, örneğin raylı sistem ihalelerinde 'yüzde 51 yerli şartı' getirme başarısı sağlandı.

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir anlattı: "250'den fazla işçi çalıştıran bir firmanın ortalama verimliliğine 100 dersek, 10'dan az işçi çalıştıran firmalarda ortalama verimlilik 60'ın altına düşüyor. 50 ile 249 işçinin verimlilik ortalaması ise 70'e kadar çıkabiliyor."

Özdebir ekledi: "Apple'ın piyasa değeri 600 milyar dolar... İMKB'de işlem gören şirketlerimizin değeri 265 milyar dolar... Bu karşılaştırmayı ekonomide dünya 10'unculuğu hedefi için yapıyoruz. Bu hedefe ulaşmak için sadece büyüme hızımızı yüksek tutmak yetmeyecektir. Firmalarımızı da büyütmemiz, onları küresel ölçekte oyuncular haline getirmemiz gerekmektedir."

Özdebir bunları anlatırken, OSTİM Başkanı Orhan Aydın'ın söyledikleri geldi aklıma. Ne demişti Aydın? "Şu anda raylı sistemlerde 25 civarında firmamız kü-

melenmenin içinde. Ankara, Bursa ve Kayseri'den üç ana oyuncumuz var.

Bunlar fiilen metro aracını yapmış firmalar. Mesela firmalarımızdan biri en son toplantımızda, 'Bütün Ar-Ge çalışmalarını bitirdim, aracı tamamladım. Aracı Ankara belediyesine hediye edeceğim.' dedi. Biz, 'TÜBİTAK desteği alalım.' dedik ama... 'Hayır. Ankara metrosuna koyacağım, çalışsın. Baksınlar, test etsinler. Tamam derlerse yapmaya başlayacağım' dedi. Üretmek için büyümek için, büyümek için tek başımıza mücadele ediyoruz yani. Elli kere devletin kapısına gidiyoruz. Orada bürokrati görüyoruz/görüşemiyoruz. Azarlanıyoruz. Yoruluyoruz, ama yorulmuyoruz! Yılmıyoruz, yılmamalıyız."

Aydın'ın, her biri farklı bir kitaba konu olacak yüzlerce analizi arasında şöyle bir tespiti de vardı:

"Diyorlar ki, 'Şu alanda para varsa, zaten birisi gelir onu yapar.'

Yapmaz. Yapamaz. Bunların hepsini öbür adam 150 yıl önce yapmış, ticarileştirmiş, pazara hakim olmuş, başkalarının gelmesine de engel koymuş.

Adam üst kata merdiveni tırmanarak çıkmış. Ve merdiveni de atmış. Şimdi de diyor ki gücü yeten gelsin. Çıkamıyorsun ki. O, merdiveni tekrar dayarsa çıkabiliyorsun. Yalvanyorsun. Ne diyorsun? Geleceğim oraya senin elindeki ekmeği alacağım.

İyi olur!!! Verir mi adam. Rüzgar santralindeki direğin montajını yaparken dahi sokuyor yanına.

Görürsün öğrenirsin elinden alırsın diye. Direği satın alan adam, yani sahibi, anahtar elinde, 'Direğe bakayım...' diyor, bakamıyor. Teknoloji böyle bir şey. Bizimkiler de zannediyor ki, 'Bunlar sokakta satılır, parayla gider alırım.' Alamazsın. Hadi al. Kendin, yerli tırmalayarak onu bulacaksın. Birlik olacaksın, kazıyacaksın ve oraya çıkacaksın. Çıkamazsan, böyle 'pazar' olarak kalacaksın. Bütün çocuğunun çocuğunun geleceğini başkasına ödeyeceksin. Bir TIR dolusu mütazeme göndereceksin, bir tane telefon alacaksın!"

Anadolu OSB Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay anlattı: "Anadolu OSB olarak altyapı ihalesi gerçekleştirdik. İhale şartnamesine, ihale bedelinin yüzde 10'u kadar mal alımını Ankara'daki OSB'lerden yapma şartı koyduk. Müteahhitler bu şartta itiraz etti ve durumdan şikayetçi oldu.

Sonrasında ilginç bir gelişme yaşandı ve ihaleyi kazanan firma yaptığı ürün ve fiyat araştırmasının ardından tüm alımlarını Ankara'daki OSB'lerden yapmaya başladı. O zorunlu araştırma sayesinde yerli ürünün, ithal ürüne oranla daha ucuz olabileceğini gördü. Kullandığı ürünlerin Ankara'da da üretilebileceğini, hatta daha kaliteli olduğunu ürettiğini, navlun nedeniyle maliyetleri aşağı çekebileceğini de gördü. Hem biz, hem yerli sanayici, hem de müteahhit kazanmış oldu."

Özdebir, Aydın ve Tuncay sadece Ankara değil, Türkiye adına neler yapılabileceğini düşünüyor. Başkente de bu düşünce ve vizyon yaklaşıyor. Dünya Gazetesi Ankara Temsilciliği proje biriminin iki ay süren çalışmasıyla hazırlanan ve bugün size ulaşan Ankara dosyamızın içerdiği (Mal ve hizmet üretiminde Ankara merkezli şirketlerimizin başan hikayeleri) farklılaşmayı ayrıntıyla anlatıyor.