



## SÖYLEŞİ

# “2019 Sonunda 1,5 Milyar Dolarlık İhracat Hedefimize Ulaşacağımızı Düşünüyoruz”

2019 yılı başında açıklanan rakamlara göre Türkiye'nin en çok ihracat artışı sağlayan Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği'nin yeni başkanı Cem SEVEN ile hem yeni görevini, hem de sektörün sorunlarını konuştuk. Birliğin hedefi, 2019 sonunda 1,5 milyar dolarlık ihracat hedefini yakalamak.



Cem SEVEN - Gemi, Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği Başkanı

**Öncelikle yeni göreviniz hayırlı olsun. Sektör isminize yabancı olmasa da kısaca kendinizden söz eder misiniz?**  
1968 yılında İstanbul'da doğdum. Orta okul ve lise eğitimini 1978-1987 yılları arasında İstanbul Saint Joseph Fransız Lisesi'nde tamamladım. Bilkent Üniversitesi İngilizce İşletme Fakültesi'nden 1992 yılında mezun oldum. Mezuniyetinin hemen ardından sektörde çalışmaya başladım. Eski unvanıyla Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği'nde de kuruluşundan beri görev alıyorum. 2010-2014 döneminde yönetim kurulu üyesi, 2014-2018 döneminde yönetim kurulu başkan yardımcısı

lığı yaptım. 2018 yılında gerçekleştirilen Genel Kurul'da yönetim kurulu başkanı olarak seçildim ve görevime devam ediyorum.

**Bayrağı devraldığınızdan bu yana geride bıraktığınız yaklaşık 1 yılda ne tür çalışmalar yaptınız?**

Bir önceki soruda da yanıt verdiğim üzere Birliğin kuruluşundan beri görev almaktayım. Bugüne kadar yapılan tüm çalışmaların içerisinde zaten rol alıyordum. Başkanlık görevini devraldıktan sonra geçmişte temellerini atmış olduğumuz birçok projeye, fuar katılımına, ticaret ve

alım heyeti organizasyonlarına ve tasarım yarışmalarına hız kesmeden, etki alanını genişleterek devam ediyoruz. Finansal problemler ve diğer tüm sorunlar ile ilgili çözüm bulmak adına ilgili Bakanlıklar ve finans kuruluşları ile yaptığımız temaslara önemli ölçüde artırdık.

**Sene başında açıklanan rakamlara göre Türkiye'nin en çok ihracat artışı sağlayan birlik olmuştunuz. Süreç nasıl devam ediyor?**

Sektör ihracatımızın büyük bölümünü oluşturan gemi ve yat inşa teslimleri yıllara sair işlemlerdir. Bu bağlamda bazen yıllık ihracat verileri yanıltıcı olabilmektedir. Bu yüzden kısa dönemler halinde ihracat rakamlarını değerlendirmenin çok doğru olduğunu düşünmüyorum. Bunu özellikle ihracat artış rekorları kırdığımız bir ayda ifade etmek istiyorum. Çünkü, birkaç büyük gemi ve yatın teslim tarihlerinin aynı aya denk gelmesi o ay için sektörün büyük rekorlar kırmaya sebep olurken, bir sonraki sene benzer tutarlardaki teslimlerin başka bir aya denk gelmesi sanki o ay ihracatta büyük bir gerileme olmuşçasına yansıyor. Bu da yanıltıcı olabiliyor.

Geçtiğimiz yılı 1 milyar dolarlık psikolojik sınırın hemen altında 990 milyon dolar ile tamamlamıştık. 2019 yılının ilk iki ayını da az önce bahsettiğim gibi rekorlar kırarak ve en çok ihracat artışı gerçekleştiren sektör olarak tamamladık. Biz resme bir bütün olarak bakmaya çalışıyoruz. Son yıllarda yapılan tüm ihracatı düşününce ortalamamızın 1 milyar 150 milyon seviyelerinde olduğunu görüyoruz. 2019 yılında





bu rakamın üzerinde olacağımızı düşünüyoruz. Hatta 1.5 milyar dolarlık hedefimize ulaşacağımızı tahmin ediyorum.

**Birliğinizin dünyadaki pazar durumuyla ilgili bilgi verir misiniz? Kaç ülkeye ihracat yapıyorsunuz?**

Yan sanayi ekipmanları, küçük gemi ve tekne tipleri, ikinci el satışların da ihracat kaydımızda yer alması sebebiyle son 2 yıla baktığımız zaman 157 ülkeye ihracat gerçekleştirmişiz. Aslında dünyanın her yerine ihracatımız var desek yanlış olmaz. Ancak bunların arasında toplam ihracatımızın içerisinde payı oldukça küçük olan ülkeler de mevcut. 60 civarında ülkeye ise son iki yılda milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştirdik.

En önemli ihracat ülkelerimiz Norveç başta olmak üzere Kuzey Avrupa ülkeleri. Marshall Adaları, Malta gibi bayrak ülkesi diye tanımlayabileceğimiz ülkelere de ihracatımız oldukça fazla. Bunun yanı sıra İngiltere, İtalya, Hollanda, Kanada, Almanya, Yunanistan ihracat tutarımızın yüksek olduğu ülkeler. Bu ülkelere son iki yılda toplam 50 milyon dolar ve üzeri ihracat gerçekleştirdik.

**Yabancı bankalarla yaşanan bir teminat krizi basına da yansdı. Konu hakkında bilgi verir misiniz?**

Türk Bankalarının vermiş olduğu teminat mektuplarının Avrupa Bankaları tarafından kabul edilmediği bir süreç yaşadık. Bu konu ihracat tutarlarımıza da olumsuz

yansdı. Sorun hala tam olarak çözülememiş olsa da 1 senedir yoğun şekilde takipçisi olduğumuz ve konu ile ilgili olabilecek tüm makamlara bilgilendirmeler yaptığımız süreçte önemli bir mesafe kat ettik. Yaptığımız çalışmalar ve görüşmeler son dönemde meyvelerini vermeye başladı. Maliye ve Hazine Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Türk Eximbank'ı ile konuya ilişkin birçok görüşme ve yazışma gerçekleştirdik. Bakanlıklarımız konuya sahip çıkarak takipçisi oldular. Henüz nihayete ermemiş olsa da sektörün önündeki bu büyük engelin en kısa sürede ortadan kalkacağına ve bu sebeple iş kaçırmış olan tersanelerimizin alacakları yeni işler ile kayıpları telafi edeceğine inanıyorum.

**Geçtiğimiz gün Tuzla'da gerçekleşen Gemi ve Yat Sektör Çalıştayı ile ilgili neler söylersiniz?**

16 Mart'ta gerçekleştirdiğimiz çalıştay organizasyonumuzun sektör için birçok noktada olumlu sonuçlara sahne olduğuna inanıyoruz. Çalıştayda yapmış olduğum konuşmamda da ifade ettiğim üzere öncelikle sektör ihracatımızın çok büyük bir bölümünü gerçekleştiren firmaların katılım sağladığı bir etkinlik oldu. Sektörümüzün alt grupları olan gemi inşa, yat inşa ve yan sanayi sektörlerinin ayrı ayrı kümelendiği ve sorunlarının ortaya koyulduğu, günün sonunda ortak başlıklar halinde tasniflendiği bir beyin fırtınası oldu. Çalıştayı daha önce sektörde gerçekleştirilen ortak akıl toplantılarının,

herkesin sorununu dile getirip kenara çekildiği formatların dışında gelişti.

Firmalarımızın dile getirdiği sorunları için hem Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan, hem Ticaret Bakanlığı'ndan, hem Eximbank'tan Genel Müdür ve Daire Başkanları düzeyinde, hem de ülkemizin önemli denizcilik kurumları DTO, Gisbir, Gesad gibi kurumların da yönetim kurulu üyeleri ve genel sekreterlerinden oluşan muhatapları vardı. Tüm gün süren çalıştayı, Piri Reis Üniversitesi Öğretim Üyelerimiz modere ettiler. Eşim çalıştayı çıktıklarını oluşturmak ve sektör sorunlarını tüm alt gruplar halinde ortaya koyan, sektörümüzün tüm paydaşları için yol haritası niteliği taşıyacak bir sonuç raporu hazırlıyorlar. Önümüzdeki haftalarda raporumuz çıktığında ve o rapor ışığında sorunların üzerine elimiz daha güçlü şekilde eğildiğimizde çalıştayımızın somut dönüşlerini de alacağımıza inanıyorum.

**Son olarak Geleneksel hale gelen Ulusal Gemi ve Yat Tasarım Yarışması'nın sekizincisini yapacaksınız. İlgili nasıl?**

Biz tasarım yarışmalarımızı çok önemsiyoruz. Üniversitelerden, sanayicilere, kurum ve kuruluşlardan, basınına kadar tüm sektörümüzü bir araya getiren, öğrencilerimizi sektöre kazandırmamıza vesile olan, genç ve yetenekli tasarımcılar keşfetmemize ve inovasyon kültürüne katkıda bulunmamıza sağlayan yarışmalarımızın sekizincisi için çalışmalarımız devam ediyor. Bu yıl jüri heyetimiz yarışma konusunu 25 metre üzeri yat tasarımı olarak belirlediler. Üniversitelerde yarışmanın tanıtım etkinlikleri gerçekleştirildi. Yine öğrencilerimize para ödülleri ve şartları sağlamaları halinde yurtdışı eğitim desteği olacak. Proje sayısı olarak katılım durumu yarışma başvuru tarihi yaklaşınca belli olur öğrencilerimizin önünde hala 3-4 aylık bir dönem var. Ancak üniversitelerde yapılan tanıtım etkinliklerine ilgiden hareketle yarışmacı öğrenci sayısının bu yıl biraz daha yukarıya çıkacağını tahmin ediyorum.■