

Sadece ihracatla büyüyemezsiniz iç pazarın da iyi olması gerekir

Türk Otomotiv sanayinin kilometre taşlarından birisi olan ve 30 yıllık OSD'nin 15 yıl başkanlığı yapan Ali İhsan İlkbahar, ihracatın sevindirici olduğunu ancak, büyümek için yeterli olmadığını, iç pazarın da canlanması gerektiğini söylüyor.

35 yıl Ford'da yöneticilik yaptıktan sonra emekli olan Ali İhsan İlkbahar, anılarını bir kitapta toplamaya başladığını söylüyor.



Ali İhsan İlkbahar, Türk otomotiv sektörünün duayenlerinden biri. Yıllarca Ford Otosan'ın üst düzey yönetiminde çalışıp, Türkiye'nin en büyük üretim projelerini yönettikten sonra emekli olup, şimdi yönetim kurulu üyesi olarak hizmet veriyor. Otomotiv sektöründeki deneyimlerinden ve anılarından yola çıkarak, bir kitap yazmaya başladığını anlatan Ali İhsan İlkbahar'la sektörü, sorunlarını ve çözüm yollarını konuştuk.

- Otomotiv sektörü ile tanışmanız nasıl oldu?

1962 yılında üniversiteden mezun oldum. 42 senedir bu sektörün içerisindeyim. Mezun oldum, ertesi günü motorlar kürsüsünde bir projede çalıştım, üç ay sonra askere gittim. Askeri araç

fabrikasında 2 sene mühendislik yaptım. Dönünce Otosan'da işe başladım. 1964 yılından 1999 yılı sonuna kadar tam 35 yıl 2 ay. 4.5 yıldan beri de Ford Otosan'ın yönetim kurulunda hizmet etmeye devam ediyorum.

Türk Otomotiv sektörünü değerlendirir misiniz?

1960 yılında Otosan'ın ilk binası yapılırken, çelik konstrüksiyon çatısı Almanya'dan ithal edilmiş. O zamanlar, 1960 yılında çelik konstrüksiyon yapılmıyormuş Türkiye'de. Endüstri bu kadar geri imiş. 22 sene sonra

1982 yılında biz Almanya'ya tam 80 bin tane motor sattık. Kısa sürede büyük gelişme.

- Peki genel olarak sektöre baktığınız da önünüzde güzel günler mi var?

Bu yıl sektör, bu sene 500 bin araç ihraç edecek. Hurda indirimi kalkmasaydı iç pazarda 800 binin üzerinde araç satılacaktı. Hurda indirimini kalktı, bir de birtakım vergiler artacak diye şaibe çıkmaya başladı. O nedenle bu yıl iç pazarda 700 bin civarında araç satışı olacaktır. Oysa hurda indirimi devam etseydi 800 bini geçecekti. 500 binin üzerinde araç ihraç edilirken, ne yazık ki aynı miktara yakın, 500 bin araç da ithal edilecek. İç pazarda 30 yerli otomobile karşılık 70 ithal otomobil satılıyor. Bu nedenle toplam üretim ancak 700 binlerde kalacak.

- Peki 2005 yılında ne olur sektör ?

Daha iyi olur ama bu sektörün iyi olması için iç pazar çok önemli. Sadece ihracatla ayakta durmak mümkün değil. Çünkü ihracatta çok az para kazanıyorsunuz ama ihracat sayesinde yüksek volümlü üretim yapabiliyorsunuz. Yüksek volümün getirdiği yüksek teknolojiyi uygulayabiliyorsunuz ve yüksek kaliteyi elde ediyorsunuz ihracat sayesinde. Ama dış pazarda daha az kazanıyorsunuz. İhracatta ciddi bir nakliye masrafınız var. Bu karınızı azaltıyor. İç pazar ufalırsa, kazancınız da düşer, yeni yatırım yapamazsınız.

- Teknolojik gelişmelerden bahsedebilir misiniz ?

44 yıl önce Türkiye de 60 bin tane otomobil vardı. Üniversiteye giderken Fatih'te oturuyordum, otobüse binmek için ana caddeye inene kadar 5-6 sokak geçirdim, bir tane otomobil göremedim. Şu anda 7.5 milyona yakın araç var. 5 milyona yakın otomobil var. Yani 60 bin nerede 5 milyon nerede. Neredeyse 100 misli. Biz üniversiteye giderken otomobil sahibi olmak aklımızdan geçmezdi. Hayal bile değildi.

Çok büyük kademeler aşıldı ama ilk büyük ciddi aşamayı biz Anadolu ile yaptık. İlk otomobil Devrim diye geçer ama Devrim çok yanlış yapılmış bir projeydi. Fizibilitesi yok, nasıl üretileceği belli değil. Herhangi bir usta da otomobil yapabilir.

Ama önemli olan o otomobili seri halde istenen maliyette yapabilir misiniz? Diyelim yaptınız, nasıl satacaksınız? Bütün bunları ayarlamadan yani fizibilitesi yapılmadan bir otomobil yapmaya kalkışmak yanlıştır. Anadol, fizibilitesi yapılmış bir projedir. Fiberglastan Türkiye'nin şartlarına göre yapılmıştır. Biz o zaman Anadol'u 26 bin 800 liraya sattık. Dolar ise 980 kuruştur. Yani 2 bin 600 dolara sattık. Bazıları onu "30 bin dolara sattılar" diye demagoji yapmışlardı.

Gövdesini fiberden yapmıştık. Böylece büyük pres ve kalıp yatırımından kurtuluyorduk. İlk Anadol'lara Türk polisi selam duruyordu. Bunu yaşadık biz. Bugünse ithal malı almakla övünüyoruz. Satılan her 100 araçtan 72-73 tanesi ithal malı. Oysa biz 500 bin araç ihraç edebilecek teknolojik seviyeye gelmişiz. İhraç ettiğimiz araçların hepsi Avrupa Birliği ülkelerinde satılıyor.

- İthal araçlar geldi yerlilerin kalitesi arttı diye söylenir hep?

Yerli üretim sayıları yükseldi, ondan kalitesi arttı. Senede 10 bin-20 bin otomobil yaptığınız zaman ikinci modeli üretemezsiniz. Bir modeli ancak kurtarabilirsiniz, bir modelin yapımı 250-300 milyon dolardır. Sayılar biraz yükselince 100 binlere varınca bunların hepsi yapılır.

Ama krizler dolayısıyla biz hep geriye gittik. 1994 krizinde sektörde 450 bin otomobil satılırken, 100 binlere 80 binlere düştü. Böyle bir kriz ortamında zaten 40 tane model satılıyor. O zaman da yarısı ithaldir. Geriye kaldı 40 bin. 6 tane fabrikaya verdiğiniz zaman, fabrika başına 7 bin adet üretim düşmez bile. Avrupa'da 300-400 binin altında kimse otomobil üretmez. 100 binlik rakamlar ise bize yüksek geliyor. Bizim için gayet güzel sayılar. Üretiyoruz Avrupa'ya satıyoruz. Yaptığımız iş Avrupa için ekonomik ölçeği yakalayamayan ürünleri üretmek. Biz üretiyoruz, ortaklarımız oradaki satış kanalları vasıtasıyla orada satıyorlar. Biz bir nevi global üreticilerin taşeronluğunu yapıyoruz.

- Türkiye'deki otomobil sektörünün güçlü ve gelişmeye açık yönleri nelerdir? Bir de önümüzde sektörü bekleyen tehlikeler var mı?

Bu sektörde tehlike her zaman var. Nasıl ki bu ürünleri Avrupa'nın elinden aldık, aynı şey bize de olabilir. Onun için akıllı olmak gerekiyor. Bu üretimlerin ülkemizde kalmasının, hatta sayılarının artmasının iki kuralı var. Bir tanesi iç pazarı canlandırmak. İkincisi de teknolojimizi kendimiz üretmek. Elimizde kullanabileceğimiz çok genç



ve çok dinamik bir nesil var. Bu beyinleri kullanmak mümkün. Bilgisayarla aşına, bilgisayarı kavrayan nesil Türkiye'de daha fazla.

- Türk ve dünya otomotiv sektöründe Bosch'un yeri neresidir?

Bosch, otomobilin en önemli parçasını, yani dizelin yakıt sistemlerini yapıyordu. Oysa şimdi her şeyi yapıyor. Birleşmelerle birlikte iyice güçlendi. Bosch çok büyüdü. Ama esas bizim yakıt sistemlerini yapması açısından çok önemli. Bir de Türkiye'deki Bosch çok şanslı bir firma, çok iyi yöneticiler geldi. Türkiye de çok ciddi yatırımlar yaptılar. Bursa'daki Bosch fabrikası 2003 yılında operasyonel birimler kategorisinde Avrupa Kalite Büyük Ödülü'nü aldı.

Bosch'un otomotiv alanında ayrı bir yeri var, 1994'te, Otosan'da Bosch ile birlikte bir motor geliştirdik. Ve o motorla da piyasa lideri olduk.

Geçen sene 2002 yılında aşağı yukarı A'dan Z'ye kadar komple yeni bir kamyon motorunu geliştirdik. Bosch, dizayn partnerimizdi. Bu projeyi birlikte başlattık ve o motor Türkiye'de A'dan Z'ye yerli dizayn edilen ilk motor oldu. Ford Cargo kamyonların motoru, NHDD.

Tabii daha önce de Bosch'la çok sayıda motor yaptık. Motorun enjeksiyon elemanlarını Bosch yaptı. Bosch'un Otosan'la ilgili yeni proje gelişiminde, çok katkısı oldu.



Ford'un Gölcük'teki fabrikası, Ali İhsan İlkbahar'ın gurur kaynaklarından birisi.