

| | |
|---|--|
| Ekonomist | الاقتصادي |
| 11-24 Ağustos 2019 | 2019 أغسطس 11-24 |
| Yıl 29 | السنة 29 |
| Sayı 2019/32-33 | العدد 2019 / 32-33 |
| Haber | الأخبار |
| LEVENT GÖKMEN DEMİRCİLER | ليفينت غوكمين ديميرشيلر |
| lgokmen@ekonomist.com.tr | lgokmen@ekonomist.com.tr |
| Anahtar teslim fabrikalar üretiyor | انتاج مصانع جاهزة تسليم المفتاح |
| Siirtli Öktem Kardeşler, 2001 yılında Partner Teknik Endüstriyel kurdu. İki kardeş bugüne kadar Irak, Libya, Suudi Arabistan ve Mısır'da 100'ün üzerinde anahtar teslim fabrika yaptı. Şirketin şu anda da sekiz projede 110 milyon Euro'luk işi devam ediyor. | أسس الاخوة أوكتم من مدينة سيرت شركة بارتتر تكتيك الصناعية في عام 2001. وقد بنى الاخوة حتى الآن أكثر من 100 مصنع جاهز بتسليم المفتاح في العراق وليبيا والمملكة العربية السعودية ومصر. تعمل الشركة حاليا على ثمانية مشاريع بقيمة 110 مليون يورو. |
| Türkiye'de gözler önünde olmayan birçok girişimci dünya çapında başarılı işlere imza atıyor. Siirtli bir esnafın oğlu olan, Siirt'te doğup büyüyen Hüseyin Öktem ve kardeşi İhsan Öktem'in hikayeleri de girişim yapmak isteyenlere örnek olacak bir başarı Öyküsü ODTÜ Kimya Mühendisliği mezunu olan Hüseyin öktem, 2001 yılına kadar Enka Teknik'te çalıştı. 2001 yılında ise ODTÜ Makine Mühendisliği mezunu kardeşi İhsan Öktem ile birlikte Partner Teknik Endüstriyel şirketini kurdu. Öktem Kardeşler, bugüne kadar Irak, Libya, Suudi Arabistan ve Mısır'da 100'ün üzerinde anahtar teslim fabrika inşaatı yaptı. Şirketin şu anda Irak, Libya ve Suudi Arabistan'da sekiz projede 110 milyon Euro'luk işi devam ediyor. Şirket, anahtar teslim çimento ve demir-çelik tesisleri ile enerji santralleri kuruyor. | العديد من رواد الأعمال غير المعروفين في تركيا أطلقوا أعمالا ناجحة في جميع أنحاء العالم. قصة الاخوة حسين أوكتم وشقيقه إحسان أوكتم، أبناء التاجر من مدينة سيرت، الذين ولدوا ونشأوا في سيرت، هي أيضا مثال على النجاح لأولئك الذين يرغبون في بدء مشروع. حسين أوكتم، خريج الهندسة الكيميائية من جامعة الشرق الأوسط التقنية عمل في شركة إنكا تكتيك حتى عام 2001. في عام 2001، أسس شركة بارتتر تكتيك الصناعية مع شقيقه إحسان أوكتم، خريج الهندسة الميكانيكية من جامعة الشرق الأوسط التقنية. قام الاخوة أوكتم حتى الآن أكثر من 100 مصنع جاهز بتسليم المفتاح في العراق وليبيا والمملكة العربية السعودية ومصر. وتواصل الشركة حاليا العمل مقابل 110 ملايين يورو في ثمانية مشاريع في العراق وليبيا والمملكة العربية السعودية. تقوم الشركة ببناء مرافق الأسمت والحديد والصلب ومحطات توليد الكهرباء بنظام تسليم المفتاح. |
| Partner Teknik Endüstriyel Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öktem, Enka Teknik'te uzun yıllar Mısır, Irak, Libya gibi ülkelerde iş geliştirme müdürlüğü yaptıktan sonra kendi işini kurmaya karar verdiğini söylüyor. Çocukluğunda Siirt'i ziyaret eden dönemin başbakanı Süleyman Demirel'in "Ülkeye anahtar teslim fabrikalar üretmek lazım" sözünden çok etkilendiğini belirten Öktem. Yıllar sonra anahtar teslim fabrika kurma hayalini şirketiyle gerçekleştirdiğini ifade ediyor. | يوضح حسين أوكتم رئيس مجلس إدارة شركة بارتتر تكتيك الصناعية أنه قرر تأسيس شركته الخاصة بعد العمل كمدير لتطوير الأعمال في بلدان مثل مصر والعراق وليبيا في شركة إنكا تكتيك لسنوات عديدة. وصرح أوكتم بأنه تأثر بشدة بكلمات سليمان ديميريل، رئيس وزراء الفترة الذي زار مدينة سيرت في طفولته حيث قال "نحن بحاجة إلى إنتاج مصانع جاهزة للبلد". ويذكر أنه حقق حلمه في إنشاء مصانع جاهزة بعد سنوات مع شركته. |
| 40 MİLYON EURO'LUK HACİM | حجم بقيمة 40 مليون يورو |
| 2018 yılında 40 milyon Euro'luk ciro yapan Partner Teknik bu yılı yine benzer bir ciroyla kapatmayı hedefliyor. Şirketin cirosunun yüzde 90'ı yurtdışındaki işlerden geliyor. | شركة بارتتر تكتيك التي حققت حجم إيرادات قدره 40 مليون يورو في 2018، تهدف إلى الإغلاق هذا العام بحجم إيرادات مماثل. نسبة 90٪ من إيرادات الشركة تأتي من الأعمال في الخارج. |
| Irak, Libya, Suudi Arabistan ve Mısır'da ofisleri bulunan şirket, Tunus, Cezayir, Sudan ve Ürdün'de de faaliyet gösteriyor. Son olarak Libya Zliten'de 51 milyon Euro'luk çimento fabrikası montajı işi alan Partner Teknik, ekim ayında başlayacak bu işi dört yıl içinde tamamlamayı planlıyor. Libya Bingazi'de 175 milyon Euro'luk yatırımla yapılması planlanan bir çimento fabrikası için teklif veren şirket, yılsonuna kadar bu işin de netleşmesini bekliyor. | تمتلك الشركة مكاتب في العراق وليبيا والمملكة العربية السعودية ومصر، وتعمل أيضا في تونس والجزائر والسودان والأردن. أخيرا، شركة بارتتر تكتيك، التي حصلت على 51 مليون يورو من أعمال تجميع مصنع الأسمت في ليبيا زليتن، تخطط لإكمال هذا العمل، الذي سيبدأ في أكتوبر، في غضون أربع سنوات. كما قدمت الشركة مناقصات لمصنع أسمت مخطط لبنائه باستثمار 175 مليون يورو في ليبيا، بنغازي، وتوقع الشركة أن تتم الموافقة عليها بحلول نهاية العام. |
| Hüseyin Öktem, Suudi Arabistan'da takip ettikleri enerji santrali ve demir-çelik tesisi işleri olduğunu ifade ediyor. Bu ülkede üç iş için teklif verdiklerini ve onların sonuçlanmasını beklediklerini söylüyor. Öktem, Libya'da devlet ile akredifli işler yaptıklarını belirtiyor. | يقول حسين أوكتم إنهم يتابعون أعمال محطة توليد الكهرباء ومصنع الحديد والصلب في المملكة العربية السعودية. كما يوضح إنهم قدموا عروض مناقصات لثلاث أعمال في هذا البلد وينتظرون الانتهاء منها. يقول أوكتم إنهم يقومون بأعمال تجارية معتمدة من الحكومة في ليبيا. |
| YURTDIŞININ ZORLUKLARI | تحديات الخارج |
| Hüseyin Öktem, yurtdışında iş yapmanın zorluklarla fırsatları bir arada barındırdığını, yılmadan yola devam ederek başarılı olduklarını dile getiriyor. İş yaptıkları ülkelerde yaşanan sorunlar nedeniyle dengeli gitmenin şirketlerin ayakta kalabilmesi için önemli bir konu olduğuna da vurgu yapıyor, Öktem, "Bu ülkelerde dengeli gitmek şart çünkü rüzgarın nereden eseceği belli olmuyor" diyor. | يوضح حسين أوكتم أن ممارسة الأعمال التجارية في الخارج تجمع بين الصعوبات والفرص، وأنهم ينجحون من خلال الاستمرار في طريقهم. ويشدد أيضا على أن الحفاظ على توازن متوازن يعد أمرا مهما بالنسبة للشركات للبقاء على قيد الحياة بسبب المشاكل في البلدان التي تعمل فيها. ويقول أوكتم "في هذه البلدان، من الضروري أن تكون متزنا لأنه ليس من الواضح على أي وجهة سيكون مهب الرياح". |

| | |
|--|--|
| <p>Partner Teknik, yurtiçinde ise bugüne kadar 1 milyar Euro'luk altı işe imza attı. Şirket son olarak Siemens, Mitsubishi, Andritz konsorsiyumuyla Erdemir'in galvanizleme tesisini yapıyor. Teslim aşamasında olan bu tesise 30 milyon Euro'luk yatırım yapıldı.</p> | <p>Akملت شركة بارتتر تكتيك حتى الآن ستة مشاريع بقيمة 1 مليار يورو في داخل البلاد. تقوم الشركة أخيراً ببناء منشأة جلفنة إردمير مع كونسورتيوم من سيمنز و ميتسوبيشي و أندريتز. تم استثمار 30 مليون يورو في هذا المرفق والذي يعتبر حالياً في مرحلة التسليم.</p> |
| <p>IRAK'TA FABRİKA İŞLETECEK</p> | <p>تشغيل مصنع في العراق</p> |
| <p>Şirket, Irak'ta iki çimento fabrikasını rehabilite etmek ve karşılığında bu iki fabrikanın 25 yıllığına işletme hakkını almak üzere bir anlaşma imzalamak üzere. Musul'daki 800 bin ton/yıl kapasiteli gri çimento fabrikasının rehabilitasyonu için 40 milyon Euro'luk yatırım yapılması planlanıyor. Felluce'de yer alan 300 bin ton/yıl kapasiteli beyaz çimento fabrikasının rehabilitasyonu için de 40 milyon Euro'luk yatırım yapılması öngörülüyor. Hüseyin Öktem, bu tesisleri 25 yıllığına işletip Basra'dan dünyanın her yanına çimento ihraç etmeyi planladıklarını belirtiyor. Hüseyin Öktem, "Irak işimizde devlet desteği beklentimiz var. 25 yılda Felluce'nin 500 milyon dolarlık, diğer tesisin de 300 milyon dolarlık hacim yaratmasını bekliyoruz. Devlet dışarıda iş yapan bu tür şirketlere destek verirse daha başarılı işlere imza atıp ülkemize daha çok döviz getirebiliriz" diye konuşuyor.</p> | <p>توشك الشركة على توقيع اتفاقية لتأهيل مصنعين للأسمنت في العراق والحصول بالمقابل على حقوق تشغيل هذين المصنعين لمدة 25 عاماً. ومن المقرر استثمار 40 مليون يورو لإعادة تأهيل مصنع أسمنت رمادي بطاقة 800 ألف طن / سنة في الموصل. ومن المتوقع أيضاً أن يتم استثمار 40 مليون يورو لإعادة تأهيل مصنع الأسمنت الأبيض بطاقة 300 ألف طن / سنة الواقع في الفلوجة. يذكر حسين أوكتيم أنهم يخططون لتشغيل هذه المرافق لمدة 25 عاماً وتصدير الأسمنت من البصرة إلى جميع أنحاء العالم. ويوضح حسين أوكتيم بقوله: "نتوقع دعم الدولة في أعمالنا في العراق. نتوقع أن يحقق مصنع الفلوجة حجم 500 مليون دولار والمرفق الآخر حجم 300 مليون دولار في 25 سنة. إذا كانت الدولة تدعم مثل هذه الشركات للقيام بأعمال تجارية في الخارج، يمكننا تحقيق المزيد من الأعمال الناجحة وجلب المزيد من العملات الأجنبية لبلدنا".</p> |
| <p>Mısır'da geçtiğimiz yıl 3,5 milyon Euro'luk iki alüminyum üretim tesisinin petrol türevi ürün hattını inşa edip teslim eden Partner Teknik, bu pazara temkinli yaklaşıyor. Hüseyin Öktem, şu anda karışık olan Mısır'da beklemede olduklarını söylüyor.</p> | <p>شركة بارتتر تكتيك التي قامت ببناء وتسليم خط إنتاج المشتقات البترولية لمنشآت إنتاج الألمنيوم بقيمة 3.5 مليون يورو في مصر العام الماضي، تقرب من هذا السوق بحذر. حيث يوضح حسين أوكتيم إنهم قيد الانتظار حالياً في وضع مصر المتقلب.</p> |
| <p>ALMANYA 'DA ŞİRKET KURDULAR</p> | <p>تأسيس شركة في ألمانيا</p> |
| <p>Öktem Kardeşler, projelerle ilgili mühendislik işleri yapmak üzere 2009 yılında Almanya'da Zemdes adlı bir şirket daha kurdu. Tüm çalışanların Alman olduğu bu şirket Partner Teknik'in işlerinin yanı sıra Almanya, İsviçre ve Brezilya'da yeni kurulan ya da yenilenmesi planlanan fabrikalar için mühendislik işleri yapıyor.</p> | <p>أسس الاخوة أوكتيم شركة أخرى تسمى زمديس في ألمانيا في عام 2009 للقيام بالأعمال الهندسية المتعلقة بالمشاريع. تقوم هذه الشركة، حيث جمع موظفيها من الألمان، بأعمال بارتتر تكتيك، بالإضافة إلى الأعمال الهندسية للمصانع المنشأة حديثاً أو المخطط لتجديدها في ألمانيا وسويسرا والبرازيل.</p> |
| <p>Yurtdışında iş geliştirirken bu işin Türkiye'ye nasıl katkı sağlayacağına baktıklarını söyleyen Hüseyin Öktem, rekabetin giderek arttığı bir dünyada hızlı olanların kazandığını vurguluyor. Özellikle Çinli firmaların ciddi rekabet yarattığına dikkat çeken Öktem, sözlerine şöyle devam ediyor: "Çin devleti tarafından AR-GE'den teminat mektubuna kadar her konuda destek alan Çinli firmalar bizim gibi yalnız iş yapan firmalar için büyük rekabet yaratıyor. Ancak biz de azmimizle dünya pazarlarında var olmaya, nitelikli kaliteli işler yapmaya devam ediyoruz. Devletimiz bize destek verirse biz de daha başarılı ve daha büyük işlere imza atma konusunda istekliyiz."</p> | <p>يوضح حسين أوكتيم أنه أثناء تطوير الأعمال التجارية في الخارج فإنهم ينظرون في كيفية مساهمته في تركيا، ويؤكد أنه تم الحصول على المكاسب بسرعة في عالم يتزايد فيه التنافس. مشيراً إلى أن الشركات الصينية بشكل خاص تخلق منافسة جادة كما يواصل بقوله: "الشركات الصينية التي تتلقى دعماً من الحكومة الصينية في كل مجال من البحث والتطوير إلى خطاب الضمان تخلق منافسة كبيرة للشركات التي تمارس الأعمال بمفردها مثلنا. نحن مستمرين في التواجد في الأسواق العالمية بعزمنا للقيام بأعمال ذات جودة عالية. إذا دعمتنا حكومتنا، فنحن حريصون على تحقيق أعمال أكبر وأكثر نجاحاً.</p> |
| <p>"Devlet zarar havuzu kurmalı"</p> | <p>"يجب على الدولة إنشاء مجمع للخسائر"</p> |
| <p>Hüseyin Öktem, yurtdışında çalışan şirketlerin daha başarılı olması için önerilerini sıraladı: "Türk şirketleri yurtdışında iş bulabilmek için çabalayıp duruyor. Biz işimizi kendimiz buluyoruz ancak teminat mektupları konusu çok sıkıntılı. Örneğin Çin şirketlere teminat mektuplarının yanı sıra proje finansmanı bile veriyor. Bizim de yurtdışı taahhüt işlerimizde teminat mektubu, finansman desteği gibi uygulamalara ihtiyacımız var. Yurtdışında çalışan firmalara vergi ve SGK desteği de verilmesi gerek. Riskli ülkelerde iş yapan şirketlerin zararlarının telafisi için devlet ortak bir havuz oluşturmalı. Ortak havuz uygulamasıyla oluşturulacak fonla zarar gören şirketlerin zararları tazmin edilebilir."</p> | <p>سرد حسين أوكتيم اقتراحاته للشركات التي تعمل في الخارج لتكون أكثر نجاحاً بقوله: "تواصل الشركات التركية محاولة العثور على أعمال في الخارج. نجد وظيفتنا بأنفسنا، لكن مسألة خطابات الضمان صعبة للغاية. على سبيل المثال، تزود الصين الشركات بتمويل المشاريع بالإضافة إلى خطابات الضمان. نحتاج إلى تطبيقات مثل خطابات الضمان والدعم التمويلي في أعمالنا. كما يجب منح الشركات العاملة في الخارج دعم الضرائب ودعم مؤسسة الضمان الاجتماعي. يجب على الدولة إنشاء مجمع مشترك لتعويض خسائر الشركات التي تمارس الأعمال في البلدان الخطرة. حيث يمكن تعويض خسائر الشركات المتضررة مع الصندوق الذي سيتم إنشاؤه باستخدام تطبيق المجمع المشترك".</p> |