



SEKTÖREL  
DİPLOMASİ  
KANALLARI



# ALTYAPI DİPLOMASİSİ

Sektörel Diplomasi İnşası

  
**TASAM**  
TÜRK ASYA STRATEJİK ARAŞTIRMALAR MERKEZİ  
TURKISH ASIAN CENTER FOR STRATEGIC STUDIES  
[www.tasam.org](http://www.tasam.org)





## STRATEJİK VİZYON BELGESİ

# ALTYAPI DİPLOMASİSİ

### “Sektörel Diplomasi İnşası”

**Altyapı diplomasisi ulusal çıkarların küresel düzlemde korunması ve gözetilmesi amacıyla inşaat ve altyapı alanında kazanılan birikimlerin siyasi ve diplomatik etki aracına dönüştürülmesi yönünde geliştirilen stratejilerin, uygulama modellerinin ve bu yöndeki faaliyetlerin ortak adı olarak tanımlanabilir.**

Bir ülkenin altyapı ve inşaat sektörlerindeki faaliyetleri diğer ülkelerle ilişkilerini geliştirmede önemli rol oynamakta, ihracat ürünleri için pazar ve önemli hammaddelerin ithalatının ucuz ve güvenli hâle gelmesine önemli katkı sağlamaktadır. Ekonomik ilişkilerin siyasi alana yayılması ise ulusal çıkarların korunmasına ve geliştirilmesine ciddi katkı anlamına gelmektedir.

Türk ekonomisine yurtiçi pazarda önemli katkılar sunan inşaat ve altyapı sektörü son yıllarda uluslararası pazarlarda gösterdiği faaliyetlerle dikkat çekmektedir. Dünyanın en büyük müteahhitlik firmaları arasına girmeyi başaran Türkiyeli müteahhitler, dünya çapında projelere imza atmaktadır. Cari açığın önlenmesi noktasında yurt dışındaki taahhütlerden elde edilen gelirler yanında, inşaat malzemeleri ihracatına (toplam ihracatın %20'si) verdiği destek bakımından da inşaat ve altyapı sektörü büyük önem arz etmektedir. Sektör istihdam sorununun çözümüne de önemli katkı sağlamaktadır. Nitekim yurtdışında çalışan inşaat işçisi sayısı 2001'de 20.000 iken 2010 yılında 50.000'e ulaşmıştır.

Dış pazardaki rekabet ortamında oldukça etkin olan Türk inşaat sektörünün sahip olduğu alt sektörlerle beraber sunduğu müteahhitlik hizmetleri günden güne gelişme göstermektedir. En büyük müteahhitlik firmaları listesinde de; Türkiye, Çin'den sonra dünyada ikinci sırada yer almaktadır. Ne var ki, firma sayısı yüksek olmasına rağmen iş hacminden alınan pay oranı son derece düşüktür. Örneğin, yalnızca 4 firma ile hizmet veren Almanya'nın iş hacmi 9,2 iken, Türkiye'nin payı sadece %3,87'dir.

Türkiye'nin uluslararası pazarda güçlü olduğu alanlardan biri altyapı ve müteahhitlik hizmetleridir. Güney Asya ve Latin Amerika ülkeleri başta olmak üzere gelişmekte olan ülkelere yürütülen şehirleşme faaliyetleri yanında, Batılı ülkelere kentsel dönüşüm ihtiyacı; Türkiye için, deneyimli olduğu bu alanda ciddi fırsatlar sunmaktadır. Ne var ki, bu yönde yürütülecek faaliyetlere dönük ulusal stratejiler ve planlar geliştirilmesi ve uygulama alanında koordinasyon sağlanması başarı için hayati önem arz etmektedir.

Uluslararası alandaki gelişmeler Türkiye için hayati öneme sahip olan bu sektörü etkilemektedir. Altyapı diplomasisi uzun vadeli stratejiler geliştirilerek ulusal çıkarlara hizmet edecek şekilde düzenlenmelidir.



Türkiyeli müteahhitler ve inşaat yahut altyapı ile ilgili TOKİ, KİPTAŞ gibi kurumlarca yurtdışında yürütülen faaliyetler Türkiye'nin tanınırlığını ve marka değerini artırmaktadır. Bunun diğer ekonomik ve siyasi alanlarda olumlu yansımaları beklenmelidir. Dış ticaret açığının kapatılması, sadece inşaat sektöründe değil, Türk imalat sanayinin tüm diğer alanlarında ürünlerin tanıtımını kolaylaştırarak, katkı sağlayacaktır.

Türkiye ile iş bağlamak isteyen yabancı girişimciler kendi resmî ve gayiresmî kurumlarını Türkiye ile iyi ilişkiler kurmaya ve mevcut ilişkileri geliştirmeye zorlayacaktır. Dolayısıyla, Türkiye'nin uluslararası alanda elinin en güçlü olduğu alanlardan birinde Ülke'nin gösterdiği tüm faaliyetlerin altyapı diplomasisi yaklaşımı ile koordine edilmesi zorunlu hâle gelmiştir. Belli başlı Türk firmalarının özellikle Rusya, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Doğu Avrupa ülkelerinde gösterdikleri başarılar öteden beri bilinmektedir. Türkiye'nin kentsel dönüşüm alanında son dönemde gösterdiği başarılar özellikle Latin Amerika ve Güney Asya ülkelerinin dikkatini çekmekte ve konu ile ilgili olarak Türkiye ile işbirliği yapmak istediklerini belirtmektedirler. Türk firmaların baraj, köprü ve havaalanı inşaatlarında gösterdikleri başarılar da onlar için dünya çapındaki ihalelere katılabilmeleri konusunda ciddi referans oluşturmaktadır.

İnşaat ve altyapı sektöründeki ABD, Çin ve Almanya gibi diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında Türkiye için en önemli sorun altyapı çalışma için finansal kaynak bulma güçlüğüdür. Çünkü Ülke finansal kaynak derinliğine sahip değildir. Bu nedenle altyapı diplomasisi Dünya Bankası, İslam Kalkınma Bankası, Afrika Kalkınma bankası gibi finansal aktörlerle işbirliğini geliştirme yönünde stratejiler ve uygulama modelleri geliştirmek durumundadır. İkili ticaret anlaşmalarına altyapı faaliyetleri ile ilgili maddelerin konulması, firmaların uluslararası ihalelerdeki rekabet gücünün artırılması, yerel şirketlerle ilişkilerin geliştirilmesi, diğer sektörlerde faaliyet gösteren Türkiye merkezli çok uluslu firmaların birikiminden ve potansiyelinden istifade edilmesi, altyapı diplomasisinin öncelikle gözetmesi gereken hareket noktaları olmalıdır. Türkiye'nin elindeki en önemli koz, gelişmiş inşaat şirketlerinin yap-işlet-devret modelini hayata sokabilmeleridir. Bu ise inşaat firmalarının finansal kapasiteleri ile doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle, uzun vadede küresel alanda rekabet kapasitesi yüksek firmalara sahip olmak, kısa vadede ise teminat mektubu gibi güvence araçlarını ve benzeri çözüm modellerini daha da geliştirmek anlamlı olacaktır.

Dış ülkelerde yürütülen altyapı faaliyetlerinin geleceği açısından piyasa analizi yapılması, diğer küresel şirketlerin faaliyetlerinin ve devletlerin politikalarının iyi analiz edilmesi ve boşlukların değerlendirilmesi, yerel yönetimler arasındaki etkileşimin artırılması, finansal sorunlara çözüm bulunması; hepsinden önemlisi sektör faaliyetleri ile devlet politikaları arasında kısa ve uzun vadede koordinasyon sağlanması hayati öneme sahiptir. Ticaret ve yatırım için gerekli olan temel hazırlıkların incelenmesi, her ülke/bölge/kıta için özgün piyasa giriş stratejileri geliştirilmesi, rekabet avantajlarının iyi değerlendirilmesi, geleneksel yerel firmalarla işbirliğine önem verilmesi, kalite ve imaja önem verilmesi gerekmektedir.

Altyapı ve inşaat sektöründe Türkiye'nin elini güçlendirecek en önemli girişimlerden biri de sektörde bir "Türkiye markası" oluşturmaktır. Bu sayede sadece sektörün kapasitesi artırılmış olmayacak, aynı zamanda sektördeki faaliyetlerin sağladığı katma değer oranı da yükseltilmiş olacaktır. Bunun için verilen taahhütlere bağlı kalınması, ürün sağlamlığı yanında mimaride de Türkiye'ye özgü yaklaşımlar geliştirilmesi gerekmektedir.



Bu bağlamda **Sivil Global 2015-2023-2053** “Global Sivil Diplomasi İnşası Programı” kapsamında gerçekleştirilecek **Altyapı Diplomasisi Çalışma**’nın ulusal ve uluslararası alanda işbirliği imkânlarının proaktif yaklaşımlarla geliştirilmesinde çok yönlü faydalar ve önemli katkılar sağlayacağını umuyoruz.

## Ana Tema

“Sektörel Diplomasi İnşası”

## Alt Temalar

**Tarihsel Arka Plan: Türk İnşaat ve Altyapı Sektöründe Çok Uluslu Firmaların Gelişimi**

**Mimari Özgünlük, İş Yapma Stili ve Sektörde Türkiye Markası İnşası**

**Genel Diplomatik Faaliyetler İçerisinde Altyapı Diplomasisinin Yeri ve Önemi**

**Altyapı ve İnşaat Sektöründe Küresel Rekabet ve Türkiyeli Firmaların Durumu**

**Sektör Faaliyetlerindeki Finansal Sorunların Çözümünde Altyapı Diplomasisinin Önemi**

- Dünya Bankası, İslam Kalkınma Bankası ve Bölgesel Kalkınma Bankaları Nezdinde İş Kapasitesinin Artırılması
- Çok Uluslu Finans Firmaları/Kreditör Firmalar ve Altyapı Diplomasisi

**Gelişmekte Olan Ülkelerde Kentleşme Eğilimi ve Altyapı Diplomasisi**

**Gelişmiş Ülkelerde Altyapısal Yenilenme İhtiyacı ve Altyapı Diplomasisi**

**Yerel Yönetimler Arasında Etkileşim ve Altyapı Diplomasisi**