

Andaç KAYNAK — Bu panelde özel sektördeki arkadaşlarımız nedir, ne yaparlar, ne işlerler, nasıl geçinirler ve nasıl ağılanılır; bunları anlatmaya çalışacağım.

Şubat 1987 tarihinde Odamıza kayıtlı üye sayısı 2800 iken, Odamıza tescilli büro sayısı da 985'tir. Bu rakamlar, her 3 harita ve kadastro mühendisinden birinin özel sektörde çalıştığını göstermektedir. Özel sektördeki arkadaşlarımızın yüzde 90'dan büyük çoğunluğu kendi bürolarının, kendi şirketlerinin başında birer işyeri sahibi, birer işveren durumundadır. Pek az sayıdaki meslektaşımız, diğer meslektaşlarıyla birlikte çalışmakta ya da komşu bürolarda görev almaktadırlar.

Şimdi özel sektör niçin seçilmektedir? Bunun yanıtını ben şu dört nedende bulabiliyorum:

- 1- Kamu sektöründe iş bulamamak,
- 2- kamu sektöründen uzaklaşma durumunda kalmak,
- 3- Belli bir kapitale sahip olup daha fazla para kazanma ümidi.
- 4- Genç emeklilik.

Bundan 20 yıl öncesine bakarsak, 20 yıl geriye dönersek, harita mühendisi yetiştire bir tek kuruluş görüyoruz. Burada harita şubesini kimler seçiyor? Harita şubesini, başka hiçbir yer seçme olanağı bulunmayan kadastrocular seçiyordu ya da burs ümidi olduğu için genelde enstitü, nadiren de lise mezunları seçiyordu. Meslek bilinmiyordu ve tanınmıyordu. Mesleğimizi diğer kısımlardaki vatandaşlar yapmaya çalışıyorlardı; ama zamanla hele hele kentleşme hareketleri başlayınca, bayındırlık hareketleri başlayınca, harita ve kadastro mühendisine ihtiyaç duyulmaya başlayınca meslek saygınlık görmeye başladı. Bizim zamanımızdaki gibi burs alma ümidi ya da başka seçeneği olmayan arkadaşlar değil, artık her aile düzeyinden gençler de, akademileri, üniversiteleri doldurmaya başladı; daha seçkin aile kökenli, daha paralı meslektaşlar yetişmeşe başladı ve bunun arkasından da özel sektöre rağbet ve büro açma olasılığı arttı.

Özel sektöre soyunma her şeyden önce bir sermaye işidir. Bugün kullanılmış işe yaar bir takeometrenin fiyatı 1,5 milyon liradan başlamaktadır. Özel sektörde çalışan her arkadaşımızın bir bürosu, bir takeometresi, belli bir demirbaşı ve en azından bir yardımcı olduğu ve olması gerektiğini düşünürsek ve buna iş temini faktörünü de eklersek, özel sektöre soyunmanın sermaye yanı sıra, büyük bir cesaret işi olduğunu söyleyebiliriz.

Özel sektördeki 1000 dolayındaki mühendisin arkasında 1500 yardımcı eleman, 3000 de nitelsiz yardımcı eleman bulunduğunu kabulde, özel sektörün potansiyeli hakkında fikir edinilebilir.

Özel sektörün elindeki teodolit takeometre, elektronik araç-gereç sayılarının da şöyle ifade edersem, özel sektörün gücü hakkında bilgi edinebiliriz.

Bugün en kötü yaklaşımla özel sektörün elinde en azından 500 teodolit, 1000 takeometre, 150'nin üzerinde uzaklık ölçer ve belki de 200'ün üzerinde bilgisayar bulunmaktadır.

Özel sektör daima kamu sektöründen önce gelmiştir arkadaşlar, bunu her zaman kanıtlamaya hazırım. Açılan bu sergiler kamu sektörü için değildir, o sergiler özel sektör içindir; ama özel sektör onları nasıl alabilecek; o konuya değinmeyeceğim.

Özel sektörde yer alan arkadaşlarımızın 800-900 gibi çoğunluğu yerel çalışmakta, bunun onda biri dolayında 100-120 arkadaşımız ise kamu ihalelerine ağırlık vermektedirler. Kamu ihalelerine ağırlık genelde sadece ve sadece İller Bankası Genel Müdürlüğünde iken, son iki yılda belediyeler büyük ölçüde ihaleler çıkartmaya başlamışlardır.

1986 yılında İller Bankası'nca 157 iş bitirilmiş, bu 157 iş 38.000 hektarı meskun ve revize olmak üzere 94.000 hektardır. Bunun parasal tutarı da 2,4 milyar Türk lirası dolayındadır. Hemen bir fikir vermek için söylüyorum, ortalama fiyatı 26.000 liraya gelmektedir.

1986 yılında yalnız Ankara'daki rakamları tespit edebildim, onları veriyorum. Ankara'da belediyelerce 22 iş ihale edilmiştir, bunların tutarı 700 milyon lira dolayındadır.

1987 yılında İller Bankası'nca 2,8 milyarlık harita yatırımı öngörüldüğünü öğrendik. Gene 1987 yılında Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nce de harita ihalelerine başlatılması yetkililerce ifade edildi.

Geçtiğimiz son yıllar gerçekten altın yıllarını yaşamakta ve hiçbir arkadaşımız boşa kalmadı. 1985 ve 1986 yıllarında İmar Affı nedeniyle yapılan çalışmalar bitirilmiş, bundan pek çok arkadaşımız nasibini almış; ama şunu ısrarla söyleyebiliriz ki, yalnız harita ve kadastro mühendislerinin yaptığı çalışmalar meslek onuruna yakışık şekildedir, özel sektör bundan yüz akıyla çıkma başarısını göstermiştir.

Özellikle kamu ihalelerine yönelik büroların gün geçtikçe kendilerini geliştirme, yenileme çabalarına giriştikleri, birkaç büyük bürodan başlayarak otomasyona girmeye başladıklarını sevinçle izlemekteyiz. Tüm diğer sektörlerde olduğu gibi özel sektörün de meslek faaliyet ilişkisini dengede tutacak iç ve dış güçlerde özel sektörü yaşatacak en büyük etkenin iş talebi ve para akışı olduğu kaçınılmazdır. İş talebi devam ettikçe özel sektörün bu talebi karşılayabilmesi için gelişmesi lazımdır. Talebi karşılayabilecek gelişmeyi gösteremeyen büronun iş alma, rekabete katılma şansı azalacaktır. Özel sektörün talebe adapte olma özelliği onun yaşam kavgasıdır. Bu nedenle özel sektörde "Şu işi yapabilir miyim?" sorusu kesinlikle yanlıştır; ancak kamuya düşen görevler de unutulmamalıdır.

Bunların başında genellikle şartnamelerin eksiksiz ve hatasız olması, keşiflerin günün koşullarına uygun olarak yapılması, para akımının sağlanması, büyük yatırımlarda avans ve kredi kullanma olanaklarının sağlanmasıdır.

Şunu açıkça ifade edelim ki, mesleğimizde özel sektör hemen daima horlanmış, özel sektörde çalışan arkadaşlara hırsız, yalancı, üçkağıtçı gözüyle bakılmış; meslek boğaz tokluğuna yaptırılmaya çalışılmış; keşifler en alt düzeyde tutulmuş, süreler kısaltılmış.

ça kısaltılmış, işlerinin bir sonraki seneye sarkarak fiyat farkı alınmaması için doğa koşulları bile gözardı edilmiş, hele hele işgüçlüğü sıfıra indirilmiştir.

Son yıllarda açıkça adını vererek söylüyorum, İller Bankası keşiflerinde, arabanın ulaştığı ve kendi binek arabanızla gidebildiğiniz her poligonun sonsuz görüş alanına sahip olduğu Konya Ovasındaki bir harita işi ile nirengi poligon betonunun sırtta taşındığını, mısır koçanından, çay yaprağından, fındık yaprağından burnunuzun ucunu göremeyeceğiniz işlerin fiyatları aynı yapılmıştır.

Öyle bir yer düşünün ki, burada yılda 60 gün güneş var; öyle bir yer düşünün ki, diğer yerde 60 gün yağış varsa, hem de arkasına "Her türlü iklim şartları gözönüne alınmıştır" ifadesi yapıştirılarak iki ayrı büyüklükteki iş aynı süre ile ihaleye çıkartılmıştır.

Bugün kullanmakta olduğumuz 1/2500 ve daha büyük ölçekteki harita yapım yönetmeliği araziye gruplara ayırmıştır. Bu gruplar işte 1'den, 2'den, 3'ten başlayıp gitmektedir.

1. grupta bir iş yapmanın güçlüğünü ancak bizler biliriz. 1. grupta der ki, "Ana nirengi açıları 16 silsile ölçülecek", 3. grupta "10" deniliyor. 1. grupta poligon tecvizini tutturmak için bir poligonun üzerine defalarca giderseniz, ama her iki işin de fiyatı aynıdır. Bundan büyük farklılıklara örnek olur mu?

Her kurum ve her kuruluş kendine göre bir ihale yöntemi bulmuş. Özel çağrılarla, özel yöntemlerle ihale yapılmıştır. Kimi kurumlar kırk kırk yaparak puanlar hesaplarken, kimi kurumlar da, 3,5 kuruşluk işe tam 39 kişiye yeterli verildiğine rastlanmıştır.

1986 yılı içerisinde hemen hemen birbirinin aynı nitelikte ıslah imar planı işleri değişik belediyelerde 25.000 ila 150.000 lira hektar fiyatından ihale edilmişlerdir.

Bu Kurultayda bu sorunlara değinileceğini ve bunların sağlanacağını ümit etmekteyim.

Özel sektördeki meslektaşlarımızın en fazla yaşadıkları bir husus da, özellikle kadastro müdürleri ve belediyelerde karşılarında muhatap bulamamalarıdır. Pafta, bilgi ve değer gibi dokümanları elde etme tümüyle kişisel dostluk ve beceriye bağlı olmaktadır. Hele arkadaşlarımız da bilirler, 1/25.000'lik haritaların sağlanamaması, değerlerin birbirini koruyor olması artık gerçekten yürekler acısıdır.

Son yıllarda çok büyük bir yanlışlık yapıldı: Bazı haritaların onanması belediyelere ve valiliklere bırakıldı; bundan büyük bir yanlışlık göremiyorum ben. Bu durum orta yerde ne yönetmelik, ne standart, ne de arşivi bırakır. Bu kararın en kısa sürede düzeltilmesini zorunlu görüyorum.

Bugün İller Bankası'nda 6000 paftalık bir arşiv mevcuttur. Onanmada merkezîyetçiliğin bırakılmasıyla bu arşiv güncelliğini yitirir olacak ve yazık olacaktır.

Burada meslektaşlarımıza da görev düşmektedir. Yaptıkları haritayı gerek valilik makamını, gerek belediye makamını ikna etme gücüyle eğer İller Bankası'nı yetkilendirirlerse, mesleğe gerçekten hizmette bulunacaklarına inanıyorum.

Tüm mesleklerde olduğu gibi mesleğimizde de, hizmet-fiyat eşitliği birbirinden ayrılmaz oldular. Şu kesindir ki, iyi fiyata iyi hizmet verilir. Bir işin fiyatı iyi ise, daha kaliteli, daha yetişkin, dolayısıyla ücreti daha yüksek eleman çalıştırılır. Nirengi poligon betonu dökülecek kum, çakıl için ocağın en iyisi aranılır; harita ressamıyla, harita elemanı pazarlık yapılmaz, daha bir itinalı iş için ricada bulunulur.

Fiyatı düş işte ise, ucuza mal etmek için çareler aranılır. Mesleğin saygınlık kazanmasındaki hizmette fiyatın etkenliği yadsınamaz. Özel sektör ne kadar kuvvetli olur-

sa, işler o kadar sıhhatli ve o kadar kısa sürede yapılabileceği unutulmamalıdır. Amacımız polemik yaratmak değil, ama şu gerçek ki, kamuyu koruyorum derken, yeter parayı verememekten işlerin gecikmesine, kalitenin düşmesine neden olmakta ve kendini korumaya çalışan kamu ve meslek de yıpranmaktadır.

Piyasanın hep böyle düşük kalmasının nedeni elbette salt kamudaki arkadaşlarımız değildir; aramızdaki akıl almaz rekabet, geleceğimizi görememek, bizim de suçumuzdur. Bir işten 3-5 kuruş kazanır kazanmaz bir yığın da borç altına girerek alınan bir elektronik ya da optik bir aletin arıza yapması, satılan bütün aletlerin hiçbirinin servis güvencesinin bulunmaması (ve hemen buradan dışarıdaki arkadaşlara sesleniyorum, satarken rahatça satıyorlar, arıza olduğunda koltuğumuzun altına sıkıştırıp Almanya'lara, İngiltere'lere kadar seyahat etme durumunda kalıyoruz), bir çırpıda milyonları kuma gömülme riskini akla getirmemekte, ihalelerde indirim yaparken bir mirasyedi gibi davranmamıza yol açmaktadır.

Bugünkü fiyatlar şöyledir, elektronik uzaklık ölçerler 7 ila 15 milyon, teodolit 6 ila 10 milyon, takeometre 3 ila 5 milyon, bilgisayar 2 ila 10 milyon, bir nivo aleti 1 ila 2 milyon arasındadır. Bir çelik şeritin 10-15 bin liraya satıldığı, prizmanın 50 ila 80 bin liraya, basit programlı bir hesap makinesinin 80 ila 200 bin Türk lirası olduğu unutulmamalıdır.

Bu aletleri biz, o şantiyeden bu şantiyeye, o emanetçiden bu emanetçiye, cipten traktöre, güvencesiz ve sigortasız taşımakta ve kullanmaktayız.

Yetişkin bir topoğrafın net gündeliği 15 bin liradan başlamakta, işi emanet ettiğimiz ekibin çoğu kez ne ölçüp biçtiğini izleyememekteyiz. Kimi kez de, aynı işi yeni bir ekip ve artı harcama ile silbaştan yapmak zorundayız. Tüm bunlar için fiyatıyla denk düşmelidir.

Harita ve kadastro mühendisliği müşavirlik bürolarının harita mühendisi, meslek yüksek okulu ya da kadastro lisesi mezunu gibi teorik yönden yetişkin eleman çalıştırmaması eleştirilir.

Bir büroda bir ya da birkaç elemanın devamlı istihdamı için iş akışı güvencesinin olması gerekmektedir. Kamu ihalelerine yönelik bürolarda ihalelerde ortalama fiyat yöntemi uygulanmaya başlanılmasından bu yana iş alma olasılığı tamamen şansa kalmıştır. Öyle olunca da, işverenler eleman istihdamında ikircikli davranmak zorunda kalmaktadırlar.

Ayrıca, harita işi genelde arazi işidir. Okumuz dediğimiz nitelikli arkadaşımızı büromuza aldığımız zaman bu arkadaşımız arazide çalışmayı yeğlememekte, hemen en kısa zamanda büroda oturmayı tercih etmektedir; bu da arkadaşların devamlı istihdamını engellemektedir.

Harita mühendisi sayısının gün be gün yeni mezunlarla arttığı, serbest çalışmaya başlamak isteyenlerin daha da artacağı, özellikle genç emekli arkadaşlarımızın da bu yönü seçeceklerini de düşünürsek, mutlaka ve mutlaka yeni iş olanakları yaratmak çabasında olmak gerektiğini düşünüyorum.

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğünün ihaleye başlayacağını söyledim. Sayın Halim Çorbacı Bey, kesinlikle müsterih olsunlar ki, çıkartacakları 8 tane iş için biz, onlardan adam çalma durumunda değiliz, kendi kadromuzla değil 8, şu an 80 tane kasabanın da gayet rahatlıkla tapulamasını da, kadastroğunu da yaparız.

Eğer Türkiye'nin kadastro hizmeti gerçekten bitirilmek isteniliyorsa, bunun tek

yolu özel sektörden yararlanmakla olur; yıllar sonra bu gerçeği ilgililer de kabul etmişlerdir. Biz, insan gücü, araç ve alet parkı gibi şeylerle bu görevi üstlenmeye hazırız. Eksik olan galiba kamudaki meslektaşlarımızın bizlere güven duymamasıdır.

Bizler istenileni yaptık, yalnız tespit değil, tasarrufuna dahi talep olduğumuzu buradan söylüyoruz. Bugün tapulama ve kadastro kursu adı altında 9 ayda elemanlar yetiştirilmekte, mülkiyet hakkının tespiti bu elemanlara yaptırılmaktadır.

Beyler, siz, gerçek parasını koyun, bize kanuni yollar açın, tasarrufu ihale edin, biz mühendis çalıştıralım, avukat çalıştıralım, kontrolüne dahi yetişemediğinizi göreceksiniz -ki duruyor kontrol imkânları-. Kontrol mühendisiniz var, kadastro mahkemeleri var, ilanı var; yani bizim tasarrufa dahi talip olduğumuzu iddia ediyorum ve başaracağımız inancındayım. Ama yanlışlıklar yapılmayacak değildir, mutlaka yanlışlıklar, hatalar olacaktır; bunların kuralları konulacaktır, denetimleri yapılabilir, kasıtlı yanlış yapanlara cezalandırma yöntemleri getirilir, meslekten men kuralları getirilir, her şeyin bir yaptırımı, karşılığı olması gerekir.

Mesleki etkinliğimizin en zayıf olduğu kurumlardan birisi de, maalesef bu çatı altında bulunduğumuz Karayollarıdır. Bir zamanlar etüt ve aplikasyon işleri çoğu zaman harita mühendislerine ihale edilirken getirilen puanlama yöntemiyle harita mühendisinin doğrudan ihaleleri alma şansı hemen hemen sıfıra inmiştir, sadece kadastral bir kamulaştırma ihaleleriyle yetinme durumuna gelmiştir.

Köy İşleri Bakanlığı arazi düzenlemeleri işini ihale etme çabalarına başladı; ama burada da ağırlığı ziraat mühendislerinde. DSİ geçen yıl içerisinde bir tek harita işi çıkarttı. O işi hiçbir arkadaşımızın üstlenmemesi dileğimdir. Fiyatı son derece düşük, ama iş bulamama korkusundan olacak, bir arkadaşımız o işi üstlendi, kârına mı, zararına mı yaptığını da kendisinden öğreneceğim.

1987 yılı için özel sektörün iş akışı büyük ölçüde yine belediyelerden olacaktır; ancak, daha önce değindiğimiz gibi gerek uygulama ve gerekse fiyatların farklılığı hem bizleri, hem de arkadaşları şaşkına çevirmiştir. Dileriz ki, bu Kurultayda bir nebze bunlara da değinilecektir ve bir yenilik sağlanılmaya çalışılacaktır.

Mesleğimizde bugüne kadar özel sektör olarak dışa açılmayı başaramadık, bugün birkaç meslektaşımız yurt dışında çalışıyorsa, biz buna dışa açılma diyemiyoruz. Bu yıldan itibaren konsorsiyumlar ile özellikle Arap ülkeleriyle iş yapma olanakları bulunması beklenebilir. İran-İrak savaşının bir an önce bitmesi bizim de dileğimiz. O bitince de tahmin ediyorum geniş olanaklar açılacaktır.

Kimi hizmetlerin yurt dışında olduğu gibi, yeminli harita ve kadastro mühendislerine yaptırılması düşüncelerinin neler getireceğini hep birlikte göreceğiz.

Yeterli elemanı bulunmayan kuruluşların ihale edecekleri işlerin kontrollüklarını ve danışmalarını üstlenecek büroların da gereksiniminin başladığı görülmekte ve izlenmektedir.

Zamanı yitirmemek için son derece hızlı anlatmaya çalıştım, affınıza sığınıyorum. Sorulardan sonra açıklanması gereken hususlar olursa arz etmeye çalışacağım.

Teşekkür ederim. (Alkışlar)

Başkan — Sayın Andaç Kaynak'a teşekkür ederiz. Görüyorsunuz özel sektörün bir sürü problemi var. Bizim toplantı amaçlarımızdan bir tanesi de dertleşmek, problemlerini ortaya koymak ve bunlara çözüm aramaktır.

Şimdi de son konuşmacı olarak Sayın Doktor İlhan Özdilek bize eski bir kamu sektörü görevlisi, şimdi öğretim üyesi ve aynı zamanda yine özel sektör, iyi bir kuyumcu, harita mühendisliğinin sosyal ve psikolojik yönlerini anlatacak. Buyurun Sayın Özdilek.