

HAYALİ BİLE ZORDU

Halen yaşayan ve Türkiye'de sanayileşmenin, ekonomideki dönüşümlerin Cumhuriyet'ten bu yana bizzat içinde yer alarak tanığı olan isimlerin sayısı çok fazla değil. Madencilik sektörünün bütün sanayi dallarına girdi sunmasından yola çıkarak, Capital Dergisinin Ocak 99 sayısında Alev BELVİRANLI'nın bu isimlerden birisi olan Şahap KOCATOPÇU ile gerçekleştirdiği röportajdan yaptığımız alıntılar sizlere sunuyoruz.

Şahap Bey siz Atatürk'ün yurt dışına burslu olarak gönderdiği ilk öğrenciler arasında yer aldınız. Bu nasıl gerçekleşti?

-Ben fakir bir ailenin çocuğuydum. Galatasaray Lisesinde, ilkokul beşinci sınıfta iken parasız yatılı sınavlarını kazandım. İTÜ Metalürji Mühendisliğinde okurken, Maden Tetkik Arama (MTA)'nın sınavlarını kazandım ve burslu olarak Belçika'ya gittim. Atatürk'ün yurt dışına gönderdiği ilk 500 kişiden birisidim.

Yurt dışına ilk burslu öğrenciler 1936 yılında gönderilmeye başlandı. Ben 1937'de gittim. Atatürk'ün ileriye gören en büyük hamlelerinden birisi de buydu. İleriye hazırlanmak bakımından büyük bir yatırım... Memleketin para sıkıntısının, döviz sıkıntısının olduğu bir sırada yurt dışında eğitim yapma imkanı çok önemli bir fırsattı.

Öğrencilik yıllarınızda sanayici olma hayaliniz var mıydı? Yoksa başka şeyler mi yapmak istiyordunuz?

-Türk çinilerine büyük merakım vardı. Zaten ABD'de de doktoramı seramik dalında yaptım. Seramik alanında eğitim alan zannediyorum ilk Türk'üm. Hayalim Türk çinilerini geliştirmek ve dünyaya tanıtmaktı. Ama bu mümkün olmadı. ABD'den Türkiye'ye döndükten sonra, 1945 yılında beni MTA'dan Sümerbank'a aldılar. Sümerbank, Zonguldak'taki Filyos Ateş Tuğlası Fabrikasını kuruyordu. Filyos'un kuruluşunda çalıştım. İlk işletmeye alınışını yaptım.

26 yıl Şişe Cam'ın genel müdürlüğünü yürüttünüz. Buraya geçişiniz nasıl oldu?

-Filyos'tan sonra Ticaret Bakanlığı'nda görev aldım. 1953 yılında araştırma ve planlama müdürü olarak daha yeni kurulmuş olan Türkiye Çimento Sanayiinde göreve başladım. 8 tane çimento fabrikasının kuruluşunu gerçekleştirdikten sonra, İş Bankası'nın genel müdürü Hüseyin AVUNDUK beni yanına çağırdı.

Belli ki beni gözüne kestirmiş. Beni Paşabahçe'ye almak istediğin' söyledi. Gitmeyi çok istedim, Paşabahçe gözümde tütü ama ilk önce teklifi kabul etmedim.

Bu kadar istediğiniz işi neden kabul etmediniz?

-Aklıma birden bire Fil-yos'tan sürülüşüm geldik

1950'deki seçimlerde Filyos'taydım. "Yeter söz milletin" anlayışı ile Demokrat Parti (DP)'nin gençlik kollarında yer aldım. Zonguldak'tan seçilen 7 milletvekilinden 7'si de DP'liydi. Ancak bu kişiler benim fabrikama geliyorlardı, işçilere benim önümde "Çocuklar bu adamdan memnun musunuz?, değilseniz hakkından gelelim" tarzında konuşuyorlardı.

Karabük'te, metalürji okumuş 28 genç arkadaşı Anadolu'daki çeşitli atölyelere bakım mühendisi olarak sürdürdüler. Ben de kafa tuttum ve beni de Ankara'ya sürdürdüler. Ticaret Bakanlığı'na alındım. Ticaret Bakanı benim meslekten arkadaşım. Beni Amerikan Yardım Heyeti'ne irtibat elemanı olarak işe aldılar.

Sonra nasıl ikna oldunuz?

-Bir gün düşünme süresi istedim. Ticaret Bakanı Fethi ÇELİKBAŞ'ı aradım hemen. "Kabul etme Şahap, orada da politikacılarla uğraşsın" dedi.

Ertesi gün Hüseyin Bey'e durumu anlattım ve "sizi ileride zor duruma sokmamak için hayal ettiğim bu güzel şeyden uzaklaşıyorum" dedim. Hüseyin Bey elini masaya vurdu ve "Ben de senin gibi birini istiyordum" dedi. "Politikacıların hiç biri bir şey yapamayacak, merak etme" dedi. Hakikaten bir çok olayda beni savundu. Şişe Cam'da 26 yıl genel müdürlük yaptım. Belki de rekordur.



Şişe uamaayken Türkiye'nin ilk ihracatını gerçekleştirdiniz sanırım...

-Evet Şişe Cam'da 1960 yılından itibaren ihracata dönük bir ekonominin öncülüğünü yaptık. Bu da bir tesadüfle oldu. ABD'li bir tüccar sayesinde ABD'ye 35 bin dolarlık bardak ihraç ettik.

İhracat hem sizin hem de Türkiye için yeni bir kavramdı o zaman, ne tür zorluklarla karşılaştınız?

-O zaman ihracatı hiç bilmiyorduk. ABD'li tüccar sayesinde ihracatta kalitenin önemini anladım. Aldığım en büyük ders de bu oldu. ABD'ye gönderdiğimiz ikinci posta malların %20'si bozuk çıktı. Acele ABD'ye gittik. Ne yapacağız diye düşündük. İki seçenek sundu. "Bunları alın % 20 bozuk olanları Türkiye'de daha pahalıya satın. Kalan iyi malları bana gönderin" dedi. Ama aklıma gazetelerde bozuk şişe cam mallarının resminin çekildiği geldi. "Bunu yapmam" dedim. "O zaman, tüm bu bardakları burada kıracağız, siz bana 34 bin dolar borçlu kalacaksınız, % 10 tenzilat yapacaksınız" dedi. Bizde kabul ettik. İhracatta kalitenin önemini bu Yahudi tüccardan öğrendik böylece. İlk pencere camı ihracatını da onun sayesinde gerçekleştirdik.

Türk sanayiinin geldiği noktayı nasıl değerlendirirsiniz?

-Biz şu anda kendimizi çok eleştiriyoruz. Şöyle bir geriye baktığımızda nereden nereye geldiğimizi görmek mümkün. Bir kere Türkiye'de sanayileşme çok hızlı oldu. Bu hızlı gelişimde ihracata önem vermenin de katkısı büyük oldu. 20 dolar döviz bulamadığımız dönemlerden milyarlarca dolarlık ihracat yapan bir ülke konumuna geldik. Artık sanayimiz yurt dışına taşı.

Türk sanayicilerinin profili nasıl değişti. Sizin kuşağınız ile yeni nesil sanayiciler arasındaki en büyük fark nedir?



-Tabii çok farklı... Ama büyük sanayiciler artık daha çok bilgiye dayanan bir anlayışa sahip. Yani kendi bilmesede bilen insanları çevresinde topluyor. Eskiden büyük sanayi kuruluşu fikri yoktu. Artık globalleşme başladı. Eskiden kendi kabuğumuzdan çıkmıyorduk. Ne kadar satarız düşünüyorduk. Ama artık yöneticilerin bakış açısı değişti.

Siz bir çok kuruluşun temelini attınız. O dönemde yatırım yaparken ne tür zorluklarla karşılaşıyordunuz?

-En zoru döviz ve teknoloji bulma sorunuydu. 20 dolara ihtiyacımız olduğu dönemler yaşadık. Mevcut yatırımları bile çalıştırmak zordu. Dışarıdan hammadde gelen sanayiler hammadde getiremiyordu. Yatırım için diyelim ki döviz buldunuz, bu sefer de teknoloji alacak şirket bulamıyordunuz. Örneğin pencere camı üretebilmek için yabancı bir şirketin ortaklığını çok zor elde ettim. ABD ve Japonya'ya birkaç kez giderek mümkün olabildi ancak.

Ereğli Demir Çelik nasıl kuruldu?

1958'den sonra ABD Yardım Heyeti, DP liderini bir yassı çelik fabrikası kurmak için uyarıyordu sürekli olarak. Böyle bir girişimi destekleyeceklerini söylüyorlardı. Türkiye o zamana kadar yalnızca inşaat demiri ürettiyordu. Oysa sanayinin, özellikle de otomotiv sektörünün can damarı yassı demir. 1960 yılında ABD Büyükelçisi benden bu konuyla ilgilenmemi rica etti. Bunun üzerine Vehbi KOÇ ile birlikte ABD'ye gittik. ABD'de 160 milyon dolar hibe, 400 milyon dolar da % 2 faizle kredi almaya muvaffak oldum. Ereğli Demir Çelik Fabrikası'nın kuruluşu da böyle mümkün oldu.

Türkiye'nin sanayileşme açısından en başarılı dönemi sizce hangisiydi?

-Sanayi adım adım gitti ama 60-70 dönemleri san ki bana en başarılı dönemmiş gibi geliyor. 1940'lardan sonra sanayileşme hamlesi arttı ama sanayileşme temposu 1960-70 arasında çok hızlandı. O dönemde çok hızlı bir gelişme yaşandı.

Türkiye'de sanayileşmenin istenen düzeye gelmemesini neye bağlıyorsunuz?

-Sanayileşmenin iyi gelişebilmesi için teşebbüs ruhunun yanı sıra, ileriye iyi görme kabiliyeti de gerekiyor. Ama bunun için zaman ve olgunluk gerekiyor. Ancak Türk toplumu henüz bu olgunluğa ve kültür seviyesine gelmedi.