



8 Kasım 2018

Kamu Özel Sektör İş birliği (KÖİ) projeleri

1990'lı yıllarda Yap-İşlet-Devret (YİD) projeleriyle başlayan ve günümüzde Kamu Özel Sektör İş birliği (KÖİ) adını alan süreç, uzun inşaat ve işletme süreleri olan altyapı, eğitim ve sağlık projelerine özel sektörün dâhil olmasını amaçlayan bir finansman modeli olarak gösterildi. Amaç, aşırı borçlanma baskısı olan kamu sektörüne, özel sektörün finansman açısından yardımcı olması olarak açıklandı. Ancak özel sektör “taşın altına elini koyarken” kamudan çeşitli garantiler istedi. Alım ve fiyat garantisiyle başlayan talepler borç üstlenim garantilerine kadar genişledi. Başlangıçta “*Milletin cebinden beş kuruş çıkmayacak*” diye tanımlanan projeler, projeler hizmete açıldıkça bütçeye giderek artan bir yük haline geldi.

Yasal alt yapı

Yasal alt yapıya ilişkin temel yasa 3996 sayılı Yap-İşlet-Devret (YİD) Kanunudur. Bu kanunda ilk önemli değişiklik kanunun “Kapsam” ında 2008 ve 2013 yılında yapılan değişiklikler ile, gar kompleksi, lojistik merkezi, hava alanları, limanlar, yük, yolcu ve yat limanları ile kompleksleri, sınır kapıları, gümrük tesisleri, kongre merkezi, kültür ve turizm yatırımları, spor tesisleri, yurtlar, tema parklar, jeotermal ve atık ısıya dayalı tesisler ve ısıtma sistemleri, raylı sistemler, YİD kapsama alındı.

Hazine garantilerini düzenleyen 4749 sayılı Kamu Borç Yönetimi Kanununda 2013 yılında yapılan değişiklikler ile, Hazinesinin verdiği garantilerin kapsamı genişletildi. Böylelikle il özel idareleri, büyükşehir belediyeleri ve belediyeler, kamu adına garanti verebilir hale geldiler. Bu değişimle, koşullu yükümlülüklerden doğacak borç ve alacaklar Hazine hesaplarına değil, ihaleyi yapan kuruluşun defterine yazılabilir hale getirilmiş oldu. Aslında, borç kimin defterine yazılırsa yazılsın sonunda bütçeye, dar ve sabit geliriye yük oluyor.

Aralık 2014'ta yapılan diğer bir değişiklikle, ihale makamı kamu kuruluşlarına projeler için Hazine garantili tahvil ihracı çıkarabilmesine olanak tanındı, Yani Hazine garantili proje tahvillerinin önü açıldı. Ayrıca, eskiden yüklenici sadece proje kredisi teklifi ile gelirken ve bu krediler %95'e kadar garanti edilirken, şimdi tahvil ihracı teklifi ile gelecek ve %100'e kadar garanti alacak hale geldi.

2013 yılında KÖİ projeleri için özel sektörün aldığı dış borçları, gerektiğinde Hazine'nin üstlenebilmesi için 4749 sayılı Kanunun 8. Maddesine bir ek yapıldı. Yapılan Cumhuriyet tarihinin önemli ekonomik değişikliklerinden birisidir. Hazine 1980 sonrasında ilk defa özel sektörün dış borcunu, dolaylı da olsa, üstleneceğini söylemektedir. *Bütün bu değişikliklerin ana amaçlarından birisi projeler için alınan borçların kamu hesaplarında gösterilmemesidir.* Kamunun yapacağı büyük projeler için alınacak borçlar, bu kurumunun yükümlülüklerini büyütecektir. KÖİ uygulaması ile bu rakamlar özel sektörün bilançosunda görünmektedir.

Son olarak, büyük projelere finansman sağlamak adına Türkiye Varlık Fonu (TVF) kuruldu. Fona borçlanma yetkisi verildi ve nakit işlemler yapmasının önü açıldı. Dahası garanti ve kefalet verebilecek. Son Torba Yasa ile bütçe kaynaklarından para aktarmanın önü açıldı.

Yatırım İhtiyacı

Ülkemiz artan genç nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yüksek büyüme oranını yakalamak zorunda ve bunun için üretimi özellikle sanayi üretimini olağan üstü bir hızla büyütme durumundadır. Aynı zamanda döviz gelirini artırmak için ihracat ve turizme de ağırlık vermesi gerekmektedir.

Yatırımlar, özellikle büyük kaynak isteyen ve yatırım süresi uzun olan altyapı yatırımları, her zaman öncelik gerektiren alanlardan olmuştur. Ulaştırma (karayolu, demiryolu, limanlar) telekomünikasyon, enerji ve su vb. sektörler ekonominin olmazsa olmazıdır. Büyüyen bir ekonomide hem üretmek için girdi sağlamak hem de üretilen ürünü pazara ulaştırmak hayati önemdedir. Telekomünikasyon çağımızın olmazsa olmazıdır. Enerji olmadan üretim olmayacağını söylemeye gerek bile yok. O zaman modern ve gelişmiş bir altyapı olmadan ekonomiyi büyütme, neredeyse olanaksızdır.

Price Waterhouse Coopers'ın Hükümet programlarından yola çıkarak hazırladığı rapora göre, 2023 Hedefleri kapsamında konuşulan, Mega projeler dâhil, YİD ve Kamu Özel İş birliği (KÖİ) altyapı projeleri toplamının yaklaşık 325 milyar dolar olduğu belirtiliyor. Başlıca sektörler ve yatırım büyüklükleri ise şöyledir: Karayolu 80 milyar dolar, Demiryolu 30 milyar dolar, limanlar 30 milyar dolar, havaalanları 30 milyar dolar, sağlık 30 milyar dolar, telekom 25 milyar dolar, yenilenebilir enerji 39 milyar dolar, nükleer 36 milyar dolar, yerli kömür 15 milyar dolar, diğer enerji 10 milyar dolar. Bunun için özel sektörün, 7-8 yıllık bir sürede en az 65 milyar dolar öz kaynak ve 260 milyar dolar kredi bulması gerekmektedir.

Kamu açısından üzerinde durulması gereken bir hususta, kıt kaynakların yerinde kullanılıp kullanılmadığıdır. Zaten az olan, akaryakıttan alınan vergiyle veya dışarıdan alınan borçla finanse edilen bir bütçeden ayrılan paraların titizlikle harcanması gerekir. Oysa bazı projeler için ciddi bir kamu kaynağı israfı iddiası daima mevcuttur. Ülkenin eğitim, sağlık, adalet ve sosyal güvenlik gibi acil ihtiyaçlarına harcanmayan para yanlış yere harcanmış demektir.

Finansman

Borç veren kreditor için, yatırıma harcanan paranın geri dönüşünün nasıl olacağı birinci derecede önem taşımaktadır. İster banka olsun ister özel girişimci olsun, bir projeye para yatıran açısından öncelik, parasının geri dönüş garantisini sağlamaktır. Bu yerel para ise anapara ve faiz ödemelerinin zamanında yapılması yeterlidir. Döviz olunca ise, hem zamanında ödeme, hem de istendiğinde yerli parayı dövize çevirebilme önemli hale gelmektedir. Elinde yerel para olsa bile döviz bulamıyorsa o da kreditor için önemli bir risk unsurudur.

Kreditorler uzun vadeli para verirken bütün riskleri minimize etmek ister ve ne kadar az risk üstlenirlerse o kadar ucuz kredi verirler. Çünkü kredinin maliyeti ile ülkedeki enflasyon ve diğer sosyo-ekonomik tüm riskler doğrudan ilişkilidir. Risklerin minimuma indirildiği ortamlarda ise maliyetler düşer. Konunun önemi altyapı projelerinin karakteristiğinden

gelmektedir. Uzun inşaat ve işletme süresi olan bu yatırımlar için sosyolojik, politik ve ekonomik riskleri hesaplamak kolay değildir. Bu bağlamda, çoğu zaman yanlış ve abartılı hesapların yapılması olağan karşılanır. Verilen garantilerin arkasında yatan mantık, risklerin azaltılmasıdır.

Yatırım ve işletme süresine bağlı olarak büyük projelerin ortak sorunu uzun vadeli kredi bulmaktır. Uluslararası raporlara göre, dünyada bankaların kurumsal yatırımcıların (fonlar ve uluslararası kuruluşlar) kredi dağıtımında kullanılabilecek yaklaşık 120 trilyon dolarlık varlıkları var. Finans sektörü bir yerden para/mevduat buluyor, sonra bulduğu bu kaynağı kredi olarak dağıtmaktadır. Ama kredi talep eden sadece alt yapıcılar değildir, hanehalkları var, KOBİ'ler var, ithalatçılar var, diğer şirketler var, hatta ülkelerin Hazine'leri var.

Ancak alt yapıcı yatırımcılarının talepleri uzun vadeli. Uzun vadeli para dünyadaki bir avuç zengininde, bireysel emeklilik fonlarında ve sigorta şirketlerinde bulunmaktadır. Bunlardan bireysel emeklilik fonlarına özel önem vermek gerekir. Çünkü dünyada uzun vadeli fonların büyük çoğunluğu onların elinde. Dünyadaki bireysel emeklilik fonlarının yüzde 70'i ABD, İngiltere, Japonya ve Hollanda'da. ABD ve İngiltere'de borsada işlem yapan kurumsal yatırımcıların çoğunluğu emeklilik fonları ve sigorta şirketleri ile Özel Birikim fonları'dır.

Türkiye Bankalar Birliği tarafından yapılan açıklamalara göre, bankacılık sisteminin proje finansmanı olarak dağıttığı miktar 379 milyar TL 'dir. Ancak, ülkemizde bankacılık sistemi, gereği kadar proje kredisi artışı sağlamakta zorlanmaktadır.

Bunun nedenleri ise; Birincisi, kredi miktarı yeterli değil. Özellikle 2001 krizinden sonraki yıllarda ekonominin geniş kesimlerinin borcu hızla çoğaldığı için kredi talebi çok yüksektir. Bir yandan tüketici kredileri, kredi kartları, diğer yandan ihracatçılar, KOBİ'ler ve diğer şirketler, sonuncu olarak da Hazine. Hepsi finansal sistemden borç talep ediyorlar. Türkiye'de borçluluk öylesine arttı ki, ekonomideki toplam borçluluk oranı 2004 yılında milli gelirin %87'ü kadar iken 2017 sonunda %114 oldu. İkincisi, bankalardaki mevduatın ortalama vadesi yaklaşık 50 gün. Yani bankalar her üç ayda bir, mudilerin parasını çekme riskiyle karşı karşıya. Böylesi bir ortamda, bankanın uzun vadeli kredi vermesi, vade uyumsuzluğu sorunu riski nedeniyle hemen hemen imkânsızdır. Üçüncüsü, vade sorunu çözülsün bile bankalardaki mevduatlar kredilere yetmiyor. Yani, finansal sistemdeki TL mevduatlar kredi vermeye yetmiyor, döviz tevdiat hesapları ve dövizle alınan borçlarla kredi dağıtılıyor. Dördüncüsü, bir yandan krediler diğer yandan kamu borçlanma kâğıtlarına yapılan yatırımlar, bankaların her geçen gün daha fazla mevduat dışı kaynaklara yönelmesine neden oluyor. Bu tutarın önemli bir bölümü ise yabancı bankalardan alınan dövizli borçlarından oluşuyor.

Dışarıya bağımlılık

Uzun vadeli kaynakların çoğu Gelişmiş Ülkelerde iken, altyapı yatırımı ihtiyacının büyük bölümü bizim de içinde bulunduğumuz orta gelir düzeyindeki Gelişme Yolundaki Ülkeler'de. Diğer bir deyimle para onlarda, ihtiyaç bizde. Finans kaynaklarının bu yapısı uzun vadeli projelerin desteklenmesinde ister istemez dövize dayalı, dışa bağımlı kaynaklara yönelmeyi zorunlu kılmaktadır.

Döviz cinsinden kaynak ister doğrudan dışarıdan ister yerli bankalar üzerinden sağlansın çeşitli riskler devreye girmektedir. Örneğin kur riskleri, ülke riskleri, jeopolitik riskler gibi. Altyapı yatırımlarının uzun süreli özelliği, bu risklerin birinin ve/veya hepsinin gerçekleşme

olasılığını da artırmaktadır. Dolayısıyla dışarıda parası olanlar, normal kredi faizlerinin üzerine tüm risk olasılıklarını da ekleyerek bir fark (spread) talep etmektedirler. Kısacası uzun vadeli fon arayışı ve böylesi fonların iç piyasadan bulunmamasının sonucu, GYÜ'ler, KÖİ projeleri için ekstra maliyet ödeyerek kredi bulabilmektedir.

Türkiye’de proje finansmanı modeli

Şirketlerin tüm faaliyetlerinin kayıt altında olmadığı, sözleşme özgürlüğünün güvence altında bulunmadığı, iş yargısına düşünce alacaklının korunmadığı, uzun süreçlere dayalı bir hukuk sisteminde, kredilendirme aşırı ipotek ve teminat alma yoluyla yapılmaktadır. İpotek ve teminat alınırken yapılan değerlendirme hesapları da tartışmalara konu olabilmektedir.

Ayrıca, bankalar her zaman ve her yerde projenin risklerini paylaşmak için şirketlerin ellerini taşın altına koymasını isterler. Bu bağlamda yatırımcıdan %20-30 civarında özkaynak koymalarını şart koşarlar. Örneğin 10 milyar liralık yatırım için kredi talep eden şirketten banka, iki veya üç milyar lira kaynağında kendisinin bulmasını bekler. Bankalar açısından akılcı olan bu risk paylaşımı yaklaşımı KÖİ projelerinde sıkıntı çıkarmaktadır. Çünkü, şirketlerin çoğunun bilançosuna kayıtlı bu kadar özkaynağı yoktur. Ayrıca teminat/ipotek istenince şirketlerin milyarlarca TL/\$/Euro tutarında menkul, gayrimenkul veya başka bir şey bulması da neredeyse imkânsızdır.

İşte bu aşamada yatırım tutarı büyük, inşaat ve işletme süresi uzun, özel verimlilik sorunları olan projelerin yüklenicileri, iç piyasalarda ve/veya dışarıda kredi bulabilmek, bankaları ikna edebilmek için ihaleyi veren makamdan çeşitli garantiler isterler. 1990’lı yıllarda enerji ağırlıklı projelerle gündeme gelen Yap-İşlet-Devret (YİD) projelerinde bir yandan girdi garantisi verilirken, öte yandan üretilen elektriğin alımına hem de belirli bir fiyat üzerinden garanti veriliyordu. Girdisi, üretimi, satışı ve fiyatı kamu tarafından garanti edilen bir projeye kredi bulmak çok kolaydır.

KÖİ Projelerinin büyüklükleri

Hazine KİT’lerin, belediyelerin ve TCK, DSİ gibi kamu kurum ve kuruluşlarının büyük projelerine uzun yıllardır kredi bulmakta ve borç geri ödeme garantisi vermektedir. Eğer onlar ödemezse, verdiği garantinin sonucu Hazine borcu öder ve bütçeye ek yük oluşturur. Bugün için klasik garanti stokunun toplamı 13,2 milyar dolardır.

Buna ek olarak, özellikle 2009 yılından sonra hızla büyüyen, Kamu Özel İş birliği (KÖİ) projelerine verilen garantiler ve borç üstlenim anlaşmaları var. Açıklanan en son verilere göre, *“bu projelerin toplam sözleşme değeri 129,5 milyar dolar”*. Bu sözleşmelerin yatırım tutarı ise 58,6 milyar dolar.

Sözleşme değeri en basit anlatımıyla devletin köprüden, havaalanından, tünelden, karayolundan, limandan 20-25 yılda elde edeceği gelirin, bugünkü para ile (bugünkü değere indirgenmiş miktar) hesaplanmasıdır. Yani Ulaştırma Bakanlığı (TCK veya DHMİ) kendisi projeyi yapsaydı 20-25 boyunca elde edeceği gelirlerin toplamının bugünkü değeri 500 milyar lira (130 milyar dolar) olacaktı. Buna karşılık, yatırım değeri ise bu kadar gelirinden vaz geçilen KÖİ projelerinin yatırım değeri. Diğer bir anlatımla devlet, 20 yılda kasasına girecek olan 130 milyar dolarlık gelirden vazgeçip, özel sektöre gel 59 milyar liralık yatırımı, borç bul sen yap diyor.

Devlet, kendisinin 59 milyar dolarlık yatırımı aynı anda yapamayacağını düşünüyor. Bu kadar büyük borcun altına girip, Hazine'yi borçlandırırca, zaten çok şişmiş olan Türkiye'nin borç rakamlarının daha da şişeceğinden, piyasalara yanlış görüntü verileceğinden endişe ediyor. Borçlar doğrudan Hazine'ye yazılacağına, koşullu yükümlülük olarak bütçe dışında bir yere yazılsın daha iyi olur diyor. Oysa dış borç kimin defterinde olursa olsun, yabancılar onu Türkiye hesabına kaydediyorlar. Öte yandan devletin yükü sadece gelir kaybı değil. Bir de bütçeden ödemek zorunda olduğu doğrudan yükümlülükler var. Bunların bir kısmı köprü ve tünel geçişlerinde olduğu gibi verilen geçiş garantilerinden az araç geçişi karşılığında ödenecek olan paralar.

2018 bütçesi hazırlanırken iktidar kendisinden pek de beklenmeyen bir adım attı. Geçmesek de köprü ve otoyollar, gitmesek de şehir hastaneleri müteahhitlerine yapılacak ödemeler için bütçeye 6,2 milyar TL ödenek koydu. Yıl sonu gerçekleşmesini bilmiyoruz. Bu ödeneğin 3,6 milyar TL'si köprülere trafik garantisi, 2,6 milyar TL'si ise de şehir hastanelerinin kira bedeli ve değişken hizmet bedeli içindi. Oysaki, 2019 bütçesinde KÖİ projeleri için verilen garantilere ne ödeneceği belli değil. Bu rakamlar "cari transfer" ya da "sermaye transferi" kalemleri içine gizlenmiş olabilir. Uzmanlar KÖİ projeleri için 2018 yılında 9 milyar liradan biraz fazla ödeme yapılacağını, 2019 yılında bu harcamanın 13,7 milyar liraya çıkacağını belirtip, 2020 yılındaki ödemelerin 24,8 milyar lira, 2021 yılında ise 28,2 milyar lira olacağını tahmin ediyorlar. Aslında KÖİ projelerinin hacmi ve sözleşmeyle üstlenilen garanti tutarları düşününce, 2019'da ödenecek garanti tutarları çok yüksek olacağı anlaşılmaktadır. Tabii bir rakamın olmayışı bu ödemelerin yapılmayacağı değil, bu ödemelerin saklandığı, halkın bilmesinin istenmediği anlamına geliyor.

KÖİ olası yükleri için örnekler

Basında yer alan haberlere göre; İstanbul 3. havaalanı için, 25 yıllık işletme süresince yolcu başına 20 Euro tarife garantisi verilmiş. Bu miktar diğer havaalanları için 15 Euro. Ardından gelir garantisi var. Devlet şirketlere, 12 yıl boyunca en az toplam 6,3 milyar Euro gelir elde edileceği sözünü vermiş. Üçüncü garanti ise "Sözleşmenin feshi halinde devlet tesise el koyacak olması. DHMİ'nin, ortakların o güne dek gerek öz kaynak gerek krediye yaptığı tüm masrafları üstlenmesi". Böyle bir YİD modeli ilk defa görülüyor. Şirketlerin hiçbir para ve finansman riski yok. İşler kötü giderse masraflar bir şekilde devletçe ödeniyor.

Bir başka bir örnekte Sinop Nükleer santrali ihalesinde devlet Japonlara, üretilen elektriği 20 yıl süreyle ortalama 12 cent/dolardan alacağını taahhüt etti. Oysa uzmanlar dünyada nükleer santralde üretilen elektriğin birim maliyetinin en fazla 7-8 cent/dolar civarında olduğunu iddia ediyorlar. Eğer bu doğru ise, yüzde 50 fazlası bir tarifeye, hem de 20 yıl alım ve fiyat garantisi verilmesi ne kadar doğrudur?

Diğer bir örnekte Akkuyu Nükleer Santralidir (ANS). Dört reaktörden oluşan ANS'de her reaktör için, ayrı ayrı 15 yıl süreyle garanti verilmiş. Birinci ve ikinci reaktörün üretiminin %70'ine, üçüncü ve dördüncü reaktörlerin %30 üretimine alım garantisi var. Elektrik alım garantili fiyatlar, ilk yıllarda 15,4 cent/kw ile başlıyor, ortalaması ise 12,4 cent/kw oluyor. Bu projenin yükünü hesaplarken, sadece verilen garantileri değil, bu kadar pahalı elektriği ne sanayiye ne de konutlara satamayacağı için, devletin yapmak zorunda kalacağı sübvansiyonu da hesaplamak lazım. Aynen Avrasya Tüneli, Osmangazi Köprüsü örneğinde olduğu gibi.

Bu tür koşullu yükümlülükler, bütçede doğrudan açık olarak görünmez. Böylesi bir işlemin arkasındaki temel etken koşulların ne zaman kamudan ödeme yapılmasına yol açacağı bilinmemesidir. Dolayısıyla, garantiler başlangıçta sorun değilmiş gibi gözüküyor olabilir. Ancak ekonomik büyüme son aylarda olduğu gibi duraklayınca hatta gerilemeye başlayınca, seyahat edenlerin sayısı azalmaya başlar, sanayi ve hanehalkı daha az elektrik kullanır, pahalı olduğu için köprüden, tünelden geçilmez. Bu şirketler verilen garantilere dayanarak hesap yaptıkları için, zora düştükleri anda Hazinesin kapısına dayanırlar.

“Milletin cebinden beş kuruş çıkmayacak” diye başlatılan projeler

Yukarıda açıklandığı şekilde, risklerin büyüklüğü ve son dönemde yaşanan bütçeye gelen yük miktarı ile yatırım tutarını bir araya getirerek, KÖİ modelini tekrar değerlendirmemiz bir zorunluluk haline gelmiştir. KÖİ projeleri müteahhitlerine yapılacak ödemeler için 2018 yılı bütçesine 6,2 milyar TL ödenek konuldu. 2019 bütçesinde ise KÖİ projeleri için verilen garantilere ne ödeneceği belli değil. Bunca garantiden sonra gelinen yerde, söz konusu projeler için bir etkinlik araştırması yapılsa karşımıza tartışılmaya değer birçok sorun çıkacaktır. En azından, verilen garantiler ile şirkete sağlanan getirinin ne kadar olduğu hesaplayıp tartışabileceğiz.

Bu konuda diğer ülkelerin deneyimlerine bakmakta da yarar vardır. İsveç bu konuda çok önemli bir adım atmış ve 2013 yılında ulaştırma alanındaki KÖİ projelerini yasaklamıştır. Uzun deneyimler sonrasında, projelerin verimlilik ve maliyet konuları tartışılmış ve beklenen sonuca ulaşılmadığına karar verilmiştir. Özellikle pahalı finansman ve aşırı kar baskısı sıklıkla gündeme gelmiş, 20 yıllık bir deneyimden sonra yanlış proje ve finansman tercihlerinin çoğaldığı anlaşıncaya yasaklanmıştır.

Konunun savunucularından Dünya Bankası da KÖİ projelerinin risklerini değerlendirirken benzeri noktalara değinmektedir. Aynen İsveç örneğinde olduğu gibi toplam maliyetin yüksekliğine dikkat çekilmekte, daha kısa sürede biten inşaatların maliyetleri düşürmüş gibi görünmekle beraber, işletme sürecindeki etkinlik ve verimlilik sorunlarının maliyetleri olumsuz etkilediğinden bahsedilmektedir.

Diğer bir önemli bir sorun kur riskidir. Bilindiği gibi anılan projeler kamusal mal ve hizmet (köprü, otoyol, hastane vs.) ürettikleri için gelirleri yerel para, yani TL cinsinden, borçları ise döviz cinsindedir. Yani açık pozisyonları var ve kur riski taşıyorlar. Osmangazi Köprüsü örneğinde olduğu gibi, geçiş ücreti dövize bağlı hesaplanınca, aşırı pahalılaştan ücretin tahsili zorlaşıyor. Hele bir de popülist bir politika söz konusu ise, yük hemen kamunun üstüne, yani, vergi ödeyen dar ve sabit gelirlinin sırtına kalmaktadır.

“Milletin cebinden beş kuruş çıkmayacak” diye başlatılan Kamu Özel Sektör İş birliği (KÖİ) projelerinde değişimin zamanı gelmişte geçiyor. Bu sistemi kamuoyunda derinlemesine tartışmamız ve değerlendirmemiz gerekmektedir. Uzun bir geçmişi olan “kamu eliyle zengin yaratma” sisteminin, akılcı bir modele evrilmesi lazım. Türkiye’de KÖİ projelerinde stratejik seçimler yaparak hepsini aynı anda yapmak yerine, sanayileşmenin önünün açacak projelere öncelik verilerek, doğrudan kamu eliyle yapmak daha akılcı ve ekonomik olacaktır. Böylece halkın vergileriyle yapılan alt yapı projeleri daha ucuza mal olacak, halkın kullanım ücreti de daha makul seviyelerde olacaktır.