

**T.C.  
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI  
MUHASEBE FİNANSMAN YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**ORTA DOĞU-KUZHEY AFRİKA ÜLKELERİNDE TÜRK İNŞAAT  
FİRMALARININ ÜSTLENDİĞİ MÜTEAHHİTLİK  
HİZMETLERİNDE KARŞILAŞILAN FİNANSAL SORUNLAR VE  
LİBYA ÖRNEĞİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**HAZIRLAYAN  
M.BANU IŞIK**

**TEZ DANIŞMANI**

**DR. AYHAN ALGÜNER**

**ANKARA-2008**

## ÖZET

1990'lı yılların sonlarından beri Türkiye ekonomisinde yaşanan ekonomik krizler, daralmalar ve yatırım projelerindeki kaynak sıkıntıları ve özellikle 2001 senesinde ülkemizde yaşanan finansal kriz sonucunda, taahhüt işleri yapmakta olan pek çok Türk inşaat firması yurtdışı pazarlara yönelmiştir.

Bu çalışmanın amacı; yurtdışında ve yoğun olarak Kuzey Afrika ve Körfez Ülkelerinde taahhüt işi yüklenen Türk Müteahhitlik firmalarının, karşı karşıya kaldığı finansal sorunları göstermek ve firmaların üstlendiği projelerde dikkat etmeleri gereken önemli mali konuları incelemektir.

Bu kapsamda, Orta Doğu-Kuzey Afrika Bölgesi incelenmiştir. Bu bölgede yer alan ülkelerde proje süreci içerisinde finansal anlamda karşılaşılan problemler değerlendirilmiştir. Bölge ülkelerinden Libya Arap Halk Sosyalist Cumhuriyeti detaylı olarak çalışılmıştır. Libya idareleri ve Libya bankaları nezdinde projeyi üstlenen müteahhidin vermekle yükümlü olduğu ve proje sözleşmesi içerisinde örnek metni yeralan teminat mektupları incelenmiştir. Söz konusu mektupların hukuki olarak Türk bankaları tarafından düzenlenebilmesi için bulunan çözümler örneklenmiştir. Ayrıca muhabir bankacılıkta yaşanan sıkıntılarla ilgili bir modelleme yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yurtdışı Müteahhitlik, Teminat Mektubu, Libya, İhtiyati Tedbir

## ABSTRACT

As a result of the economic crises, contractions and lack of funds for investment projects that have been occurring in Turkey since the end of 1990's and especially the financial crises during 2001, many Turkish firms involved in construction sector have moved their operations to foreign markets.

The purpose of this study is to depict the financial problems faced by Turkish Contractor Companies undertaking projects overseas, specifically in the Middle East and North Africa Region and analyze important financial topics that they should pay attention to.

Within this context Great Socialist People's Libyan Arab Jamahiriya, GSPLAJ, that are in Middle East – North Africa Region has been analyzed in detail. The financial issues in these countries during the project stage have been evaluated. The letter of guarantees, which the contractors have to submit to the Libyan Authorities and Libyan Banks and have a sample in the specification documentation, have been analyzed. A sample solution of the mentioned letter of guarantees, which can be issued by Turkish Banks legally, is given. Also emphasis is given to the problems that occur while dealing with correspondent banks.

Key Words: Contracting Overseas, Letter of Guarantee, Libya , precautionary order injunction.

## İÇİNDEKİLER

<b>ÖZET</b> .....	I
<b>ABSTRACT</b> .....	II
<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	III
<b>TABLolar LİSTESİ</b> .....	V
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ</b> .....	VI
<b>EKLER LİSTESİ</b> .....	VII
<b>GİRİŞ</b> .....	1
<b>BÖLÜM I. TÜRK İNŞAAT SEKTÖRÜ</b> .....	4
1.1. Türk İnşaat Sektörü'nün Tarihçesi.....	4
1.2. Türkiye'nin Genel Ekonomik Değerlendirilmesi .....	5
1.3. İnşaat Sektörü'nün Ekonomideki Payı .....	9
1.4. İnşaat Sektörü'nün Toplam İstihdam İçerisindeki Payı .....	12
1.5. Sektörün Değerlendirilmesi.....	13
1.6. Türkiye'de İş Yapma Zorlukları.....	16
1.7. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri.....	18
<b>BÖLÜM II. ORTA DOĞU VE KUZAY AFRIKA BÖLGESİ'NDE MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ</b> .....	28
2.1. Genel Bilgiler.....	28
2.2. MENA Bölgesi'nin Genel Ekonomik Değerlendirilmesi.....	29
2.3. Nüfus ve İşgücü.....	36
2.4. MENA Bölgesi Yatırım İmkanları.....	40
2.5. Hukuk.....	44
2.6. Risk Analizi.....	44
2.7. İş Dünyası ve Yolsuzluk.....	48
2.8. MENA Bölgesi Finans Sektörü.....	49
2.9. Finansal Hizmetlerde Yaşanan Problemler.....	52
2.10. MENA Bölgesi'nde İnşaat Taahhüt Sektöründe Görülen Problemler.....	54
<b>BÖLÜM III. LİBYA ARAP SOSYALİST HALK CEMAHİRİYESİ'NDE İNŞAAT PROJELERİ (LİBYA)</b> .....	57

3.1. Genel Bilgiler.....	57
3.2. Genel Ekonomi.....	58
3.3. Risk Analizi.....	61
3.4. Kamu İhaleleri/İdareler.....	62
3.5. Yabancı Sermaye/ Şirket Kuruluşu.....	63
3.6. Vergi Türleri.....	64
3.6.1 Gelir Vergisi.....	64
3.6.2. Kurumlar Vergisi.....	65
3.6.3. Cihat Vergisi.....	65
3.6.4. Gümrük Vergisi.....	65
3.6.4.1. Kesin İthalat.....	66
3.6.4.2. Geçici İthalat.....	66
3.6.5. Diğer Vergiler.....	67
3.7. Bankacılık ve Finansal Hizmetler.....	68
3.7.1. İhale Sürecinde Finansal Hizmetler.....	69
3.7.1.1. Vergi.....	69
3.7.1.2. Ödeme Şekilleri.....	70
3.7.1.3. Ödeme Dönemi.....	70
3.7.1.4. Akreditif.....	71
3.7.1.5. Teminat Mektubu.....	71
3.7.2. İhtiyati Tedbir Kararına Uymamanın Sonuçları.....	73
3.8. Libya’da İş Yapma Zorlukları.....	74
<b>BÖLÜM IV. BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ.....</b>	<b>76</b>
4.1. Genel Bilgiler.....	76
4.2. Sorunlar ve Çözümleri.....	77
<b>BÖLÜM V. SONUÇ VE ÖNERİLER.....</b>	<b>81</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>115</b>

## TABLolar LİSTESİ

Tablo 1. Türkiye'nin Başlıca Ekonomik Göstergeleri.....	8
Tablo 2. Türkiye ve Bölge Karşılaştırması.....	9
Tablo 3. 1994-2007 Döneminde GSMH İnşaat Sektörü Büyüme Oranları.....	10
Tablo 4. İnşaat Sektörünün Toplam GSMH içindeki Payı.....	11
Tablo 5. İnşaat Sektörünün İstihdam İçerisindeki Payı.....	13
Tablo 6. İnşaat Taahhüt İşleri Risk Değerlendirmesi.....	19
Tablo 7. 2007 Yılında Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Bölgelere/Ülkelere Göre Dağılımı.....	20
Tablo 8. 2007 Yılında Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Ayrıntılı Sektör Dökümü.....	23
Tablo 9. Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) Ülkeleri.....	28
Tablo 10. MENA Bölgesi Cari İşlemler Dengesi.....	30
Tablo 11. MENA Bölgesi Dış Borç.....	31
Tablo 12. Gayri Safi Milli Hasıla (1996-2007).....	33
Tablo 13. Enflasyon (1996-2007).....	35
Tablo 14. Nüfus (1996-2007).....	37
Tablo 15. İşgücü (1996-2007).....	39
Tablo 16. MENA Bölgesi'nde Devam Eden Yatırımlar.....	43
Tablo 17. Kredi Değerlendirme Notları.....	46
Tablo 18. Libya'nın Başlıca Ekonomik Göstergeleri.....	60
Tablo 19. Libya ve Bölge Karşılaştırması.....	61

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Türkiye’de İş Yapma Zorlukları.....	17
Şekil 2. 2007 Yılında Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Sektörel Dağılımı.....	24
Şekil 3. 2007 Yılında Türk Müteahhit Firmaları Tarafından 69 Ülkede Üstlenilen Projelerin Toplam İş Hacmi.....	24
Şekil 4. Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Bölgesel Dağılımı (1972-2007).....	25
Şekil 5. Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Bölgesel Dağılımı(2007).....	25
Şekil 6. Libya’da İş Yapma Zorlukları.....	75

## EKLER LİSTESİ

Ek 1. Ödeme Emri Sertifikası.....	88
Ek 2. Akreditif.....	89
Ek 3. Örnek Avans Teminat Mektubu.....	93
Ek 4. İlave Taahhüt Örneği.....	98
Ek 5. Tecdit Sözleşmesi.....	101
Ek 6. Tazminat.....	108
Ek 7. I. Taahhüt.....	109
Ek 8. II. Taahhüt.....	111



## GİRİŞ

Bu çalışmada, uluslararası platformda pek çok başarıya imza atan, tamamlamış olduğu projelerle ülkemizi uluslararası pazarlarda temsil eden ve ülke ekonomisine önemli katkılar sağlayan Türk Mütahhit firmalarının gelişimi ve Orta Doğu-Kuzey Afrika Bölgesi'nde üstlendikleri taahhüt projeleri kapsamında yaşadıkları finansal sorunlar incelenmektedir.

Çalışmanın hazırlık aşamasında öncelikle Türk İnşaat Sektörü'nün Türkiye ekonomisi içerisindeki yeri, ekonomiye olan katkıları, gelişimi ve sektör içinde yaşanan sorunlar incelenmiştir. Bu incelemeler sonucunda, Türkiye'de yatırım projelerinin azalması ve sektörde yaşanan daralmalar, sektör öncülerinin yurtdışı pazarlara açılma istediğini doğrulamıştır. Bu kapsamda, Türkiye Mütahhitler Birliği tarafından yayınlanan kaynaklar incelenerek Türk Mütahhitlerinin yoğun olarak iş yapmak istediği ve proje aldığı ülkeler tespit edilmiştir.

Yapılan inceleme ve araştırma sonucunda yurtdışı pazarlarda yüzde 38,9'luk oranla en yoğun çalışılan bölgenin Birleşik Devletler Topluluğu olduğu görülmüştür. Ancak yatırım programlarının hemen hemen tamamlanmış olması, rekabetin fazla olması, kar marjlarının düşük olması ve pazar payında yıllar içerisinde daralma beklenmesi nedeniyle bu bölge incelemeye alınmamıştır.

Bu çalışma kapsamında, firmalarımızın ağırlıklı olarak iş yapmakta olduğu diğer ülkeler içerisinde, uluslararası pazarlarda petrol fiyatlarında yaşanan hızlı yükselişin etkisiyle, ekonomilerini büyüten, finansal problemlerini aşmış, yüksek likiditeye sahip ve bunların etkisi ile büyük tutarlı yatırım projeleri programlayan Orta Doğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri (Middle East North Afrika- MENA) ele alınmıştır. Bu bölgenin, Dünya Bankası inşaat taahhüt sektörü değerlendirmelerine göre de potansiyel ve gelişim açısından diğer bölgelere oranla daha istikrarlı olduğu görülmüştür. Bölge ülkelerinde planlanan yatırımların, özelleştirmeye ve altyapı projelerine verilen önemin de etkisi ile gelişmeye açık olduğu tespit edilmiş ve bu nedenler ile bölgenin, tüm uluslararası iş dünyasının ilgisini çektiği ve söz konusu bölge ülkelerinin Türk İnşaat Sektörü için önemli bir pazar olduğu görülmüştür.

Bunun yanı sıra, ilk olarak 1970’li yıllarda Türk Firmalarının yoğun olarak çalıştığı ancak 1990’lı yıllarda karşılıklı olarak yaşanan sıkıntılar nedeniyle firmalarımızın geri çekildiği Libya pazarının 2005 yılı sonrasında tekrar en cazip pazar hale geldiği görülmüştür.

Türkiye Mütahhitler Birliği’nden alınan bilgiler doğrultusunda şu anda Libya’da ihalelere katılan ve iş yapmak isteyen 170’e yakın Türk Mütahhit bulunmaktadır. Çalışmada Libya İdareleri’ne hitaben verilmesi gereken teminat mektupları detaylı olarak ele alınmış ve söz konusu teminat mektuplarında yaşanan sorunları aşabilmek için bazı çözüm önerileri örneklenmiştir.

Bu çalışmanın amacı, MENA bölgesinde taahhüt işleri takip eden ve bu bölgede iş yapmak isteyen Türk mütahhit firmalarının karşı karşıya kalabileceği problemleri ortaya çıkarmak ve işlerin alınması halinde, proje sözleşmesinin imzalanması aşamasından, projelerin tamamlanmasına kadar karşı karşıya kalınabilecek finansal problemleri değerlendirmektir.

Çalışmanın birinci bölümünde Türk inşaat sektörü incelenmiştir. Bu bölümde sektörün gelişimi, Türkiye ekonomisi, sektörün ekonomideki payı ve yurtdışı mütahhitlik hizmetleri değerlendirilmiştir.

İkinci bölümde Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi incelenmiş, bölge potansiyelini değerlendirmek isteyen Türk firmalarının mütahhitlik hizmetleri kapsamında yaşadıkları sorunlar ele alınmıştır.

Üçüncü bölümde Libya Arap Halk Sosyalist Cumhuriyeti detaylı olarak incelenmiş ve taahhüt firmalarının iş yaparken dikkat etmeleri gereken hususlar anlatılmıştır.

Dördüncü bölümde Libya’da üstlendikleri projeler kapsamında firmaların vermekle yükümlü oldukları teminat mektupları ile ilgili karşılaştıkları sorunlar tespit edilmiş ve bu sorunların çözümü için öneriler getirilmiştir.

Çalışmanın sonuç ve öneriler bölümünde ise yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde faaliyet gösteren firmaların teknik değerlendirmelerinin yanı sıra ihaleye hazırlanırken dikkat etmeleri gereken finansal konular ele alınmış ve değerlendirilmiştir.

## **BÖLÜM I. TÜRK İNŞAAT SEKTÖRÜ**

### **1.1. Türk İnşaat Sektörü'nün Tarihçesi**

Türk İnşaat Sektörünün temelleri, Cumhuriyetin kurulması ile birlikte ülkenin kalkınması için gerekli altyapı, sanayi, tarım ve ulaşım çalışmalarına hız verilmesi ile başlamıştır. İlk inşaat çalışmaları; ulusal bütünlüğün sağlanması ve ulaşım ağının yaygınlaştırılması amacıyla başlatılan çalışmalarla görülür.

Yerleşim ve üretim-tüketim yerlerinin birbirine bağlanmasının ekonomiyi canlandıracağı beklendiğinden ilk olarak ulaşım ağının genişletilebilmesi amacıyla demiryolu politikaları öne çıkmıştır (Türkiye Mühendislik Haberleri, 2006). Ulaşımın temini ve kolaylaştırılabilmesi amacıyla demiryolunun tek başına yeterli olmayacağı öngörülerek karayolu yapımı da gündeme gelmiştir.

Teknik bilgi ve yetişmiş eleman eksikliği nedeniyle bu dönemde yabancı firmaların uzmanlıklarından faydalanılmış, yapımına başlanan projelerde ilk ihaleleri yabancı yapımcılar almış sonraki işlerde ise kazandıkları tecrübe, sağladıkları gelişim ve makine ekipmanları ile Türk müteahhitler yapımcı olarak seçilmişlerdir.

1950- 1960 yılları arasında özellikle büyük altyapı projelerinin inşaatına ağırlık verilmiştir. Devlet desteği ile yatırımların sürdürülebilmesi amacıyla teknik kapasitesi ve bilgisi olan Devlet Su İşleri, Karayolları İdaresi gibi kurumlar kurulmuştur. Bu dönemlerde hızlı bir gelişme süreci yaşayan müteahhitlik sektörü, 1973-1974 petrol krizi ile birlikte petrol fiyatlarının artışıyla büyük kar eden ve kaynaklarını ülkelerinin gelişimi, altyapısı, yeniden inşa için kullanmak isteyen ülkelerde yatırım yapmak üzere ilk defa yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine açılmıştır.

## 1.2. Türkiye'nin Genel Ekonomik Değerlendirilmesi

Türkiye'nin ekonomisi, hali hazırda genel istihdamın % 35'den fazlasına iş olanağı tanıyan geleneksel tarım sektörü ile çağdaş sanayi ve ticaretin birleşiminden oluşan bir bütündür<sup>1</sup>.

Hızlı ve kararlı şekilde büyüyen bir özel sektör yanında, sanayi, bankacılık, ulaşım ve iletişim konularında devlet önemli rol oynamaktadır. Tekstil ve giyim en büyük sanayi sektörü durumundayken, sanayi istihdamının üçte biri bu alanda yer almaktadır.

IMF desteği ve sıkı mali politikalar sayesinde 2002 – 2007 yılları arasında elde edilen sağlam ekonomik kazanımlara rağmen, Türkiye ekonomisinin hali hazırdaki en büyük sorunu mevcut yüksek cari açık ve yüksek dış borçtur.

Gayri Safi Milli Hasıla 2007 tahmini büyüme oranı yüzde 4 ve 2008 beklentisi yüzde 5'dir.

Enflasyon 30 yıllık geçmişindeki en düşük seviye olan yüzde 8,39 seviyesine gerilemiştir.

Gelişmekte olan Türk piyasalarına giren yeni yabancı yatırımcılar, ekonomi ve hukuk sisteminde yapılacak ıslah/reform hareketleri ile muhtemel AB üyeliğinin doğrudan yabancı yatırımlara ivme vermesi beklentisindedirler. Özelleştirmeden elde edilen gelirlerin toplam değeri USD 21 Milyara ulaşmıştır.

Türkiye ekonomisinin genel değerlendirilmesi aşağıdadır.

I. 2001 finansal krizi ile birlikte izlenen sıkı para politikaları ülke riski üzerindeki baskıları rahatlatmıştır.

II. Bankacılık sektörü yeniden yapılanmıştır.

---

<sup>1</sup> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/tu.html>

III. Avrupa Birliği ile başlatılan çalışmalar ve genel istikrarlı yapı kapsamında, iş dünyası güçlendirilmiştir.

IV. YTL'nin USD karşısında aşırı değerlenmesi, şirketlerin yurtdişında bulundurdukları mevduat hacimlerinde düşme sağlamış, yüksek YTL faizleriyle yatırımlarından gelir sağlamak isteyenler olması nedeniyle ülkeye para girişi olmuştur.

V. Esnek ve dinamik özel sektör firmaları sağlam altyapıları ile yaşanan ekonomik krizleri başarıyla atlattışlardır.

VI. Hükümet, yatırımları desteklemek, bölgesel gelişimi sağlamak ve sanayiye güçlendirmek amacıyla teşvik programları uygulamaktadır.

VII. Yabancı yatırımların, Türkiye'de kuracakları şirketlerdeki ortaklık paylarında herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır.

VIII. Üretim maliyetleri düşüktür.

Ancak bu olumlu ynlerin yanı sıra;

I. Petrol fiyatlarındaki artış ve ara mallar nedeniyle cari işlemler dengesinde verdiği açık sürekli artan Türkiye'nin, gelişmekte olan ülkeler arasında en fazla dış borca ihtiyaç duyan ülkelerden olması,

II. Sıcak para miktarının fazla olması nedeniyle finansal piyasalarda yaşanabilecek krizin ekonomiyi çok kırılgan hale getirebilme ihtimali,

III. En büyük iş gücünün ve rekabet avantajının olduğu tekstil sektörünün, Asya lkelerinin rekabeti ile karşı karşıya olması,

IV. Büyümenin 2001 krizinden beri en düşük gelişimini göstermiş olması ve 2007 yılında yüzde 4 olması,

V. Kuraklık sebebiyle tarım sektörünün olumsuz etkilenmesi, gıda fiyatlarında yaşanabilecek muhtemel artışların ekonomi üzerindeki baskıyı arttıracak olma endişesi,

VI. Hükümet ile ordu arasındaki ilişki ve özellikle laiklik konusundaki belirsizlikler, Adalet ve Kalkınma Partisi'nin kapatılma davasının istikrar üzerindeki etkisi,

VII. Terör örgütü PKK'ya karşı yapılan operasyonun Amerika ve Avrupa Birliği ülkeleri ile ilişkileri olumsuz etkileyebileceği görüşü,

VIII. Siyasi ve ekonomik istikrarsızlıkların iş hayatını olumsuz etkileyebileceği ve şirketlerin 2006 yılında uygulanan sıkı para politikaları nedeniyle daralan iç talep karşısında, yükümlülüklerini yerine getirememeye ihtimali,

Coface kredi derecelendirme kuruluşu tarafından yapılan değerlendirme sonucunda Türkiye'nin derecelendirme notunu B seviyelerinde tutmasına neden olmaktadır.

**Tablo 1. Türkiye'nin Başlıca Ekonomik Göstergeleri**

<b>USD Milyar</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007 (t)</b>	<b>2008 (b)</b>
Büyüme %	5,8	8,9	7,4	6,1	4,0	5,0
Enflasyon %	18,4	9,3	7,7	9,7	7,0	5,4
Kamu Sektör Dengesi (% GSYİH)	-11,7	-4,7	-0,2	-0,4	-1,8	-1,6
İhracat	51,2	67,0	77,0	91,6	107,1	124,3
İthalat	65,2	90,9	110,5	131,5	153,7	179,1
Dış Ticaret Dengesi	-14,0	-23,9	-33,5	-39,9	-46,6	-54,8
Cari İşlemler Dengesi	-7,9	-15,6	-22,8	-31,3	-38,8	-48,2
Cari İşlemler Dengesi (% GSYİH)	-3,3	-5,2	-6,4	-7,8	-7,8	-8,0
Dış Borç (% GSYİH)	59,6	53,4	48,7	54,6	51,7	48,8
Mali Servis (% İhracat)	42,9	32,8	35,0	30,9	34,6	24,4
Döviz Rezervi (İthalatı karşılama oranı-aylık)	5,0	3,9	4,6	4,8	4,6	4,4

(t) tahmini (b) beklenen



**Tablo 2. Türkiye ve Bölge Karşılaştırması**

<b>Başlıca Ekonomik Göstergeler</b>	<b>Türkiye</b>	<b>Bölge Ortalaması</b>
Kişi başı GSMH (Satın alma gücü paritesine göre USD)	9.060	7.746
Kişi başı GSMH (USD)	5.400	4.167
İnsan Gelişim Endeksi	0,757	0,716
En zengin %10'un milli gelirden aldığı pay (%)	34	27
Kentsel Nüfus (%)	67	59
15 yaş altı nüfus (%)	28	32
1000 kişiye düşen bilgisayar sayısı	52	92

### **1.3. İnşaat Sektörünün Ekonomideki Payı**

Her ülkede inşaat sektörü, ekonomik yapı içerisinde ayrı bir yere ve öneme sahiptir (İntes. 2008). Yüzlerce çeşit mal ve hizmet üretimi ile olan doğrudan bağlantısı, yoğun iş gücü kullanımı ve sosyo-ekonomik refah düzeyine olan katkısı, bu sektörün, ülke içerisinde önemli bir yere sahip olduğunu göstermektedir.

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYİH) yüzde 6'dan fazlasını oluşturan ve 1.3 milyon kişiye iş yaratan inşaat sektörü Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında çok önemli bir rol oynamaktadır. Diğer sektörler üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri de dikkate alındığında, inşaat sektörünün Türk ekonomisindeki payı %30'lara ulaşmaktadır<sup>2</sup>.

İnşaat sektörü, sanayi, ticaret ve pazarlama boyutları ile doğrudan 200, dolaylı olarak da 300 alt sektörü beslemektedir (Acar D. 2008). Gerek vasıflı gerekse vasıfsız emek kullanılabilen sektörün istihdama katkısı büyük önem taşımaktadır. Kullanılan

<sup>2</sup> <http://www.tmb.org.tr>

malzemelerin büyük çoğunluğu iç kaynaklardan temin edilebildiğinden yan sanayileri geliştirmektedir. İnşaat sanayiine gelir açısından bakıldığında artı değer sağlayan bir sektör olması nedeniyle ekonomimiz açısından büyük önem taşımaktadır ve ekonominin gelişmesi ve büyümesi açısından “lokomotif sektör” olarak tanımlanmaktadır. İnşaat Sektörünün ekonomiye katkıları ve yıllar itibariyle göstermiş olduğu gelişim 3 numaralı tabloda görülebilir.

**Tablo 3: 1994-2007 Döneminde GSMH İnşaat Sektörü Büyüme Oranları**

Yıllar	GSMH'daki artış*	İnşaat Sektöründeki Artış*
1994	-6,1	-2
1995	8	-4,7
1996	7,1	5,8
1997	8,3	5
1998	3,9	0,7
1999	-6,1	-12,5
2000	6,3	4,4
2001	-9,5	-5,5
2002	7,9	-5,6
2003	5,9	-9
2004	9,9	4,6
2005	7,6	21,5
2006	6	19,4
2007	3,9	15,7

\*1987 fiyatlarıyla GSMH yüzde değişimler

Kaynak: DPT, TÜİK

1993-2003 döneminde ekonominin yüzde 25,70 büyüme göstermesine rağmen altyapı yatırımlarının yavaşlaması, serbest faiz oranlarına geçiş ile birlikte faizlerin yükselmesi ve inşaat yatırım ve finansman maliyetlerinin artması nedeniyle inşaat sektörü yüzde 23,4 küçülmüştür.

Tablo 3’den de görüldüğü üzere son 3 yılda toplamda yüzde 56,6 büyüme gösteren inşaat sektörünün, sabit fiyatlarla büyüklüğü önceki yıllarda göstermiş olduğu küçülmeyi telafi edemediğinden hala 1995 yılının gerisindedir. 2005 yıllarından itibaren görülen gelişim, faizlerin ve enflasyonun düşmesi ile birlikte bireysel yatırımların konut yatırımlarına yönlendirilmesinin sonucudur.

**Tablo 4: İnşaat Sektörünün Toplam GSMH içindeki Payı\***

Yıllar	İnşaat Sektörü	Toplam GSMH (Bin YTL)	İnşaat Sektörü/GSMH
1994	6.144	91.733	6,70%
1995	5.857	99.028	5,91%
1996	6.200	106.080	5,84%
1997	6.511	114.874	5,67%
1998	6.560	119.303	5,50%
1999	5.739	112.044	5,12%
2000	5.991	119.144	5,56%
2001	5.662	107.783	4,87%
2002	5.346	116.338	4,34%
2003	4.866	123.165	3,60%
2004	5.091	135.308	3,50%
2005	6.189	145.651	4,25%
2006	7.389	154.342	4,79%
2007	1.969	38.908	5,06%

\*1987 fiyatlarıyla GSMH yüzde değişimler

Kaynak: DPT, TÜİK

#### 1.4. İnşaat Sektörünün Toplam İstihdam İçerisindeki Payı

İnşaat, istihdam gücü yüksek sektörlerin başında gelmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun istihdamın sektörel dağılımı verilerine göre inşaat sektörü, tarım, hizmetler ve sanayi sektörüyle birlikte istihdamı oluşturan ana sektörlerden biridir (Devlet Planlama Teşkilatı. 2007).

İş Kur Genel Müdürü Namık Ata tarafından Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası toplantısında, yurt dışı işe yerleştirme hizmetlerinin gelişimi ve bugün gelinen nokta detaylı olarak anlatılmıştır (İntes. 2008). 1960'lı yıllardan beri ilk olarak Avrupa ülkelerine işçi göndermekte olan İş Kur, 1973 yılında 133.500 işçiyi yurtdışına çalışmaya göndermiştir. Bu yıldan sonra ise, ağırlıklı olarak petrol kriziyle birlikte yeni yatırım programları başlatan ve Türk müteahhit firmalarının iş yapmak üzere yönlendiği Orta Doğu ülkelerine, Suudi Arabistan, Libya, Cezayir, Kuveyt, Katar ve Irak'a işçi gönderilmiştir. Daha sonra da, Türk Cumhuriyetleri, Kafkaslar ve Rusya kapsamında verilen hizmetler devam etmiştir. İş Kur tarafından 2007 yılı sonuna kadar, yaklaşık 2,1 milyon kişi yurtdışına işçi olarak gönderilmiştir.

2003 yılına kadar yılda 40 bin kadar yurt dışına işçi gönderen İş kur, müteahhit firmalarımızın yurtdışında aldığı projelerin artması nedeniyle 2006 yılında 81 bin civarında, 2007 yılında da 70 bin civarında işçiyi yurtdışına göndermiştir.

Devlet Planlama Teşkilatı tarafından açıklanan bilgiler kapsamında Tablo 5'den de görülebileceği gibi, 2002 yılında 958 bin kişiye iş sağlayan sektör son 5 yılda istihdamı yüzde 56 arttırmış ve 2007 Haziran verilerine göre sektörde istihdam edilen işçi sayısı 1.478.000 seviyelerine ulaşmıştır. Ancak ortalama işçilik maliyetinin yüzde 42 gibi ağır bir bölümü istihdam vergilerine ayrıldığından sektörde kayıt dışı işçilik sorunu söz konusu olabilmektedir (Acar D. 2008).

Mart 2008 döneminde istihdam edilenlerin % 24.6'sı tarım, % 20.7'si sanayi, % 5.3'ü inşaat, % 49.4'ü ise hizmetler sektöründedir. Önceki yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, tarım sektöründe istihdamın payının 1.2 puan azaldığı, buna karşılık

sanayi sektörünün payının 0.7 puan, inşaat sektörünün payının 0.2 puan, hizmetler sektörünün payının ise 0.2 puan arttığı görülmektedir (Türkiye İstatistik Kurumu. 2008).

**Tablo 5. İnşaat Sektörünün İstihdam İçerisindeki Payı**

YILLAR	TOPLAM İSTİHDAM (000)	İNŞAAT SEKTÖRÜNDEKİ İSTİHDAM (000)	İNŞAAT SEKTÖRÜ İSTİHDAMI/TOPLAM İSTİHDAM
2000	21.581	1.364	6,32%
2001	21.524	1.110	5,16%
2002	21.354	958	4,49%
2003	21.147	965	4,56%
2004	21.791	1.029	4,72%
2005	22.046	1.171	5,31%
2006	22.330	1.267	5,67%
2006 HAZİRAN	23.200	1.414	6,09%
2007 HAZİRAN	23.581	1.478	6,27%

Kaynak: DPT, TÜİK

### 1.5. Sektörün Değerlendirilmesi

Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası'nın (İntes) 23. Olağan Genel Kurul Çalışma Raporunda Türkiye İnşaat sektöründe yaşanan sıkıntılar tartışılmış ve aşağıdaki değerlendirmeler yapılmıştır<sup>3</sup>.

İnşaat sektörü mensupları, Türkiye için açıklanan büyüme oranlarını, sektörün genelinde ve özellikle alt yapı yatırımlarında hissedememişlerdir. Bunun sebepleri aşağıdaki görüşlerle açıklanabilir.

<sup>3</sup> <http://www.intes.org.tr/06/dergi/?sayi=104&makale=239>

- I. Kamu yatırımlarındaki ödenekler büyüme oranı ile aynı oranda artmamıştır.
- II. Büyüme sadece ruhsata bağlı inşaatlar ve kaydi verilerle açıklanmaktadır.
- III. İdarelerin yargı kararı olmaksızın yaptıkları kesintiler sektör mensuplarının üzerinde önemli bir yük teşkil etmektedir.
- IV. Kayıt dışı sektör hala yüzde 50'nin üzerindedir.

Sektörün gelişimini sağlayabilmek amacıyla aşağıdaki çözüm önerileri tartışılmıştır.

I. Kaynakların yatırımlara etkin şekilde aktarılması ve yatırımların ekonomiye kazandırılması gerekmektedir. Yatırımların ortalama 5 yıl içerisinde kendini finanse eder hale gelmesi sağlanarak, bütçe üzerindeki yükü ortadan kaldırmalıdır.

II. Bitirilme aşamasına gelmiş projeler öncelikli olarak tamamlanarak bir an evvel ekonomiye kazandırılmalıdır. Ekonomiye yüksek katkı sağlayacak projelerin ise, tamamlanma süreleri hedeflenerek, ödenekleri bu hedeflere uygun olarak ayrılmalıdır.

Kamu yatırımlarındaki kaynak yetersizlikleri ve yaşadığımız ekonomik krizlerin de etkisiyle, genel bütçeden yatırımlara ayrılan pay reel olarak her yıl azalmaktadır. Ayrılan yetersiz ödenekler nedeni ile, yatırımlar durma noktasına gelebilmektedir. 2008 yılı yatırım programında; Genel Bütçe Kapsamındaki Kamu İdareleri, Özel Bütçe Kapsamındaki Kamu İdareleri, Düzenleyici ve Denetleyici Kurumlar, kamu payı yüzde 50'nin üzerindeki Kamu İktisadi Kuruluşları ile bunların bağlı ortaklıkları, Özelleştirme Kapsamına Alınan Kuruluşlar, Sosyal Güvenlik Kurumları, Döner Sermayeli Kuruluşlar, İller Bankası, dış proje kredisi kullanan Büyükşehir Belediyeleri ile diğer belediyeler tarafından gerçekleştirilecek yatırım projeleri sektörel bazda düzenlenmiştir (T.C. Resmi Gazete. 2008). Aynı tarihli resmi gazete incelendiğinde halen 2008 yılında ulaştırma sektörü yatırımları kapsamında devam etmekte olan YTL 71,078,254 (bin) tutarında 368 adet proje bulunduğu ve enerji sektörü yatırımları kapsamında da devam etmekte olan YTL 47,958,645 (bin) tutarında 101 adet proje bulunduğu görülmektedir. Ancak söz konusu yatırımlar için 2008 yılı ödeneği olarak ayrılan kaynak sırasıyla YTL 3,911,817 (bin) ve YTL 2,408,570 (bin) dir.

Her ne kadar kamu yatırımlarında en önemli konu, inşaatına başlanan bir projenin en kısa sürede tamamlanarak ekonomiye kazandırılması olsa da, Türkiye’de, söz konusu ödenek yetersizliğinden, bir türlü tamamlanamayan projelerin ekonomiye katkısı beklenen seviyelerde olamamaktadır. Zira yapılan imalatlar uzun yıllarda inşa edilmeleri nedeniyle dış etkenlere maruz kalarak bozulabilmekte, teknolojik gelişmelere uyamadıkları için verimliliğini kaybedebilmekte ve ekonomik ömürlerinin büyük bölümü inşaat süresinde tüketilmektedir.

Ayrıca tüm bu etkilerin sonucunda da yüklenicilere zamanında ödeme yapılmaması nedeni ile projeler, banka kredileri ile finanse edilmekte ve projelerin maliyetleri hesaplanan seviyelerin çok üzerinde gerçekleşmektedir.

Örneğin;

1. 1997 yılında USD 716.812.719,80 tutarında toplam bedel ile 5 bölüm halinde ihale edilen (Haftalık Gündem ve Bilgi Bank. 1997) ve en uzun tamamlanma süresi 4 yıl olan “Karadeniz Sahil Yolu yapımı” işine 2007 yılına kadar USD 1.590.600.000 harcama yapılmıştır. 2007 ödeneği ise USD 129.030.000 olmuştur. 11 yıldır devam etmekte olan projelerin 2007 raporlarına göre ise tahmini toplam maliyeti 2.194.200.000 USD olacaktır. Bu projeler uluslararası ihale kapsamında ve müteahhitlerin projeler için ihtiyaç duyulan finansmanı bulmaları koşuluyla ihaleye çıkartılmıştır. T.C. Hazine Müsteşarlığı’nın borçlu sıfatıyla kullanacağı bu kredilerde Hazine’nin kabul ettiği faiz oranı ile bankaların kredi için öngördükleri faiz oranı arasındaki fark, projeleri üstlenen müteahhitler tarafından sübvansiyon bedeli olarak karşılanmaktadır. 1997-2008 yılları arasında önemli ekonomik sıkıntılar ve finansal sarsıntılar yaşayan Türkiye’nin bu dönem içerisinde borçlanma maliyetlerinde önemli değişiklikler olduğundan belirli bir dönemde bu krediler için müteahhitlerin ödediği sübvansiyon bedeli, kullanılan kredi tutarı üzerinden % 16-% 20'lere kadar çıkmıştır. Bu nedenlerle de 3-4 yıllık bitim süresi olarak planlanan projelerde müteahhitler büyük oranda gelir kaybına uğramış, bazı dönemlerde ise taahhütlerini yerine getirebilmek amacıyla zararına iş yapmak zorunda kalmışlardır.

2. 2006 yılında 2 yıl inşaat süresi olarak ihalesi yapılan 57.000.000 YTL tutarında bir yol işinin 2007 yılı ödeneği 1.750.000 YTL ve 2008 yılı ödeneği 400.000 YTL

olmuştur. Bu yaklaşımla ödenek ayrılması halinde yolun tahmini tamamlanma süresi 40 yıl olacaktır.

Türkiye’de, Türkiye Mütcaahhitler Birliği’ne kayıtlı 145 firma dahil olmak üzere, yaklaşık 200,000 adet mütcaahhit bulunmaktadır. Bu firmalar ihale mevzuatı kapsamında gerekli yeterliliğe sahip olmadıkları projelere teklif verememektedirler. Ancak gerek politik baskılar sonucunda gerekse de maliyet avantajları bakımından bir süre sonra yeterlilik sahibi olan firmalar bu firmalar ile mecburen de ortaklıklar kurarak ihalelere girmişlerdir. Bunun sonucunda da söz konusu küçük ölçekli firmalar da kendilerine yeterlilik alabilmişlerdir. 1980’li yıllarda kamu projeleri ihalelerine teklif verebilen firma sayısı sınırlı iken günümüzde bir ihaleye 40-50 firma birden teklif verebilmektedir. Bunun sonucunda da teknik yetersizliği olan ancak maliyetleri düşük veya yanlış hesap yapan firmalar bile ihale kazanabilmektedirler.

## **1.6. Türkiye’de İş Yapma Zorlukları**

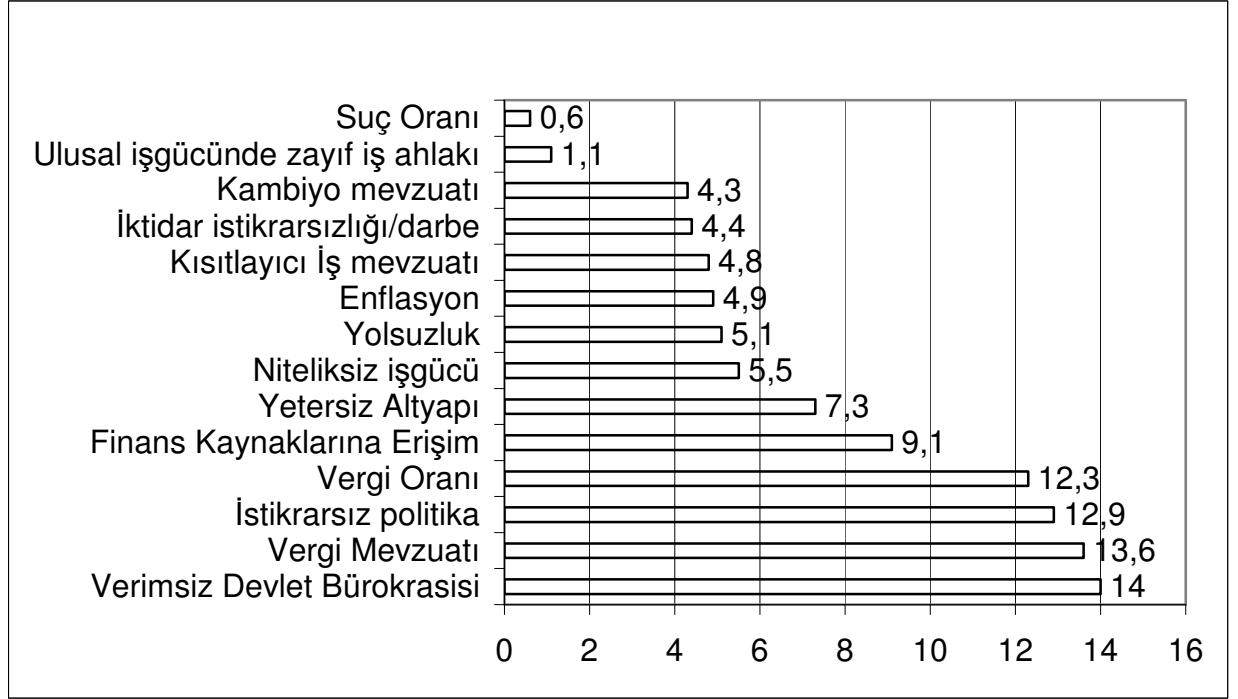
Dünya Ekonomi Forumu tarafından ülke değerlendirmeleri çalışmalarında, yabancı yatırımcı olarak bir ülkede iş yapmak isteyen firmaların ülkelerde karşı karşıya kaldıkları problemler 14 madde olarak ele alınmıştır. Katılımcılar bu 14 madde içerisinde kendileri için problemlı konuları 1 den 5 e kadar (1 en problemlı konu) değerlendirmişlerdir. Bu değerlendirmelerin sonucunda yabancı yatırımcılar tarafından “verimsiz devlet bürokrasisi” yüzde 14 oy alarak, en büyük problem olarak belirtilmiş, bunu sırasıyla yüzde 13,6 ile vergi mevzuatı, yüzde 12,9 ile istikrarsız politika ve vergi oranları izlemiştir<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> <http://www.gcr.weforum.org>.



**Şekil 1: Türkiye’de İş Yapma Zorlukları (Yüzde Olarak Değerlendirme)**



Türkiye’de iş yapmak isteyen yatırımcıların yukarıdaki değerlendirmeleri yanı sıra uluslararası risk yönetimi ve sigorta konusunda faaliyet göstermekte olan Amerikan AON firması tarafından Türkiye’ye yapılan yatırımların finansmanı ve sigortalanması esnasında sigorta primlerini yükselten başlıca etkenlerin (Aon. 2008);

- I. Ekonomik istikrarsızlık
- II. Terör ve siyasi istikrarsızlık
- III. Darbe, halk ayaklanması ve huzursuzluklar
- IV. Tedarik zincirinde yaşanabilecek imkansızlıklar olduğu belirtilmektedir.

## 1.7. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri

Tüm bu olumsuz gelişmelerin sonucunda özellikle yüksek bilgi birikimi, makine ekipman parkı ve iş gücü olan büyük ölçekli firmalar mevcut potansiyellerini kullanamaz hale gelmiş ve tekrar yurtdışı pazarlara yönelmişlerdir.

Türkiye Müteahhitler Birliği'nin Nisan 2008 tarihli Gündem raporunda da belirtildiği gibi, 2002 yılında Türk müteahhitlerinin yıllık uluslararası iş hacmi USD 1,7 milyar iken bu meblağ 2007 de USD 19,5 milyara ulaşmıştır. 2006 yılı verilerine bakıldığında ise Türk firmalarının 5 kıtada 65 ülkede binlerce projeye imza attıkları görülmektedir. Ancak inşaat sektöründe dünyada sözü geçen ve pek çok başarıya imza atmış Türk firmaları pazar tercihi olarak rekabetin daha yoğun, fiyatlamaların ve piyasaya girişin çok sert olduğu ve teknolojik know-how gerektiren gelişmiş ülkelerin projeleri yerine rekabetin daha az, kar marjının daha yüksek olduğu ve her türlü alt yapı-üst yapı yatırımlarına ihtiyaç duyan ve gelişmeye açık olan az gelişmiş ülkelerdeki projelerle ilgilenmeyi tercih etmişlerdir (Türkiye Müteahhitler Birliği. 2008).

Tüm dünyada, 2004 yılından başlayarak 2007 yarı yılına kadar büyüyen gelişen inşaat taahhüt işleri, 2007 yılı ikinci yarısından itibaren özellikle konut taleplerine olan ilginin azalması ile birlikte yavaşlamıştır. Konut fiyatları, dünya genelinde görülen gelir artışlarından daha hızlı artmış ve uzun vadelere yayılan finansman imkanlarına rağmen kredi geri ödemelerinde çok önemli problemler görülmüştür. Bunun sonucunda İngiltere, Fransa, Danimarka, İtalya, Finlandiya ve Yeni Zelanda'da konut imalatı düşüşe geçmiştir (Dünya Bankası. 2008).

Kanada ve Avustralya'da, sektördeki daralma daha yavaş gerçekleşmektedir. Baltık Ülkeleri ve Polonya gibi gelişmekte olan ülkelerde likiditenin azalması ve maliyetlerin artması, yabancı yatırımcıların konut sektörüne olan ilgisini azaltmaktadır.

Ancak MENA ülkelerinde gerek konut sektöründe gerekse de alışveriş merkezi, otel ve endüstriyel tesislere olan ihtiyaç devam etmektedir. Petrol fiyatlarındaki artış nedeniyle ekonomilerinde canlılık yaşayan Körfez ülkelerinde dünyaya açılma isteği ile birlikte inşaat taahhüt işlerinde sürekli olarak gelişme görülmektedir.

Dünya Bankası değerlendirmelerine göre; inşaat taahhüt sektörünün kısa dönemli ekonomik gelişmelerden olumsuz etkilenmesi beklenmektedir. Ayrıca bu gelişmelerle birlikte başlanan yatırımların durdurulması, ertelenmesi, iptal edilmesi ve bu nedenlerle de sektörde yer alan firmaların ödeme gücüne düşmesinin mümkün olabileceği belirtilmektedir.

Bu beklentilerin sonucunda, Tablo 4 den de görülebileceği gibi Dünya Ortalaması olarak sektörün değerlendirilmesi –B’dir.

Ancak ekonomik gelişmelerden olumlu olarak etkilenen firmaların, finansal durumlarını da güçlendirebileceği beklentisi ve ödemelerinde herhangi bir temerrüt görülmeyeceği beklentisi nedeniyle, MENA bölgesinin inşaat taahhüt sektörü ortalama değerlendirmesi A’dır.

Bu verileri değerlendiren uluslararası firmalar, MENA ülkelerindeki bu hareketlilikten yararlanmak amacıyla bölgede iş yapmaya başlamışlardır.

**Tablo 6. İnşaat Taahhüt İşleri Risk Değerlendirmesi**

İnşaat Taahhüt İşleri	Kasım 2006	MART 2007	KASIM 2007	NİSAN 2008
Dünya	B+	B+	B	B-
Kuzey Amerika	B	B	B-	C+
Japonya	B-	B-	B-	B-
Batı Avrupa	B+	B+	B	A-
Gelişmekte olan Avrupa	A-	A-	A-	A-
Gelişmekte olan Asya	A-	A-	A-	B
Latin Amerika	B	B	B+	B+
MENA	A	A	A	A
Bağımsız Devletler Topluluğu	A-	A-	A-	A-

2007 Türkiye Mütcaahhitler Birliği kayıtlarına göre yurtdışında Türk mütcaahhitleri tarafından yürütölen proje toplamı 105 milyar USD dir. İnşaat sektörünün uluslararası düzeyde tanınmış yayınlarından “Engineering News Record” (ENR) dergisi tarafından her yıl, bir önceki yıldaki yurtdışı mütcaahhitlik geliri esas alınarak belirlenen “Dünyanın En Büyük 225 Mütcaahhidi” arasında 2007 yılında 22 Türk Firması yer almıştır. Bu sayı itibariyle Türkiye, ABD ve Çin’den sonra üçüncü sırada yer almaktadır (Bora S. 2008).

2007 yılında da 1990-1999 döneminde ağırlık kazanan Bağımsız Devletler Topluluğu ölkeleri ve özellikle Rusya Federasyonu projeleri önemli bir paya sahiptir. Toplam üstlenilen proje büyüklüğünde, Rusya pazarının yanı sıra 2000 yılından sonra tekrar gözde pazar olan Libya Arap Halk Cumhuriyeti ilk sırada yer almaktadır. Tablo 7 de Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın yayınladığı ve Türk Mütcaahhitleri tarafından 2007 yılında üstlenilen projelerin öлке dağılımlarının yer aldığı rapor bulunmaktadır. Buradan da görölebileceği gibi Türk Firmalarının en etkin olduğu ölkeler USD 4,925 milyon ile Libya ve USD 3,605 ile Rusya Federasyonu’dur.

**Tablo 7. 2007 Yılında Türk Mütcaahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Bölgelere/Ölkelere Göre Dağılımı**

<b>Bölge/Ölke</b>	<b>Proje Sayısı</b>	<b>Top.Proje Bedeli (ABD Doları)</b>	<b>Pay</b>
Orta Doğu Ölkeleri	54	4.744.905.468	% 24.30
Katar	12	1.899.394.077	
Ördün	2	995.000.000	
Suudi Arabistan	4	982.745.090	
İrak	29	435.719.278	
Bahreyn	1	140.000.000	
Umman	1	134.662.788	
Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)	1	122.000.000	
İran	1	14.241.500	
İsrail	2	13.000.000	
Suriye	1	8.142.735	
Birleşik Devletler Topluluğu Ölkeleri (BDT)	192	7.463.493.509	% 38.30

Rusya Federasyonu	59	3.605.053.006	
Türkmenistan	78	1.594.499.615	
Kazakistan	30	1.091.836.157	
Azerbaycan	6	849.022.061	
Gürcistan	15	202.382.670	
Tacikistan	1	111.000.000	
Kırgızistan	3	9.700.000	
Afrika Ülkeleri	40	5.791.228.047	% 29.70
Libya	30	4.924.728.877	
Tunus	1	546.243.000	
Fas	2	209.900.000	
Cezayir	3	56.237.810	
Sudan	1	41.000.000	
Kenya	1	12.300.000	
Cibuti	1	310.360	
Etiyopya	1	508.000	
Asya Ülkeleri	19	148.048.356	% 0.80
Pakistan	2	85.915.210	
Afganistan	17	62.133.146	
Avrupa Ülkeleri	47	1.290.009.338	% 6.60
Romanya	34	592.582.916	
İrlanda	1	550.000.000	
Makedonya	2	119.928.403	
Bulgaristan	5	26.737.019	
Polonya	4	645.000	
Finlandiya	1	116.000	
Diğer (KKTC)	2	57.790.305	% 0.30
Genel Toplam	354	19.495.475.023	% 100

Son dönemde Türk müteahhitlerin yurtdışındaki projelerinin niteliği de önemli ölçüde değişmiştir. Daha önceleri, ağırlıklı olarak küçük ölçekli ve emek yoğun projeler üstlenen firmalar, artık daha az sayıda ancak yüksek katma değeri olan entegre ve büyük ölçekli projeler üstlenmeye başlamışlardır. 2002-2006 yıllarında üstlenilen 39.5 milyar

ABD Doları tutarındaki projelerin üçte birinden fazlasını, bedeli 200 milyon ABD Dolarının üzerindeki projeler oluşturmuştur<sup>5</sup>. Tablo 8’de yurtdışı işlerin detaylı olarak sektörel dağılımı ve Şekil 1 de ise dağılım yüzdeleri görülmektedir. Askeri Tesis, Hastane, İdari Bina, Konut, Sosyal Tesis gibi üstyapı projelerin yer aldığı yapı sektörünün ağırlığı yüzde 44,4’dür. Bu sektörü ise % 26 ile havaalanı, yol, liman gibi projelerin yer aldığı ulaşım sektörü izlemektedir.

---

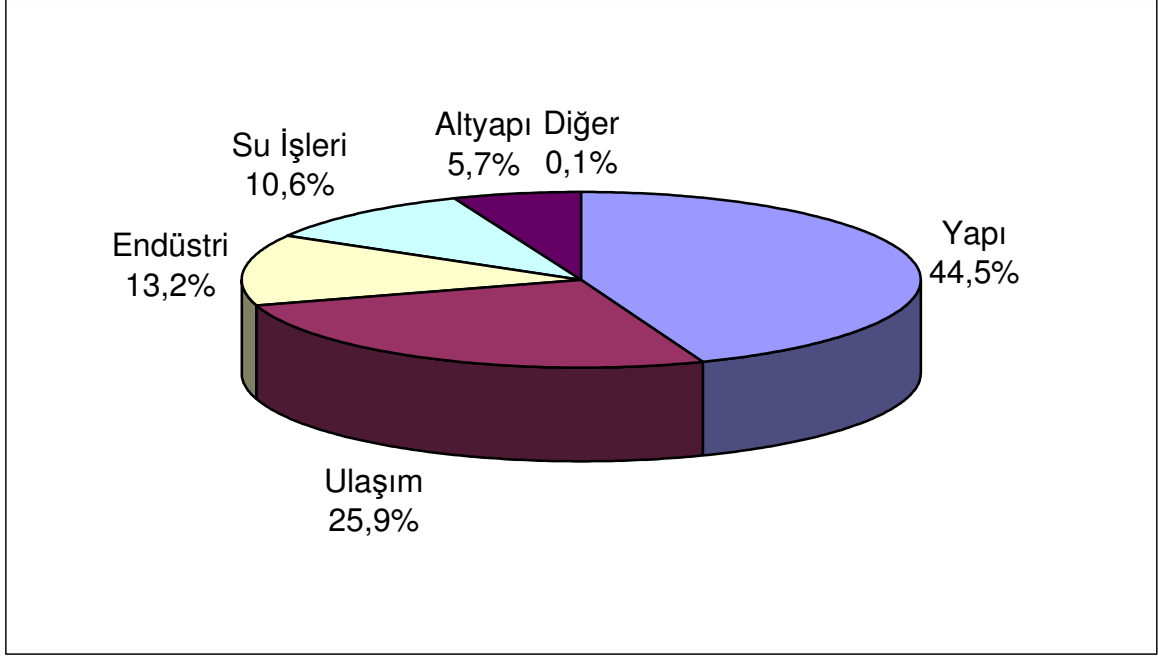
<sup>5</sup> <http://www.tmb.org.t/genel.php?ID=10>

**Tablo 8. 2007 Yılında Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Ayrıntılı Sektör Dökümü**

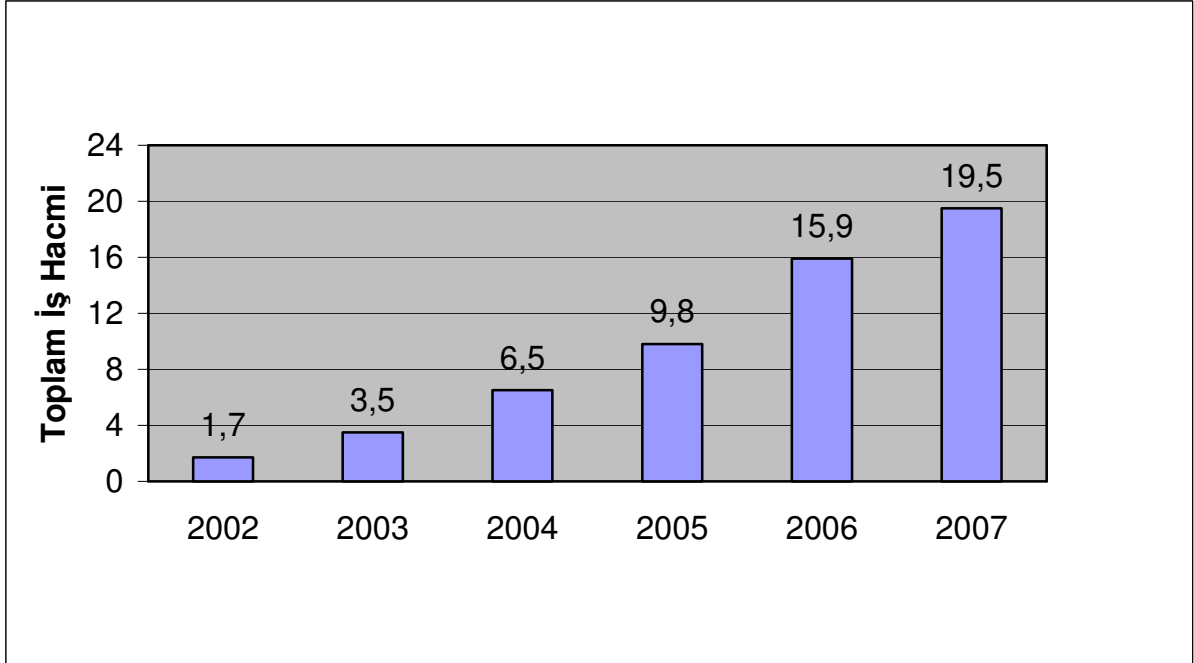
Sektörler	Alt Sektörler	Proje Bedeli (ABD Doları)	Pay
YAPI	Askeri Tesis	352.793.289	% 1.80
	Hastane	349.856.810	%1.80
	İdari Bina	1.047.941.459	% 5.40
	Konut	2.557.558.196	%13.10
	Sosyal-Kültürel Tesis	991.294.916	% 5.10
	Ticaret Merkezi	2.765.434.103	%14.20
	Turizm Merkezleri	579.259.216	% 3.00
ULAŞIM	Havaalanı	2.874.070.403	% 14.70
	Yol/Köprü/Tünel	1.795.464.094	% 9.20
	Liman	380.841.561	% 2.00
ENDÜSTRİ	Depo-Ambar	12.973.267	% 0.10
	Enerji	275.935.465	% 1.40
	Fabrika	634.523.564	% 3.30
	İletişim	2.372.000	% 0.01
	Santral	1.642.789.819	% 8.40
SU İŞLERİ	Baraj	478.145.735	% 2.50
	Sulama Sistemleri	1.570.344.316	% 8.10
ALTYAPI	Atık Su	332.344.994	% 1.70
	İçme Suyu	284.338.350	% 1.40
	Kentsel Altyapı	560.837.666	% 2.90
DİĞER	Eleman Temini	12.458.800	% 0.10

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı

**Şekil 2. 2007 Yılında Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Sektörel Dağılımı**

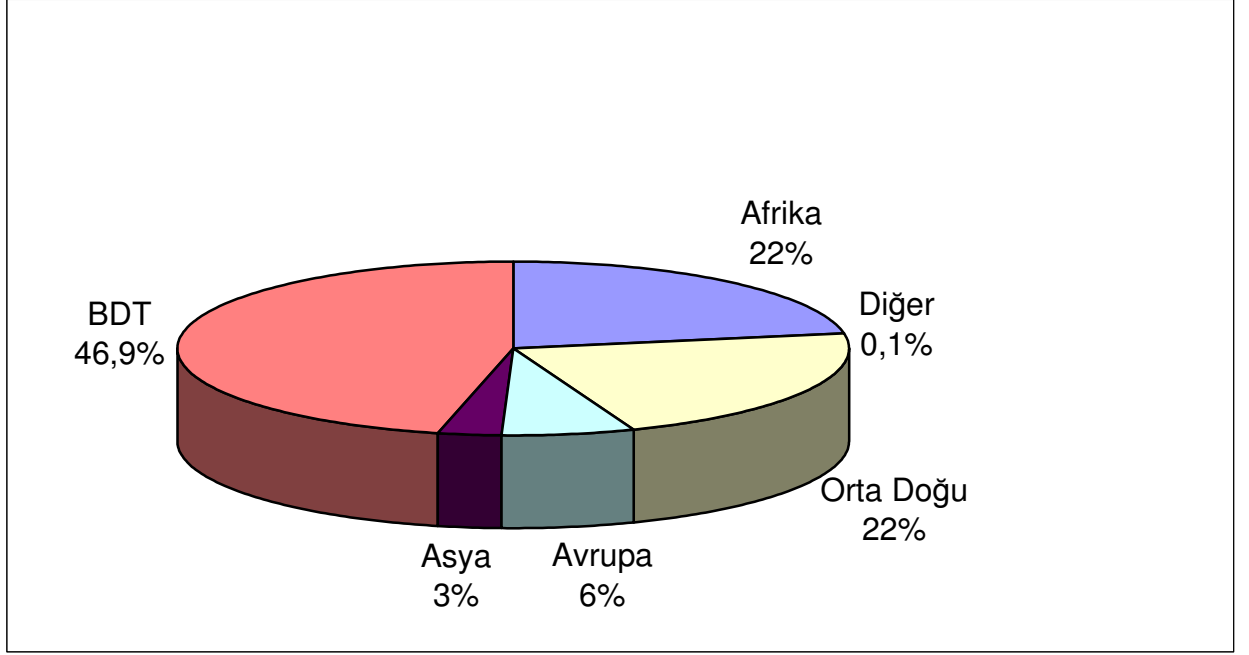


**Şekil 3. Türk Müteahhit Firmaları Tarafından 69 Ülkede Üstlenilen Projelerin Toplam İş Hacmi (Milyar USD)**

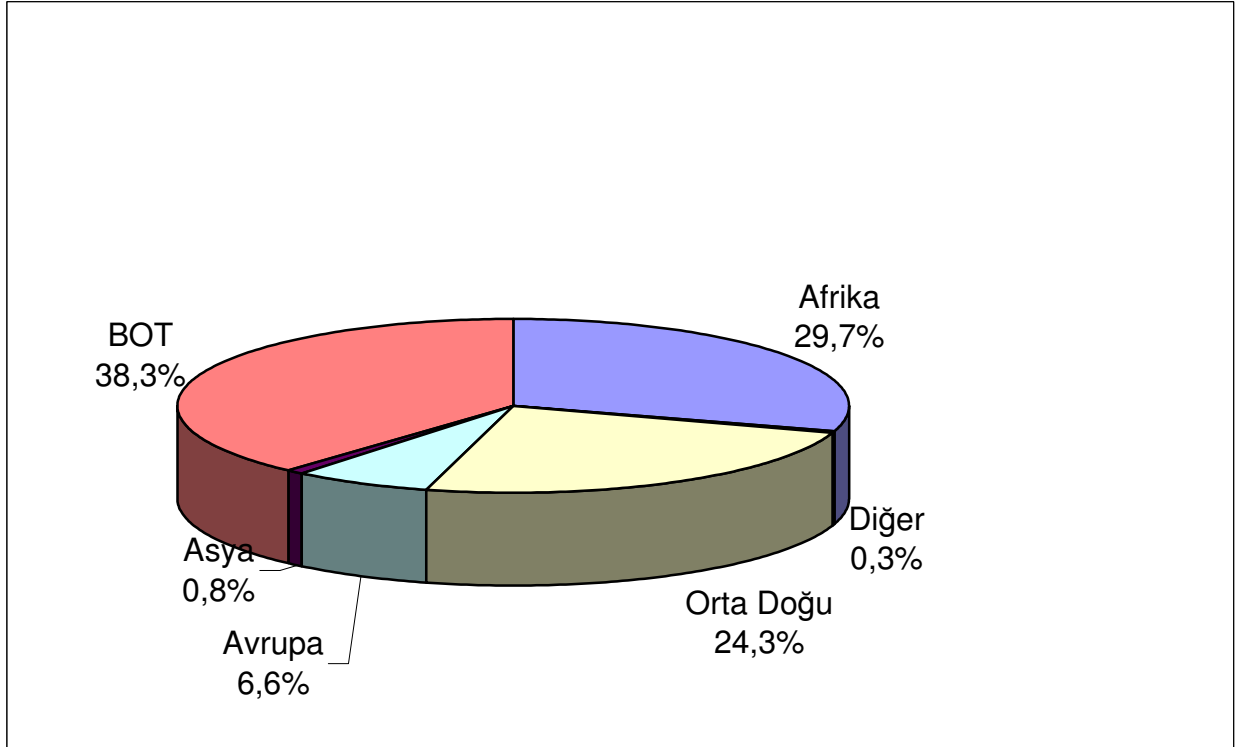




**Şekil 4. Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Bölgesel Dağılımı (1972-2007)**



**Şekil 5. Türk Müteahhit Firmaları Tarafından Üstlenilen Projelerin Bölgesel Dağılımı (2007)**



Hiçbir öz kaynağı tüketmeden katma değer yaratan yurtdışı müteahhitlik hizmetleri, mal ihracatına tanınan teşviklerin tümünden mahrum bir şekilde, ülkemizi başarıyla temsil etmekte, döviz kazandırmakta, Türk işçisine yurtdışında istihdam olanağı yaratmakta, yeni teknolojileri kullanmakta, farklı ülke firmaları ile ortaklıklar kurmak suretiyle deneyim alanlarını genişletmekte, inşaat malzemeleri başta olmak üzere Türk ihracat ürünlerine pazar sağlamaktadır (Devlet Planlama Teşkilatı. 2007).

Bu gelişmeler doğrultusunda, Türk Müteahhitlerinin 2008 yılında yurt dışında USD 25 milyarlık iş hacmine ulaşması beklenmektedir (Akkan S. 2007).

Ancak “yeni pazar” olarak değerlendirilebilecek MENA ülkelerinde, değişiklik arz etmekle birlikte, çalışma şartları çok belirsiz olabilmektedir. Proje yapım esnasında teknik ekibin öngördüğü ve inşaat aşamasında hesapladığı tüm bilinmeyen maliyetlere ilave olarak finans anlamında, proje büyüklüğü içerisinde önemli bir hacime ulaşabilen maliyetler çıkabilmektedir. Yine projelerin yapım aşamasında çalışılan ülke mevzuatlarına çok hakim olunamaması sonucunda firmalar, sözleşmeleri tehlikeye sokabilecek, önemli zararlara yol açabilen öngörülemeyen finansal sorunlarla karşılaşabilmektedirler.

Bu sorunlara ana hatlarıyla kısaca değinecek olursak;

a) İthalat-İhracat:

Gümrük Mevzuatı, Türk mevzuatı ile farklılıklar gösteren ülkelerde projelerin yürütülebilmesi için gerekli makine ekipman ihtiyacının temininde sorunlar yaşanmaktadır.

b) İşçilik:

İkili anlaşmalar kapsamında Sosyal Güvenlik anlaşması yapılmamış olan ülkelerle çalışmalarda önceden öngörülemeyen ek maliyetler doğmaktadır.

c) Bankacılık:

Çalışılması öngörülen ülkelerde bankacılık sisteminin gelişmemiş olması nedeniyle muhabir banka bulunmasında sıkıntı yaşanmakta ve istenen doğrultuda teminat mektubu temin edilememektedir. Edilse dahi temin edilen teminat mektupları için ödenen komisyonlar çok yüksek tutarlara ulaşabilmektedir. Teminat mektuplarının içeriği Türk hukukuna aykırılık gösterebilmekte ve bu nedenle de Türk Bankacılık sistemi içerisinde bu mektupların işleme konulması mümkün olmamaktadır.

d) Hukuk:

Gerek sözleşmelerde gerekse de düzenlenmesi gereken teminat mektuplarında uluslararası hukuk kuralları geçerli olmamaktadır. Türk Hukuku'na uyumlu olmayan, tahkim mahkemeleri imkanı olmayan ve ihaleye katılan firmaların tam olarak hakim olmadıkları hukuk sistemleri uygulanabilmektedir.

e) Kur Riski:

İhalelerin para birimleri ülke para birimleri olabilmekte ve bu da temin edilmesi gereken malzemelerde, işçilik ödemelerinde firmaların kur riskine maruz kalabilmesine neden olmaktadır.

## BÖLÜM II. ORTA DOĞU VE KUZEY AFRİKA BÖLGESİNDE MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ

### 2.1. Genel Bilgiler

Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi'nde yer alan, akademi ve iş dünyası tarafından kısaca MENA olarak adlandırılan bölgede Dünya Bankası tanımlamalarına göre Tablo 9'daki ülkeler yer almaktadır.

**Tablo 9: Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) Ülkeleri**

Cezayir	Irak	Cibuti	Ürdün
İran	Lübnan	İsrail	Libya
Kuveyt	Filistin	Katar	Mısır
Umman	Bahreyn	Suudi Arabistan	Tunus
Suriye	Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)	Fas	

Kuzey Afrika ve Ortadoğu'nun bütünü ele alındığında bölgenin, dünyanın 3 kıtası ile hemen hemen sınırdış olduğu ve bütün geçiş ve ulaşım yollarının geçtiği ve kesiştiği bir coğrafik alanı kapsadığı görülmektedir (Peköz M. 2007).

Bu ülkelerin, genel olarak benzer yapılar içerdikleri düşünülse de söz konusu ülkeler politik ve ekonomik olarak birbirlerinden çok önemli farklılıklar göstermektedirler (Erdem V. 2007). En basit ayrıştırma ile bölge; Tunus, Lübnan, Mısır, Yemen, Fas, Cibuti gibi nüfusuna göre kaynak yetersizliği olan ülkelerle, Cezayir, Suriye, İran, Irak gibi zengin kaynaklar, zengin işgücüne sahip ülkeler ve Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Kuveyt, Libya, Katar, Umman gibi petrol zengini olmakla birlikte kısıtlı işgücüne sahip ülkelerden oluşmaktadır.

Petrol ve doğalgaz kaynakları açısından zengin olan ve 2005 yılından beri söz konusu emtialarda yaşanan fiyat artışları nedeniyle ekonomik istikrar sağlayan MENA

bölgesi, dünya petrol rezervlerinin yüzde 70'ine ve dünya doğalgaz rezervlerinin yüzde 46'sına sahiptir (Oil and Gas. 2007). 2007 yılı itibariyle 12 üyeli Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) 8'i MENA Bölgesi ülkelerindedir (Libya, Cezayir, İran, Irak, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri).

## **2.2. MENA Bölgesinin Genel Ekonomik Değerlendirilmesi**

2007 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde ipotekli konut kredileri piyasalarında yaşanan krizin etkileri tüm dünya piyasalarını tedirgin etmiştir (Dünya Bankası. 2008). Ancak MENA Bölgesi, 2000'li yıllardan beri sürdürmekte olduğu ekonomik istikrar ve gelişiminin sayesinde ve petrol fiyatlarında yaşanan yükselişin etkisiyle söz konusu krizden, dünya geneline göre daha az etkilenmiştir. Bu dönem içerisinde tüm bölge ülkelerinde aynı etki olmamakla birlikte ekonomik canlılık devam etmiş, iş dünyasındaki gelişmeler ve yapısal reformlar sürdürülmüştür.

2007 yılında MENA Bölgesi Ülkeleri, ortalama yüzde 5.7'lik bir büyüme sağlamıştır. 2007 yılı, 1990'lı ve 2000'li yılların başlarında yakalanan büyüme oranlarının aşarak üst üste yüzde 5 in üzerinde büyüme oranı sağlanan 5. yıl olmuştur. Önümüzdeki 3 yıllık dönem içerisinde de aynı büyüme oranları beklenmektedir. Ancak bölge ortalamasında sağlanan bu büyüme oranı bölgenin tüm ülkelerinde aynı ölçekte olmamıştır.

Petrol fiyatlarındaki yükselişten zengin kaynakları nedeniyle olumlu etkilenen ülkelerin yanı sıra, Amerikan piyasalarında yaşanan krizden ve gıda fiyatlarında görülen artıştan kısıtlı kaynakları nedeniyle olumsuz olarak da etkilenen bölge ülkeleri vardır. Bunun sonucunda kısıtlı doğal kaynağa sahip ülkelerde 2006 yılında sağlanan ortalama yüzde 6,3'lük büyüme 2007 yılında yüzde 5,4 seviyelerine düşmüştür. Yüksek hidrokarbon geliri elde eden kaynak yönünden zengin ülkelerde ise 2006 yılında büyüme oranı yüzde 4,5 iken 2007 yılında yüzde 5,7 olmuştur.

Yapıları birbirinden farklı olan MENA ülkeleri, ekonomilerinde yaşanan değişimlere de farklı tepkiler göstermektedirler. Bölge ekonomisi iki grup olarak değerlendirilebilir. Birinci grup, petrolden sağlanan kazancı vatandaşlarına kar olarak

dağıtan grup, diğeri ise yurtdışındaki vatandaşlarının ülkeye kaynak gönderdiği, uluslararası yardım kuruluşlarından yardım sağlayan ve dış borç alan gruptur.

Cari İşlemler Dengesi açısından en güçlü ülkeler Tablo 10 dan da görülebileceği gibi USD 100.8 milyar ile Suudi Arabistan, USD 41.67 milyar ile Birleşik Arap Emirlikleri ve USD 52.73 milyar ile Kuveyt'tir.

**Tablo 10: MENA Bölgesi Cari İşlemler Dengesi**

ÜLKE	USD 2007 verileri (milyon)
Cezayir	7.438
Bahreyn	3.913
Cibuti	- 212
Mısır	1.862
İran	30.470
Irak	7.802
İsrail	4.993
Ürdün	- 2.769
Kuveyt	52.730
Lübnan	- 2.634
Libya	24.280
Fas	- 71
Umman	3.996
Katar	23.440
Suudi Arabistan	100.800
Suriye	- 2.181
Tunus	- 860
Birleşik Arap Emirlikleri	41.670
Yemen	- 924

Dış Borçlar açısından ise en yüksek borca sahip ülkeler USD 100.9 milyar ile Irak ve USD 89.95 milyar ile İsrail'dir.

**Tablo 11. MENA Bölgesi Dış Borç**

<b>ÜLKE</b>	<b>USD (milyon) 2007 verileri</b>
Cezayir	4.392
Bahreyn	7.895
Cibuti	428
Mısır	30.200
İran	20.650
Irak	100.900
İsrail	89.950
Ürdün	8.206
Kuveyt	34.670
Lübnan	31.520
Libya	4.837
Fas	19.910
Umman	5.297
Katar	33.090
Suudi Arabistan	52.080
Suriye	6.465
Tunus	19.270
Birleşik Arap Emirlikleri	57.520
Yemen	6.044

Tablo 12’den de görülebileceği gibi, bölgenin Gayri Safi Milli Hasılası USD 1.593,4 milyardır. Bu tutar Güney Asya ülkeleri ortalaması olan USD 1.419 milyar ve Alt Sahra Afrika ortalaması olan USD 802 milyardan yüksek olmakla birlikte Avrupa-Orta Asya Bölgesi ve Latin Amerika Karayipler Bölgesinin ancak yarısına ulaşmaktadır.

Bölgede en yüksek GSMH’ya sahip ülkeler, USD 375.3 milyar ile Suudi Arabistan, USD 236.8 milyar ile İran, USD 159.7 milyar ile Birleşik Arap Emirlikleri’dir.

Dünya genelinde, kişi başına düşen milli gelir ortalaması USD 6.000'dir. Avrupa-Orta Asya Bölgesinde kişi başına düşen milli gelir USD 7.950 seviyelerindedir. Kuzey Afrika ve Ortadoğu bölgesini kapsayan ülkeler toplam olarak ele alındığında ise kişi başına düşen milli gelir yaklaşık olarak USD 4.611'dir. Bölgenin geneli ele alındığında, bu tutar dünya ortalamasının altında kalmaktadır. Ancak tek tek ülkeler ele alındığında aralarında çok büyük farklılıklar görülmektedir. Örneğin bölgenin en kalabalık nüfusuna sahip Mısır'da kişi başına düşen GSMH USD 1.693, Fas'ta USD 2.370, Tunus'ta USD 3.300 iken, Katar'da USD 41.700, Birleşik Arap Emirlikleri'nde USD 31.710, Kuveyt'te USD 42.850, Suudi Arabistan'da ise USD 15.445 olarak gerçekleşmiştir. Bölgenin en düşük kişi başı GSMH sahip ülkesi ise USD 1.000 ile Cibuti ve USD 920 ile Yemen'dir. Petrol üreticisi ülkelerin kişi başına düşen geliri, endüstrileşmiş ve gelişmiş kapitalist ülkelerin genel ortalamasına yakın olup dünya ortalamasının çok üzerinde bir oranı oluşturmaktadır. Ancak, petrol üreticisi olmayan diğer ülkeler dikkate alındığında, kişi başına düşen milli gelirin, dünya ortalamasının çok altında olduğu görülmektedir (Peköz M. 2007).



**Tablo 12. Gayri Safi Milli Hasıla (1996-2007) (Milyar USD)**

ÜLKE	1996-1999	2000-2004	2005	2006	2007(t)
MENA (Irak dahil)	658.1	838.9	1,225.8	1,421.4	1,593.4
MENA (Irak hariç)	640.9	822.9	1,194.4	1,371.9	1,531.7
Kısıtlı Kaynak-Bol İşgücü	163.6	185.6	212.5	241.2	275.1
Cibuti	0.5	0.6	0.7	0.8	0.8
Mısır	80.4	89.4	89.7	107.5	127.8
Ürdün	7.6	9.7	12.6	14.1	15.7
Lübnan	15.8	18.8	21.5	22.7	23.7
Fas	39.5	44.3	59.0	65.4	73.0
Tunus	19.8	22.7	29.0	30.7	34.0
Filistin	-	-	-	-	-
Zengin Kaynak-Zengin İşgücü (Irak dahil)	184.8	238.9	371.1	438.7	487.3
Zengin Kaynak-Zengin İşgücü (Irak hariç)	175.3	223.0	339.7	389.2	425.6
Cezayir	48.0	64.0	102.3	115.5	134.9
İran	105.8	126.4	192.0	222.9	236.8
Irak	12.7	16.0	31.4	49.5	61.7
Suriye	14.8	21.4	28.6	31.7	33.3
Yemen	6.6	11.2	16.8	19.1	20.6
Zengin Kaynak-Kısıtlı işgücü	302.1	414.4	642.2	741.6	831.1
Bahreyn	6.3	9.0	13.4	15.8	19.8
Kuveyt	29.5	48.7	80.8	98.7	111.4
Libya	32.1	27.4	41.6	50.5	56.6

Umman	15.2	21.3	30.7	38.4	42.4
Katar	10.8	22.0	42.5	52.7	65.8
Suudi Arabistan	157.5	205.3	315.8	349.1	375.3
BAE	50.7	80.7	117.5	136.3	159.7
KARŞILAŞTIRMA					
MENA (Irak Hariç)	641	823	1,194	1,372	1,532
Gelişmekte olan tüm ülkeler	5,667	7,004	9,654	11,336	13,561
Asya Pasifik	1,514	2,188	2,969	3,431	4,042
Avrupa-Orta Asya	1,105	1,265	1,986	2,436	3,045
Latin Amerika- Karayipler	1,824	1,911	2,473	2,909	3,478
Güney Asya	544	746	1,015	1,150	1,419
Alt Sahra Afrikası	330	450	627	711	802

Dünya genelinde 2006-2007 yıllarında artan enflasyon, MENA bölgesini de etkilemiştir. Enerji ve gıda ürünlerindeki fiyat artışlarının özellikle Cibuti ve Yemen gibi kaynak yetersizliği olan ülkelerin üzerindeki etkileri son derece olumsuz olmuştur.

Aynı şekilde petrol fiyatlarında yaşanan artış nedeniyle, harcama dengeleri de değişen körfez ülkelerinde, enflasyon önemli bir sorun olarak görülmeye başlanmıştır.

Tablo 13 MENA bölge ülkelerinin 1996-2007 yılları arasındaki enflasyon oranlarını göstermektedir. 2007 yılında enflasyon, Birleşik Arap Emirlikleri'nde yüzde 10,9, Katar'da yüzde 14,75 ve Kuveyt'te yüzde 9,5 olmuştur. Ancak söz konusu ülkelerin nüfusunun az olması, hükümetlerin enflasyondan etkilenen halka yardımlarını kolaylaştırmaktadır ve fiyat artışlarının halk üzerindeki etkisi beklenen seviyelerde olmamaktadır.

Suudi Arabistan'da enflasyon 2007 yılında yüzde 9,7 olmuştur. Bu oran 27 yıldır görülen en yüksek orandır (Middle East Business Intelligence. 2008). Petrol, ülke ekonomisi içerisinde yüzde 54.1'lik paya sahiptir. Güney Afrika merkezli, Standard

Chartered Bankası tarafından 12 Haziranda yayınlanan rapora göre 2008 yılında petrol varil fiyatının USD 114 ortalamada kalması halinde dahi, ülkenin petrol kaynaklı gelirlerinin USD 378.65 milyar olması beklenmektedir.

**Tablo 13. Enflasyon (tüketici fiyatları) (1996-2007)**

ÜLKE	1996-1999	2000-2004	2005	2006	2007(t)
MENA (Irak dahil)	-	-	-	-	-
MENA (Irak hariç)	5.1	3.5	4.8	5.1	7.2
Kısıtlı Kaynak-Bol İşgücü	5.3	3.4	5.3	6.2	6.7
Cibuti	2.6	2.0	3.1	3.6	4.5
Mısır	7.5	4.7	8.8	7.7	9.9
Ürdün	3.4	1.8	3.5	6.2	5.4
Lübnan	3.6	1.5	-0.7	5.6	3.2
Fas	1.9	1.6	1.0	3.3	2.1
Tunus	3.3	2.1	2.0	4.5	3.1
Filistin	7.4	3.4	3.5	4.2	9.5
Zengin Kaynak-Zengin İşgücü (Irak dahil)	12.6	10.7	11.3	16.6	17.2
Zengin Kaynak-Zengin İşgücü (Irak hariç)	13.9	9.2	9.2	9.3	11.3
Cezayir	7.8	2.4	1.6	2.5	3.5
İran	19.6	14.1	13.4	11.9	16.8
Irak	3.1	20.8	31.6	64.8	4.7

Suriye	2.0	2.1	7.2	10.0	3.3
Yemen	11.4	10.4	11.4	18.4	12.6
Zengin Kaynak- Kısıtlı işgücü	0.7	0.8	2.8	3.5	4.7
Bahreyn	0.7	-0.3	2.6	2.2	3.5
Kuveyt	1.8	1.3	4.1	3.1	4.9
Libya	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9
Umman	-0.9	-0.3	1.9	3.2	4.8
Katar	3.7	2.6	8.8	11.8	12.0
Suudi Arabistan	-0.3	-0.2	0.5	2.3	3.0
BAE	2.5	3.0	8.0	6.5	9.5
<b>KARŞILAŞTIRMA</b>					
MENA (Irak Hariç)	5.1	3.5	4.8	5.1	7.2
Gelişmekte olan tüm ülkeler	7.7	5.6	6.0	7.8	6.7
Asya Pasifik	6.7	4.5	3.8	4.3	4.6
Avrupa-Orta Asya	17.1	5.9	5.8	7.3	6.9
Latin Amerika- Karayipler	6.8	6.1	6.6	10.0	8.7
Güney Asya	6.8	4.1	5.7	7.5	7.0
Alt Sahra Afrikası	7.8	6.0	6.0	6.5	5.8

### 2.3. Nüfus ve İşgücü

MENA Bölgesi nüfusu dünya nüfusunun yüzde 6'sını oluşturmaktadır.

Birleşmiş Milletler, Dünya nüfusu 2007 tahmini verilerine göre ve Tablo 14'den de görülebileceği gibi, bölgedeki en yüksek nüfusa sahip ülkeler 75.5 milyon ile Mısır, 70.8 milyon ile İran, 33.8 ile Cezayir ve 30.8 milyon ile Fas'tır. Körfez bölgesi ülkeleri nüfusu Kuzey Afrika'da bulunan ülkelere göre daha azdır. Bahreyn'in nüfusu 800.000, Katar'ın nüfusu 900.000 ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin nüfusu 5.2 milyondur.

**Tablo 14. Nüfus (1996-2007) (Milyon)**

ÜLKE	1996-1999	2000-2004	2005	2006	2007(t)
MENA (Irak dahil)	286.5	313.0	331.7	338.6	345.5
MENA (Irak hariç)	264.4	287.7	303.8	309.8	315.8
Kısıtlı Kaynak-Bol İşgücü	109.3	117.8	123.4	125.4	127.3
Cibuti	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8
Mısır	63.5	69.0	72.8	74.2	75.5
Ürdün	4.6	5.1	5.5	5.6	5.7
Lübnan	3.6	3.9	4.0	4.1	4.1
Fas	27.5	29.2	30.1	30.5	30.8
Tunus	9.4	9.9	10.1	10.2	10.3
Filistin	2.7	3.2	3.5	3.7	3.8
Zengin Kaynak-Zengin İşgücü (Irak dahil)	144.6	158.2	168.2	171.9	175.7
Zengin Kaynak-Zengin İşgücü (Irak hariç)	122.5	133.0	140.3	143.1	145.9
Cezayir	29.4	31.4	32.9	33.3	33.8
İran	61.3	65.5	68.3	69.5	70.8
Irak	22.1	25.2	27.9	28.8	29.7
Suriye	15.2	17.0	18.2	18.6	19.1
Yemen	16.6	19.1	21.0	21.6	22.3
Zengin Kaynak-Kısıtlı işgücü	32.6	37.0	40.1	41.3	42.5
Bahreyn	0.6	0.7	0.7	0.8	0.8
Kuveyt	2.0	2.3	2.5	2.6	2.6
Libya	5.1	5.5	5.9	6.0	6.1
Umman	2.3	2.5	2.6	2.6	2.7
Katar	0.5	0.7	0.8	0.8	0.9

Suudi Arabistan	19.3	21.5	23.1	23.7	24.3
BAE	2.8	3.8	4.5	4.9	5.2
KARŞILAŞTIRMA					
MENA (Irak Hariç)	264	288	304	310	316
Gelişmekte olan tüm ülkeler	4,703	5,083	5,256	5,318	5,381
Asya Pasifik	1,688	1,782	1,822	1,837	1,852
Avrupa-Orta Asya	439	438	438	438	439
Latin Amerika-Karayipler	477	519	537	544	551
Güney Asya	1,258	1,390	1,451	1,472	1,493
Alt Sahra Afrikası	607	695	738	752	766

Bölgede genel olarak nitelikli işgücü sayısı azdır. Nüfus; ağırlıklı olarak tarım ve hizmetler sektöründe çalışmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde ortalama yüzde 7-9 arasında olan işsizlik oranı MENA bölgesi ülkelerinde yüzde 13-18 seviyelerindedir. İşsizlik, Kuveyt, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde sırasıyla yüzde 2.2, 0.7 ve 2.4'dür. En yüksek işsizlik oranları ise yüzde 50 ile Cibuti'de, yüzde 35 ile Yemen'de, yüzde 30 ile Libya'da ve yüzde 20 ile Lübnan'da görülmektedir.

**Tablo 15. İşgücü (1996-2007)(milyon)**

ÜLKE	1996-1999	2000-2004	2005	2006	2007(t)
MENA (Irak dahil)	90.7	106.8	118.3	122.2	125.6
MENA (Irak hariç)	84.7	100.2	111.5	115.3	118.6
Kısıtlı Kaynak-Bol İşgücü	35.2	40.0	43.0	44.4	45.6
Cibuti	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Mısır	18.5	21.1	22.9	23.5	24.2
Ürdün	1.3	1.6	1.7	1.8	1.8
Lübnan	1.4	1.6	1.7	1.8	1.8
Fas	10.7	11.9	12.5	13.0	13.3
Tunus	3.1	3.5	3.8	4.0	4.1
Filistin	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Zengin Kaynak-Zengin İşgücü (Irak dahil)	44.4	53.5	59.9	62.1	63.7
Zengin Kaynak-Zengin İşgücü (Irak hariç)	38.4	46.9	53.2	55.2	56.7
Cezayir	10.0	12.0	13.4	13.9	14.4
İran	19.3	24.1	27.5	28.7	29.1
Irak	6.0	6.5	6.8	6.9	7.0
Suriye	4.7	5.6	6.3	6.5	6.8
Yemen	4.4	5.3	5.9	6.2	6.5
Zengin Kaynak-Kısıtlı işgücü	11.1	13.3	15.0	15.6	16.2
Bahreyn	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4
Kuveyt	0.8	1.0	1.2	1.2	1.3
Libya	1.7	2.1	2.3	2.4	2.5
Umman	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0
Katar	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4
Suudi Arabistan	5.7	6.7	7.5	7.7	8.0
BAE	1.4	2.0	2.4	2.5	2.7

KARŞILAŞTIRMA					
MENA (Irak Hariç)	85	100	111	115	119
Gelişmekte olan tüm ülkeler	2,230	2,423	2,535	2,579	2,623
Asya Pasifik	964	1,027	1,063	1,077	1,091
Avrupa-Orta Asya	214	216	220	221	222
Latin Amerika-Karayipler	214	240	254	260	265
Güney Asya	500	554	585	598	610
Alt Sahra Afrikası	255	287	305	312	320

#### 2.4. MENA Bölgesi Yatırım İmkanları

Farklı etkileri olmakla birlikte, bölge ülkelerinin karşı karşıya kaldıkları en önemli ekonomik sorunlar; ekonomik durgunluk, hızlı nüfus artışı, niteliksiz eğitim ve yetersiz su ve tabii kaynaklardır.

Petrol ve doğalgaz kaynakları açısından zengin ülkeler, büyümenin devamını sağlayabilmek açısından özel sektörün geliştirilmesi ve ekonominin çeşitlendirilmesi amacıyla yapısal reformlar başlatmışlardır.

Ancak, ekonomik reform programları uzun yıllardır bu ülkelerin gündeminde olmasına rağmen, bunun başarıya ulaşabilmesi için ihtiyaç duyulan sosyal ve politik reformlar istenilen düzeyde gerçekleştirilememektedir.

MENA bölgesinin bir diğer ekonomik zayıflığı da, genel olarak kamu kurumlarının tüm sektörler üzerindeki kontrolü nedeniyle, gerek uluslararası piyasalara gerekse de bölgesel ticarete kapalı olmalarıdır.

MENA ülkeleri büyümeyi hızlandırmak, yoksulluğu azaltmak, daha fazla iş imkanı yaratabilmek ve işgücünün eğitim seviyesini, becerisini ve üretimini artırabilmek açısından ticarete ve özel yatırımlara ihtiyaç duymaktadır. Bu nedenlerle de kamu etkisinin yoğun



olduğu, petrol gelirleri, dış yardımlar ve işçi gelirleri ile desteklenen ekonomik modelden uzaklaşmaları gerekmektedir.

Yapısal değişim sürecine başlayan ilk ülkeler ticarete ve yabancı yatırımcıların teşvik edilmesine verdiği önemle Ürdün ve Tunus olmuştur.

Suriye, 1950-1980 yılları süresince, iş dünyası ve ekonominin üzerinde devlet kontrolünün ve devlet payının yüksek olması üzerine politikalarını oluşturmuş, ancak bu yaklaşımın ekonomik çeşitlendirmeyi ve gelişmeyi sağlamadığını görerek, 2005 ve 2006 yıllarında 180 adet mevzuat değişikliği yaparak iş dünyasının gelişmesi için gereken altyapıyı hızlandırmıştır.

Mısır ve Fas ise ticaret ve yatırım mevzuatlarını değiştirerek yapılanma sürecine girmiştir.

Cezayir ve İnan, dış ticaret mevzuatlarında yaptıkları değişiklikle, özel yatırımları desteklemektedirler.

Bölgedeki direk yabancı yatırımlar 2006 yılında USD 52 milyar ve 2007 yılında da USD 45 milyar olmuştur. Bu yatırımlardan en büyük payı Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Mısır almıştır.

Birleşmiş Milletler'in Afrika Ekonomi Komisyonu tarafından Afrika'nın büyüme oranının 2008 yılında da yüzde 5 seviyelerinde gerçekleşmesi ve bu büyümenin bölgedeki yatırımları da olumlu olarak etkilemesi beklenmektedir (The Economist. 2008).

Bölgedeki yatırım imkanları olarak en önemli gelişme altyapı projelerinde yaşanmaktadır. Tüm bölgede ulaşım, enerji ve telekomünikasyon yatırımları devam etmektedir.

2000'li yılların sonlarında başlayan özelleştirme programları sonucunda da MENA bölgesi, uluslararası yatırımcılar için büyük imkanlar sağlayan cazip bir pazar olmuştur.

Bölge ülkeleri yabancı yatırımcıları çekebilmek, daha etkin ve dinamik bir politika izleyebilmek amacıyla, şirket kuruluş, ticaret ve finansal hizmetler konularında mevzuatlarında değişiklik yapma kararı almışlardır.

Fas, Tunus ve Cezayir özel sektörü ve uluslararası yatırımcıları turizm alanında yatırım yapmaları amacıyla teşvik etmektedir.

Fas'ta telekomünikasyon sektörü özelleştirilmiş ve enerji sektöründe de özel yatırımlara izin verilmiştir (Mourji F. 2008).

2006 yılından itibaren yerli ve yabancı yatırımcılar için Umman'da önemli imkanlar doğmuştur. Özellikle doğalgaz ve doğalgaz yan sanayi kollarında faaliyetler hız kazanmış, turizm yatırımlarına verilen önem nedeniyle de bu sektör kapsamında ihtiyaç duyulan altyapı inşaatlarında önemli yatırımlar yapılmıştır (Al-İsmaily S. 2008).

Mısır, 1990'lı yıllardan beri sürdürmekte olduğu yapılandırma sürecinde istenilen başarıyı elde edememiş ve mevzuat uygulamalarında yaşanan zorluklar nedeniyle özel teşebbüs, istenilen performansı gösterememiştir (Refaat A. 2008).

Birleşik Arap Emirlikleri son 2 yıldır hukuki altyapısında ve kurumsal yönetimde önemli gelişmeler sağlamıştır. Ancak yatırımcılar, federal hükümet, emirlik ve belediyeler olarak 3 ayrı yapı ile karşı karşıya kalmaktadırlar (Wilson K. 2008). Bu 3 ayrı yapının, uygulamalarında farklı karar mekanizmalarını ve mevzuatı uyguluyor olması, yatırımcıların işlemlerini istenen sürede ve beklenen maliyetle gerçekleştirebilmelerini engellemektedir. Ülkede sadece Jebel Ali Uluslararası Havalimanı bölgesinde konut yatırımları için USD 50 milyar yatırım öngörülmektedir. İlk etabı tahmini olarak USD 11 milyara mal olacak 80 km'lik Arabistan Kanalı projesi şu anda yabancı yatırımcıların ilgi gösterdiği yatırımlardan bazılarıdır (Foreman C. 2008).

Suudi Arabistan'da yatırım sürecinde ve henüz gelişme safhasında bekleyen USD 470 milyar tutarında proje bulunmaktadır. Her biri 500,000 m<sup>2</sup> büyüklüğünde olacak 6 adet finans şehri-merkezi inşaatı projesi krallık yetkilileri tarafından özel önem verilen

projelerdendir. Bu projelerden sadece Kral Abdullah Finans şehrinin maliyeti USD 35 milyarı geçmiştir (Sell C. 2008).

Tunus, innovasyon ve teknoloji açısından araştırma geliştirme yapmak isteyen uluslararası firmalar için, eğitilmiş ve nitelikli işgücü açısından önemli bir pazardır (Boulifa N. 2008). Yol inşaatı konusunda gelişmeler göstermiş olmakla birlikte, önemli bir gelir kaynağı olan turizmi destekleyebilmek açısından havalimanı, demiryolu, toplu taşıma konularında yatırımlar yapması gerekmektedir.

Cezayir özellikle Yap-İşlet-Devret modelli altyapı projelerini gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Metro, havalimanı, içme suyu arıtma tesisi ve liman projeleri bu kapsamda yatırımı planlanan projelerdir.

Katar Hükümeti, 2012 yılına kadar USD 100 milyar tutarında altyapı projesi gerçekleştirmeyi programlamaktadır (Investment Promotion Department. 2008).

MENA Bölgesinde yatırım programlarını hızla gerçekleştiren ülkelerde 17 Temmuz 2008 itibariyle devam eden yatırım hacmi Tablo 16 da yer almaktadır (Middle East Business Intelligence.2008).

**Tablo 16: Mena Bölgesi'nde Devam Eden Yatırımlar**

Bahreyn	USD 37.127 milyar
Kuveyt	USD 263.551 milyar
Umman	USD 89.919 milyar
Katar	USD 204.276 milyar
Suudi Arabistan	USD 473.779 milyar
İran	USD 222.039 milyar
Birleşik Arap Emirlikleri	USD 883.313 milyar
Irak	USD 67.776 milyar
Toplam	USD 2.241.780 milyar

## 2.5. Hukuk

Bağımsızlıklarının ilanından sonra dahi Cezayir, Fas ve Tunus gibi yıllar boyu Fransa'nın egemenliğinde yaşamış olan ülkelerin pek çoğunda toplum yapısı ve hukuk sistemlerinde Fransa'nın etkisi görülmektedir.

Cibuti, Cezayir, Ürdün, Libya, Fas, Suriye, Tunus'ta hukuk sistemi Fransız ve İslam hukukuna göre uygulanmaktadır.

Bahreyn, Umman, Yemen ise İslam ve İngiliz kanunlarına dayalı bir hukuk sistemi kurmuştur.

Katar, Irak, Kuveyt ve Mısır, İslam hukuku ve Avrupa sivil hukukunu, İsrail, İngiliz hukuk sistemini ve kişisel haklarda Hıristiyan, Musevi, İslam kanunlarını, Lübnan ise karma hukuk sistemini uygulamaktadır.

İran ve Suudi Arabistan'da şeriat kanunları, Birleşik Arap Emirliklerinde ise şeriat kanunları ile sivil mahkemeler vardır.

Bölgedeki hiçbir ülke Uluslararası Yargı Mahkemelerini kabul etmemiştir.

## 2.6. Risk Analizi

Demografik baskılar, etkisiz kamu sektörü ve özel sektörün başı çektiği ekonomik çeşitliliğe duyulan ihtiyaç, MENA ülkelerinin karşı karşıya olduğu ciddi ve önemli zorluklardan bazılarıdır.

MENA Bölgesi'nde uygulanan yapısal reformların başarıya ulaşabilmesi açısından piyasa ekonomisinin ve kurumsal yönetimin birlikte geliştirilmesi gerekmektedir.

Anlamalı ıslah ve reform hareketlerinin hayata geçmesi, siyasi ve ekonomik iktidar içinde yerleşmiş, kolay kolay değişmeyen ve kemikleşmiş devlet tekeli anlayışından uzaklaşılmasını gerektirmektedir.

MENA ülkeleri, sürdürülebilir ekonomik büyüme ve yeni iş imkanları sağlayabilmek amacıyla, özel sektör açısından etkinleştirilmiş bir ortamın hayata geçirilmesi konusuna odaklanmalıdır.

Islah hareketlerinin ve reformlarının tasarımı ve uygulanması aşamasında özel sektörün etkin çalışması gerekmektedir.

Potansiyel müşteri tabanının ölçülmesi, doğru bir iş planının taslaklaştırılması ve piyasa araştırmasının yapılabilmesine yardımcı olacak verilerin güvenilir kaynaklarla kamuoyuna açıklanması gerekmektedir.

Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, İsrail, Umman, Mısır ve Katar ülke ekonomilerini hidrokarbon ve petrol ürünleri haricinde turizm, finansal hizmetler, farklı sanayi kolları ile çeşitlendirmiş olmakla birlikte, İran, Irak, Suudi Arabistan, Libya ve Cezayir ekonomik olarak tamamiyle petrol ve doğalgaz kaynaklarına bağımlı durumdadır.

Bölgede genel olarak ekonomik ve politik istikrarsızlık olduğu görülmektedir.

İran devleti tarafından yürütülmekte olan nükleer programlar nedeniyle Birleşmiş Milletler ve Amerika'nın, ekonomik ve finansal ambargo uygulaması, ülkeyi ekonomik olarak kırılgan hale getirmiştir.

Irak'ta yaşanan ekonomik ve politik sorunlar, ülkeye yatırım yapmak isteyen yatırımcıları engellemektedir.

Bahreyn'de petrol dışı sektörlerde görülen büyüme, son 2 yılda azalmakla beraber finansal hizmetler ve taahhüt sektörü canlılığını korumaktadır. Yüksek işsizlik ve gelir dağılımdaki dengesizlik ülkede görülen en önemli sorunlardandır.

Cibuti bölgenin politik ve ekonomik istikrar açısından en belirsiz ülkesidir. İş dünyası gelişmemiştir ve para politikası zayıftır.

Gelir dağılımı dengesizliği tüm bölge ülkelerinde görülebilir.

Dünya'nın önde gelen kredi değerlendirme kuruluşları tarafından MENA Bölgesi Ülkeleri'nin kredi değerlendirme notları Tablo 17 de yer almaktadır.

**Tablo 17. Kredi Değerlendirme Notları**

Ülke	Moody's	Fitch	S&P	CI
Cezayir	Nr	Nr	Nr	Nr
Bahreyn	Aa3	A	A	A2
Mısır	Ba1	BB+	BB+	BBB-
Filistin	Nr	Nr	Nr	Nr
İran	Nr	Nr	Nr	BB-
Irak	Nr	Nr	Nr	Nr
Ürdün	Ba2	Nr	BB	BB
Kuveyt	Aa2	AA-	A+	AA-
Lübnan	B3	B-	CCC+	B-
Libya	Nr	Nr	Nr	Nr
Fas	Nr	BBB-	Nr	BBB-
Umman	A2	Nr	A-	A-
Katar	Aa2	Nr	AA-	AA-
Suudi Arabistan	Aa3	A+	AA-	AA-
Sudan	Nr	Nr	Nr	Nr
Suriye	Nr	Nr	Nr	Nr
Tunus	Baa2	BBB	BBB	BBB
BAE	Nr	Nr	Nr	AA-
Yemen	Nr	Nr	Nr	B-

Nr: Değerlendirilmeye alınmamış.

Dünya Ekonomi Forumu tarafından ülke değerlendirmeleri çalışmalarında, yabancı yatırımcı olarak bir ülkede iş yapmak isteyen firmaların ülkelerde karşı karşıya kaldıkları problemler 14 madde olarak ele alınmıştır. Katılımcılar bu 14 madde içerisinde kendileri için problemleri 1 den 5 e kadar (1 en problemleri konu) değerlendirmişlerdir. Bu değerlendirmelerin sonucunda yabancı yatırımcılar tarafından “verimsiz devlet bürokrasisi” yüzde 14,35 oy alarak en büyük problem olarak belirtilmiş, bunu sırasıyla yüzde 12,04 ile finans kaynaklarına erişim, yüzde 10,94 ile niteliksiz işgücü izlemiştir<sup>6</sup>.

Ülke	Verimsiz Devlet Bürokrasisi	Finans Kaynaklarına Erişim	Niteliksiz İşgücü	Yetersiz Altyapı	İş Ahlakı	Kısıtlayıcı İş Mevzuatı	
						Yolsuzluk	
Libya	15,8	10,7	13,3	14,8	6,1	4,3	11
Katar	12,8	10,4	13,7	14,4	7,1	15,5	2,4
Cezayir	12,3	18,7	6,9	6,9	5	6,2	10,5
Türkiye	14	9,1	5,5	7,3	1,1	4,8	5,1
BAE	11,4	9	15,6	6,4	13,7	15,7	2,9
Fas	5,7	19,6	6,1	9,7	5,2	4,8	13
Bahreyn	15,6	5,1	19,2	8,6	20,4	20,2	3,5
İsrail	21	6	3,9	7,6	3	7	3
Ürdün	13,3	9,8	10,7	6	5,7	8,3	3,5
Kuveyt	25,3	6,6	11,5	8,5	6,7	10,3	10,7
Umman	7,8	25	11,8	7,1	8,1	31,4	0,7
Suriye	17,2	14,5	13,1	11,2	6,9	7,1	11,7
Ortalama	14,35	12,04	10,94	9,04	7,42	11,3	6,50

<sup>6</sup> <http://www.gcr.weforum.org>.

Ülke	Enflasyon	İstikrarsız politika	Vergi Mevzuatı	Vergi Oranı	Kambiyo mevzuatı	Suç Oranı	İktidar istikrarsızlığı/darbe
Libya	0,5	13,6	3,2	3	0,8	0	3
Katar	16	3	0,6	0,9	1,3	0,6	1,3
Cezayir	2,9	4,3	8	8,1	4,7	1,7	3,8
Türkiye	4,9	12,9	13,6	12,3	4,3	0,6	4,4
BAE	13,6	5,9	0,5	0,2	2,2	0,7	1,4
Fas	2,3	1,8	11,8	14	4,4	1,4	1,5
Bahreyn	1,6	5,2	0,1	0	0,2	0,2	0,3
İsrail	0,9	9,9	8,9	16,3	2,9	2	7,8
Ürdün	5,3	7,6	16,2	11,6	0,6	0,2	1,3
Kuveyt	2,2	10,9	1,3	0,6	1,1	0,9	3,5
Umman	0,7	0	0	0,7	5,7	0	1
Suriye	1,5	2,1	2,8	4	6,7	1,4	0
Ortalama	4,37	6,43	5,58	5,98	2,91	0,81	2,44

## 2.7. İş Dünyası ve Yolsuzluk

MENA Bölgesi'nde kalıcı ekonomik istikrar sağlanabilmesi için; devlet kaynaklarının etkin kullanımı, özel sektörün sağlıklı gelişimi, hukukun ve sivil kuruluşların bağımsızlığı açısından kurumsal yönetimin etkin hale gelmesi gerekmektedir (Chissano J. 2008).

Kurumsal Yönetimin en önemli belirleyicileri mali sorumluluk ve her tür bilginin kapsam içine alındığı, şeffaflıktır.

Milletlerarası Şeffaflık (Transparency International) -yolsuzlukla mücadele için kurulmuş global koalisyona göre, bölgede yer alan ülkeler yavaş ancak istikrarlı bir yolsuzlukla mücadele programı izlemektedirler<sup>7</sup>. Ürdün, Kuveyt, Libya, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri ve Yemen, yolsuzlukla mücadele kapsamında Birleşmiş Milletler Konvansiyonunu (UNCAC) onaylamıştır. Ürdün, Arap dünyasında yolsuzlukla

<sup>7</sup> <http://www.transparency.org>



mücadelede öncü roldedir ancak diğer ülkelerde uygulamalar istenilen hızda gelişmemektedir.

Kuveyt, özellikle hükümet görevlilerinin kendi yandaşlarını kayırması ve devlet kaynaklarının kusurlu harcanması konularında sıkıntılar yaşamaktadır. Bu nedenle de Kuveyt Şeffalık Derneği (Transparency Society) adlı bir özel sektör kuruluşunu yolsuzlukla mücadele konusunda yetkilendirmiştir. Bu kuruluş kamuyu bilgilendirmek ve bilinçlendirmek amacıyla konferanslar ve eğitim programları düzenlemektedir (El Sakka M. 2008).

12 farklı kuruluşun katılımıyla ve 14 kaynak verinin değerlendirilmesiyle oluşturulan Dünya Yolsuzluk Endeksi, ülkelerdeki kamu kurumları ve siyasetteki rüşvetin miktarını ve sıklığını ölçerek ülkeleri değerlendirmektedir.

Danimarka, Finlandiya, İsveç ve İzlanda gibi 9.4 seviyelerinde yolsuzluk algı endeksine sahip olan Avrupa ülkeleri olduğu gibi 3.7 (Romanya), 4.1 (Bulgaristan), 4.2'lik (Polonya) endeks değerine sahip Avrupa Ülkeleri de bulunmaktadır. Ancak MENA ülkeleri endeks değerleri ortalaması 3.8'dir. En yüksek endeks değerine 6.1 ile İsrail, 6 ile Katar ve 5.7 ile Birleşik Arap Emirlikleri sahiptir, bunun yanı sıra en düşük endeks değerlerine sahip ülkeler 1.5 ile Irak, 2.4 ile Suriye ve 2.5 ile İran'dır.

## **2.8. MENA Bölgesi Finans Sektörü**

Ülke ekonomileri değerlendirildiğinde ve gelir düzeyi benzer ülkelerle karşılaştırıldığında, MENA bölgesinde bankacılık ve finans sektörü son derece küçük bir paya sahiptir. Genel olarak en etkin bankalar kamunun büyük ortaklığı ile kurulmuş bankalardır. Ancak belirli bir kesime hizmet verebilecek düzeyde olan, küçük ölçekli özel sektör bankaları da bölgede faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bölgede sermaye piyasaları, gelişmiş bir düzeye ve etkinliğe sahip değildir.

Petrol fiyatlarında artış ile birlikte özellikle Körfez bölgesinde sağlanan likidite, banka mevduatlarında önemli artışlar sağlamıştır. Ekonomik istikrarını güçlendirmek amacıyla yatırım programlarını hızlandırmak isteyen Mısır, Suriye, Libya, Fas ve Tunus

gibi ülkeler ilave kaynak ihtiyacındadırlar. Bunların sonucunda bölgede sermaye hareketlerinin gelişmesine ihtiyaç duyulmuştur. Bahreyn, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt gibi finansal olarak gelişmiş ülkeler, Libya ve Suriye gibi kalkınma programı içerisinde uluslararası yatırımcıları ülkelerine kazandırmak isteyen ülkelerin finansal sektörleriyle ilgilenmektedirler.

Ağırlıklı olarak devlet kontrolünde, niteliksiz işgücü ve yetersiz teknoloji ile çalışan MENA bölgesi bankaları, ekonomideki ve reel sektördeki gelişmelerden son derece çabuk etkilenmektedirler.

Yabancı yatırımcıların mevzuat olarak pazara girişinin engellendiği Birleşik Arap Emirlikleri'nde, finansal hizmetlerin yüzde 65'i ya Emir ailesinin kontrolünde, ya devlet fonlarının kontrolünde ya da yarı kamu statüsünde olan şirketlerin kontrolündedir. Serbest bölge niteliğinde yeni kurulmakta olan finansal bölgelerde yabancı bankaların faaliyet göstermesine izin verilmektedir. Ancak bu gelişme sadece bölgenin finans merkezi olmak amacıyla Batılı ülke bankalarını ve Asya Bankalarını pazara çekmek için sağlanmış bir uygulamadır.

Bölgede 2007 yılında bankacılık sektöründe yüzde 1.8'lik büyüme görülmüştür. Katar üç bankasının sağladığı yüzde 38'lik büyüme ile sektörün, bölgede en hızlı geliştiği ülke olmuştur (Middle East Business Intelligence. 2008). Katar şirketleri, yabancı yatırımcıları teşvik eden Mısır ve Lübnan gibi ülkelerdeki bankalar ile ortaklık yapmak üzere imkanları değerlendirmektedirler.

Mısır, en büyük bankası olan Bank Alexandria'yı özelleştirmek ve bankalardaki kamu paylarını özel sektöre satarak bankacılık sektöründe yapılandırma öngörmektedir.

Lübnan bankacılık sektörü, bölgedeki en gelişmiş bankacılık sistemlerinden biridir. Ülke ekonomisindeki gelişmelerden sağlanan likidite fazlasıyla birlikte yeni teknoloji yatırımları programlamaktadır. 2003 yılından başlayarak Irak, Ürdün, Mısır, Umman, Suudi Arabistan ve Suriye'de ya banka temsilcilikleri açmış, ya da bu ülkelerde banka satın almıştır.

Ürdün ve daha azınlıkta olmak üzere Lübnan'daki özel bankalar Körfez fonları tarafından yönetilmektedir.

Tunus'ta büyük bankaların yeniden yapılandırılması süreci devam etmektedir.

Fas, 3 kamu bankasını tasfiye etmiş ve 2 bankasını da Fransız yatırımcılara satmıştır.

Cezayir'de son 4 yılda 18 özel banka kurulmuştur. Bunların 10 tanesi, aralarında Citibank, Societe General, BNP Paribas gibi bankaların da yer aldığı yabancı bankalardır.

Irak'ta da Rafidain ve Rachid adlı kamu bankaları yeniden yapılandırılmış, 20'ye yakın küçük ölçekli özel bankası ise yabancı yatırımcılara satılmıştır.

Tüm bu yapısal değişikliklere rağmen MENA ülkeleri, küreselleşmenin etkilerini bertaraf edebilmek ve reel sektörü destekleyebilmek, önünü açabilmek amacıyla bankacılık sektörünü güçlendirmek ve kullanılan sistemlerini etkinleştirmek zorundadırlar.

Bu açıdan da pek çok MENA ülkesi, denetim, muhasebe, finansal bütünlük, kurumsal yönetim alanlarında şeffaflık ve güvenilirlik sağlayacak tamamlayıcı kanunlar çıkartarak reformlarını desteklemek zorundadırlar.

Dünya Bankası, bankacılık ve finansal aracılık, ödeme sistemleri, tasarruf mevduatı, konut finansmanı ve devlet borçlanması konularında bölge ülkelerine finansal ve teknik yardımda bulunmaktadır.

## 2.9. Finansal Hizmetlerde Yaşanan Problemler

En önemli sorunlardan biri, müteahhit firmaların MENA bölgesi ülkelerinde proje üstlenmeleri durumunda vermekle yükümlü oldukları banka teminat mektuplarıdır. Bu sorun, işe teklif verilmesi aşamasında başlayıp, projelerin bitirilişi kati kabullerinin yapılmasına kadar devam eden süre içerisinde görülmektedir.

Firmalar, işe teklif edilirken “fiyatlarının kabul edilmesi ve işin kendilerine verilmesi halinde projeyi üstleneceklerini ve proje süresi içerisinde işveren idare tarafından talep edilen kat’i teminat mektubunu getireceklerini” taahhüt eden bir geçici teminat mektubunu teklif dosyalarıyla birlikte sunmak zorundadırlar.

Firmalar, sözleşmenin imza aşamasında vermiş oldukları geçici teminat mektubunu “Projenin, sözleşme kapsamındaki şartlara uygun olarak yerine getirilmesini” taahhüt eden bir kat’i teminat mektubu ile değiştirmek zorundadırlar.

Proje kapsamında avans ödemesi yapılması öngörülüyor ise firmalar “alınacak avansın yapılacak hakediş bedellerinden düşülerek geri ödeneceğini” taahhüt eden bir avans teminat mektubunu idareye sunmak zorundadırlar.

Hemen hemen MENA bölgesi projelerinde standart olarak uygulamada olan bu teminat mektuplarının yanı sıra firmaların hakediş bedellerinden yapılan ihtiyat kesintileri için de teminat mektubu düzenlenmesi söz konusu olmaktadır.

Söz konusu olan bu teminat mektuplarının düzenlenmesi aşamasında firmaların karşılaştıkları problemler aşağıdadır.

### 1. Muhabir Bankacılık

Türk bankacılık sisteminin muhabir ilişkileri açısından en rahat çalışabildikleri ülkeler Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan ve Katar’dır. Bu ülkeler bölgenin en gelişmiş finansal hizmetlerine sahip olan ülkelerdir. Ancak Lübnan, Suriye, Fas, Cezayir, İran, Irak ve Libya ile Türk bankalarının çalışmaları sınırlıdır. Genel olarak maruz kaldıkları istikrarsız politika nedeniyle de bankalarımızın bu ülkelerdeki projeleri

daha dikkatli değerlendirdikleri görülmektedir. Söz konusu ülkelerde idareler, düzenlenecek teminat mektuplarında ülkede yerleşik bankaların teyidini aramaktadırlar. Ancak söz konusu ülkelerdeki yerel bankalar da Türk bankaları tarafından düzenlenen teminat mektuplarını kabul etmemektedir. Bu nedenlerle bankalarımız, söz konusu yerel bankalara kendi muhabirleri olan diğer ülke bankalarından teminat mektubu göndermektedirler. Bu uygulama sonucunda da devrede 3 banka olması nedeniyle firmaların mektuplar için ödedikleri komisyonlar ülke bazında değişmekle birlikte yaklaşık olarak mektup tutarı üzerinden yüzde 3-6 seviyelerine kadar yükselmektedir.

Firmalar, ihalelere teklif verirken, çalışmayı düşündükleri Türk bankaları ile tüm proje bilgilerini paylaşmalı, projenin yapılacağı ülke konusunda bankaların çalışma şartlarını incelemeli ve komisyon oranlarını önceden öğrenerek bu maliyetleri teklif fiyatlarının üzerine eklemelidirler.

## 2. Mektup Metni ve Uygulanan Hukuk

Pek ok MENA ülkesinde, ihale kanunları uluslararası kurumlar tarafından kabul görmüş doküman ve belgelere dayanmadığından idareler tarafından istenen teminat mektuplarının içerikleri bankalarımızca da kabul görülen standart metinlerde olmamaktadır. Mektupların tâbi olduğu hukuk, Türk hukuk sistemi olmadığından ve/veya uluslararası bankalar tarafından kabul görmüş uluslararası yeknesak teamüllere bağlı olmadığından mektup düzenleyecek banka sayısı sınırlı olmaktadır.

Firmalar, teklif verirken mümkünse şartlı teklif vererek, bankaları tarafından düzenlenebilecek teminat mektubu örneğini idareye sunmalıdır. Gerek bankacılık işlemleri açısından gerekse de proje kapsamında yaşayabilecekleri sorunların hukuk sistemleri farklılığından doğurabileceği etkileri ihale öncesinde değerlendirmelidirler.

## 3. Kur Riski

Pek ok MENA ülkesinin para birimleri dönüşümlü değildir. İşveren lehine düzenlenecek teminat mektuplarının sözleşme bedelleri üzerinden düzenlenmesi gerekmektedir. Sözleşmelerde uygulanan kur ise genelde ülke para birimi üzerinden

olmaktadır. Bu nedenle bankalar ve firmalar, “mektupların tazmini halinde ödenecek miktar” konusunda kur riski ile karşı karşıya kalabilmektedirler.

Ülkelerin kambiyo mevzuatları, döviz transferini engelleyici unsurlar içeriyorsa, firmalar ihale aşamasında tahsil edecekleri hakediş bedellerini yerel para ve döviz olarak belirleyip bu sistemle teklif vermelidirler. Belirlenen döviz cinsinin de yerel para ile olan paritesinin sözleşmenin içerisinde yer almasına dikkat etmelidirler. Aksi takdirde bilinmeyen bir döviz cinsi üzerinden kur riski alınmış olacaktır.

#### 4. Mektup Tutarları ve Vadeleri

Hukuk sistemi İslam ve şeriat hukuku olan ülkelerde idareler lehine düzenlenen teminat mektupları, vadeleri dolmuş, projeler tamamlandığı için iade edilmiş olsa dahi geçerliliğini sürdürmektedir.

Bunun için düzenlenen teminat mektuplarının idareler tarafından nakite döndürülme ihtimali değerlendirilmeli ve projenin maliyetine bu tutar da ilave edilmelidir.

### 2.10. MENA Bölgesinde İnşaat Taahhüt Sektöründe Görülen Problemler

MENA Bölgesi’nde inşaat taahhüt sektöründe yaşanan canlılık, sektörde faaliyet gösteren tüm uluslararası firmalar için çok önemli bir iş potansiyeli olarak değerlendirilmektedir. Ancak ülke bazında farklılıklar göstermekle birlikte bu bölgede iş yapmak, diğer gelişmiş ülkelerde iş yapma düzeninden farklılıklar göstermektedir.

Firmaların ihaleye teklif verilirken, şirket kuruluş aşamasında ve projelerin yapımı esnasında karşı karşıya kalabilecekleri problemleri önceden tetkik etmeleri gerekmektedir.

Katar, Bahreyn ve Birleşik Arap Emirlikleri’nde yabancı yatırımcıların pazara girme aşamalarında sponsorluk sistemi uygulanmaktadır. Firmaların bu ülkelerde iş yapabilmeleri ve ihale alabilmeleri, yerel bir firma ile yapacakları ortaklık durumunda daha kolay olmaktadır. Ancak burada söz konusu ortaklıktaki amaç, şirketlerin birlikte iş yapmaları, birlikte çalışmalarını olarak yürütülmemektedir. Ortak olarak alınan yerel firma,

asında yabancı firmanın sponsoru olmakta ve o ülkede karşı karşıya kalınan problemlerde firmaya yardım etmekte, mevzuata uygun hareket edilmesi için gereken onayları almakta ve idarelerle olan ilişkileri yürütmektedir. Ancak her türlü yasal evrakta bu sponsorun da imzası gerektiğinden yanlış seçilmiş bir ortak, yabancı firmaların işlemlerinde problemle karşılaşmalarına neden olabilmektedir.

Libya ve Cezayir gibi ülkelerde ise yabancı firmaların ilgili ülkede iş yapabilmesi için yerel firmalarla ortaklık kurarak şirketini tescil ettirmesi gerekmektedir. Kurulacak şirkette, yerel ortağın payı ve kuruluş işlemleri (tescil, yeterlilik belgeleri, eleman, ofis kiralama) masrafları da ülkelere göre değişmektedir.

Gerek sponsorluk sistemi ile gerekse de ortaklık sistemi ile çalışılması gereken ülkelerde seçilecek yerel firmanın önemi çok büyüktür. MENA bölgesi ülkelerinde halen kurumsal yönetimin, gelişmiş ülke seviyelerinde uygulanmadığı unutulmamalıdır. Yapılacak ortaklıkta ülke genelinde yönetimlerce oluşturulmuş güç dengelerine dikkat etmek gerekmektedir. Önemli bağlantıları olan bir firma ve/veya kişi ile yapılacak bir ortaklığın sistemdeki diğer yetkilileri rahatsız etmemesi, politik olarak da tüm güçlere eşit uzaklıkta olması gerekmektedir. Pek çok Türk firması henüz pazara girişte, yanlış kurulan ortaklıklar sebebiyle iş yapma kabiliyetini yitirmiş, pek çok firma da yapılan ortaklıkta yerel ortağı tarafından zarara uğratılmıştır.

Projelere hazırlık aşamasında firmaların dikkat etmesi gereken hususlardan en önemlisi işveren idarenin kim olduğudur. İyi tetkik edilmemiş ve zayıf bir işverenin mali gücü ve teknik bilgisi projelerin yürütülmesi için yetersiz kalabilmektedir. İhalesi yapılan iş, yatırım programında öncelikli iş olabileceği gibi, genel idareler tarafından öncelikli olarak görülmeyen projeler de olabilmektedir. Bu durumda projenin finansmanı için gerekli bütçe ayrılmamış olabilmektedir. Firmaların işe başlaması, mobilizasyonu, eleman alımı gerçekleşmekte ancak İşverende yeterli kaynak olmadığından hakediş bedelleri ödenmeyebilmektedir. Bunun sonucunda da istenmeyen ve ihale aşamasında hesaplanmamış ilave işçilik ve finans maliyetleri çıkmaktadır.

MENA bölgesi ülkelerinde, özellikle Cezayir, Libya, Fas, Suriye ve Mısır'da projelerde avans ödemesi bulunmaktadır. Bu ülkelerde henüz çok fazla özel şirket/ firma

yatırımları bulunmamaktadır. Firmalarımızın tercih ettiği işverenler genelde kamu kurumları olmaktadır. İşverenlerin avans ödemesi yapıldıktan sonra, hakediş bedellerini hangi prensiplerle ödedikleri takip edilmelidir. Katar, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri'nde ise özel yatırımcıların kendi kaynaklarıyla finanse ettikleri önemli sayıda ve büyüklükte projeler bulunmaktadır. Bu yatırımcıların incelenerek, özellikle ödeme güçleri, genel iş prensipleri gibi konular değerlendirilmelidir.

Cezayir, İran ve Mısır kamu projelerini ihale ederken yatırımların finansmanının yurtdışı finans kuruluşlarından sağlanmasını tercih etmektedirler. Bu kapsamda teklif veren firmalara daha olumlu yaklaşmaktadırlar. Avrupa finans piyasasından bu ülkelere kaynak bulunması mümkün olmaktadır. Ancak Türk Eximbank tarafından bu ülkelerde iş yapmak isteyen taahhüt firmalarımızı, projeye kaynak yaratarak teklif aşamasında da destekleyebilecek bir uygulama bulunmamaktadır.

Tüm dünya ekonomilerini etkileyen mamul fiyat artışları ve enflasyon, firmalarımızın kazançlarını da olumsuz olarak etkilemektedir. Projelerin genel olarak anahtar teslim yapımı olarak alınması proje süresince oluşabilecek fiyat artışları açısından önemli riskler oluşturmaktadır.

Ülkelerin dönüşümlü olmayan para birimleri nedeniyle, kur riskine maruz kalılabilmektedir. Örneğin Libya'da 2003 yılında Euro- Libya Dinarı paritesi 1,78 iken, 2008 yılında 0,56'dır. Bu nedenle ihale teklif aşamasında ihtiyaç olacak yerel para tam olarak belirlenmeli ve ödeme dengesi buna göre, iç-para, dış-para ayırımı doğru yapılarak belirlenmelidir.

Bunların yanı sıra firmalarımızın MENA bölgesi ülkelerinde iş yaparken çalışma izni, ulaşım, ithalat, makina ekipman kiralama ve temini gibi konulara da dikkat etmeleri gerekmektedir.



## **BÖLÜM III. LİBYA ARAP SOSYALİST HALK CEMAİRİYESİ' NDE İNŞAAT PROJELERİ (LİBYA)**

### **3.1. Genel Bilgiler**

Akdeniz'in kıyısında, doğusunda Mısır, batısında Cezayir ve Tunus, güneyinde Nijer ve Çad, güneydoğusunda Sudan ile komşu olan Libya'nın yüzölçümü 1.759.540 km<sup>2</sup>, 2006 yılı tahmini verilerine göre nüfusu 5.900.754'dir.

Libya; Muammer Kaddafi'nin 1969 yılında başkan olmasıyla birlikte kendisinin yazdığı “Yeşil Kitap” ta da yer alan halkın yönetime doğrudan katılması amacıyla kurulmuş halk meclisleri tarafından yönetilir. Ancak Kaddafi'nin direktifleri doğrultusunda seçmiş olduğu kişiler tarafından oluşmuş halk meclisleri genel olarak “devrim lideri” olarak adlandırılan Kaddafi ve ailesinin talimatları ile kararlarını verirler.

21 Aralık 1988'de İskoçya'nın Lockerbie bölgesi üzerinden uçmakta olan Pan Am uçağının Libya'lı istihbarat ajanları tarafından bombalanması ve 189'u Amerikan vatandaşı olan 270 kişinin bu faciada hayatını kaybetmesi sonrasında uzun yıllar Amerika ve Batılı ülkelerin ambargosu altında kalarak içine kapalı yaşayan Libya, Lockerbie faciası mağdurlarına ödediği tazminat sonrasında ve petrol fiyatlarındaki artış nedeniyle bir anda tüm dünya firmalarının yoğun ilgi odağı olmuştur.

Amerika Birleşik Devletleri, 24 Şubat 2004'de, Libya'ya girişlerde Amerikan pasaportu kullanılması yasağını ve bazı ekonomik kısıtlamaları kaldırmıştır. Haziran 2004'de ise, diplomatik ilişkilerini tekrar kurmak amacıyla Libya'da irtibat ofisini açmıştır. Eylül 2004 de ise 1986 da ilan edilen “acil durum halini” (State of Emergency) kaldırmıştır. Bunun sonucunda Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunan dondurulmuş Libya varlıkları serbest bırakılmış ve ekonomik ambargo kaldırılmıştır. 30 Haziran 2006'da da Libya, terörü destekleyen ülkeler listesinden çıkartılmıştır.

Ambargo süresi boyunca ülkede hiçbir yatırım yapılmamış olması nedeniyle bu sürecin kapanması ile birlikte yol, bina, arıtma tesisi, konut gibi çok sayıda inşaat ve

yatırım projesi başlamıştır. Bu dönem içerisinde pek çok proje ihale edilmiş ancak bunlardan bazıları kaynak yetersizliği, bazıları öncelikli proje listesinden çıkartılma ve bazıları düşük fiyatlarla ihale edilen projeler olması nedeniyle işi alan firmaların projeleri yarıda bırakıp gitmesiyle birlikte gerçekleştirilememiştir.

01 Eylül 2009'da Muammer Kaddafi'nin devlet başkanı olmasının ve devrimin 40.yılı dolacaktır. Bu kapsamda tüm Libya'da yoğun olarak altyapı ve konut inşaatları devam etmektedir. Bu projelerin söz konusu tarihten önce bitirilmesi gerekmektedir.

Libya, Birleşmiş Milletler, İKÖ (İslâm Konferansı Örgütü), Arap Devletleri Birliği, Afrika Birliği Örgütü, OPEC (Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatı), Uluslararası Para Fonu (IMF) ve İslâm Kalkınma Bankası gibi uluslararası örgütlere üyedir.

### **3.2. Genel Ekonomi**

1990'lı yıllarda ambargonun etkisiyle, 1980'li yıllara göre daha zayıf bir ekonomisi olan Libya, bu olumsuz durumuna rağmen petrol kaynakları nedeniyle yıllık USD 400,000,000 cari işlemler fazlası yaratabilmiştir.

Petrol geliri, ihracat gelirinin yüzde 95'ini, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın yüzde 25'ini oluşturmaktadır. Enerji sektöründen sağlanan önemli ölçüdeki gelir, düşük nüfus ile bir araya geldiğinde, Libya kişi başına en yüksek Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya sahip Afrika ülkelerinden birisi olmaktadır. Libya'nın döviz rezervi 2006 sonunda USD 59,3 milyar ile tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Stok düzeyindeki yıllık yüzde 50'den fazla artış, 1980 yılı ortalarından itibaren gözlenen en yüksek artış oranıdır.

Libya'nın uluslararası rezervleri 42 aylık tahmini ithalatını karşılayacak durumdadır. Petrol sektörü, bir kamu kuruluşu olan National Oil Corporation (NOC) tarafından kontrol edilmektedir. Petrol çıkarma çalışmaları çok sağlıklı olmasa bile 1986-2004 yıllarındaki ambargo döneminde de devam etmiştir. Libya hükümeti 2010 yılına kadar petrol üretimini ambargo öncesi değerleri olan günlük 3 milyon varile çıkartmayı hedeflemektedir. Bu hedefine ulaşabilmek amacıyla da 2010 yılına kadar USD 10 milyar tutarında yatırım öngörmektedir.

Libya'nın mali yapısı şu anda yakaladığı ekonomik büyüme sonucu son derece sağlıklı bir durumdadır ve bu durumunu petrol fiyatlarındaki yükseliş nedeniyle 2008 yılında da devam ettirmesi beklenmektedir. 2007 yılında petrol dışı sektörün yüzde 7.5 genişlemesi ve kamu harcamalarının da olumlu etkisi ile ekonomik gelişmesi ivme kazanmıştır. Devlet memurlarının ücretlerinin artması, tüketimi hızlandırmış, kamu sektörü yatırımları sebebi ile yapılan harcamalar altyapıda ve hizmetlerde gelişmeyi sağlamıştır.

2007 yılı büyüme oranı yüzde 5.3 olan Libya'da, petrol dışı sektörlerin gelişmelerini 2008 yılında da sürdürmeleri sonucu, petrol üretiminde yüzde 11'lik artış ve genel ekonomide yüzde 7,3'lük büyüme hedeflenmektedir.

Dış borcun kısıtlı olması ve yaklaşık 4 yıllık ithalata yetecek döviz rezervlerinin sağlanmış olması ülkeyi bir likidite krizinden korumaktadır.

Hidrokarbon üretiminde beklenen yüzde 4.8'lik yükseliş bir kısmıyla da olsa ambargo yıllarında kötüleşmiş olan eski petrol teçizatının düzenli olarak rehabilite edilmesinin sonucudur. Ancak, gerek hammadde ve gayrimenkulde, gerekse de tüketim ürünlerinde yükselen fiyatlar, 2008'de de devam edebilecek enflasyon baskılarını doğurmuştur.

**Tablo 18. Libya'nın Başlıca Ekonomik Göstergeleri**

<b>USD Milyar</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007 (t)</b>	<b>2008 (b)</b>
Büyüme %	5.9	5.0	6.3	5.2	6.8	8.8
Enflasyon %	-2.1	-2.2	2.0	3.4	7.0	8.0
Kamu Sektör Dengesi (% GSYİH)	14.8	17.4	30.0	39.1	34.7	33.7
İhracat	14.5	20.6	31.3	39.2	44.5	60.6
İthalat	7.2	8.8	11.2	12.9	18.6	25.3
Dış Ticaret Dengesi	7.3	11.8	20.1	26.3	25.9	35.3
Cari İşlemler Dengesi	5.0	7.8	17.4	24.2	19.5	28.6
Cari İşlemler Dengesi (% GSYİH)	21.0	25.5	41.7	48.7	33.2	37.5
Dış Borç (% GSYİH)	23.3	18.0	13.5	11.8	10.6	8.8
Mali Servis (% İhracat)	4.6	3.7	2.9	2.5	2.4	1.9
Döviz Rezervi (İthalatı karşılama oranı-aylık)	19.8	20.8	26.2	37.5	33.7	37.1

(b)beklenen (t)tahmini

**Tablo 19. Libya ve Bölge Karşılaştırması**

<b>Başlıca Ekonomik Göstergeler</b>	<b>Libya</b>	<b>Bölge Ortalaması</b>
Kişi başı GSMH (Satın alma gücü paritesine göre USD)	8.550	7.746
Kişi başı GSMH (USD)	7.380	4.167
İnsan Gelişim Endeksi	0,798	0,716
En zengin %10'un milli gelirden aldığı pay (%)	n/a	27
Kentsel Nüfus (%)	85	59
15 yaş altı nüfus (%)	30	32
1000 kişiye düşen bilgisayar sayısı	n/a	92

### **3.3. Risk Analizi**

Ekonomik çeşitlilikten yoksun olsa da, Libya'nın uluslararası arenada siyaset ya da ticaret açısından izolasyonunun ortadan kalkması ile, ekonominin gelişme olasılığı da artmıştır.

Her ne kadar ülke yabancı yatırım çekiyor olsa da, genel olarak yabancı yatırım ilgisi petrol alanına ve turizm altyapısı için inşaata odaklı kalmıştır. Ancak, Libya'nın iş ortamı, yatırımların nakite dönme aşamasında, tahsilatların zamanında yapılamamasından, bürokrasinin çok fazla olmasından ve gerek devlet kurumlarının gerekse de özel şirketlerin kurumsallıktan uzak olmasından dolayı çok verimli değildir.

Libya, yakın zamanda petrol fiyatlarında yaşanan artış sayesinde, makroekonomik göstergelerinde, dünya çapında en yüksek bütçe fazlalarından ve en düşük kamu borçlarından birisi olması nedeniyle dikkat çekmektedir. Ancak Libya, yalnızca yakın zamanda ekonomik reformlar yapmaya başlamıştır ve bu sebeple yapılacaklar listesi uzundur. Az gelişmiş fiziksel altyapı, zayıf kamu kurumları ve son teknolojilerin ülkeye girişindeki azlık, yapılacaklar listesindeki en önemli konulardır. Ancak rekabet gücünü arttırmak için ülkenin kendini uluslararası rekabete de açması ve eğitimin genel düzeyini ve kalitesini arttırması gerekmektedir.

Genel olarak;

Bürokrasinin karmaşıklığı, onay mekanizmasının çok uzun olması ve altyapılarının sağlam olmaması nedeniyle özel sektörün gelişimi çok sıkıntılı olabilmektedir.

Ekonomik göstergeleri noksan ve manipülatif olabilmekte ve bu da güvenin oluşmamasına neden olmaktadır.

Şeffaflıktan ve kurumsallıktan uzak bir iş dünyası bulunmaktadır.

Ekonomik ve politik dengesizlikler nedeniyle yükümlülüklerini yerine getirmeme riskleri bulunduğundan Coface kredi derecelendirme kuruluşu tarafından yapılan değerlendirme sonucunda kredi derecesi C'dir.

### **3.4. Kamu ihaleleri/ İdareler:**

Ülkede 20 yıldır herhangi bir yatırım yapılmadığından pek çok alanda yeni projelerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Öncelik yol projelerindedir. Özellikle çöl bölgesindeki şehirler arasında bulunan yollar çok uzun süredir kullanılmaz durumdadır. Sahil yollarının ihaleleri kısmi olarak yapılmaya başlanmış, ancak Afrika'ya bağlanan ve yapılması planlanan 3,500 km'lik yollarla ilgili henüz önemli ilerleme sağlanmamıştır. Ayrıca 25,000 km'lik karayoluna ilave olarak Nijer-Çad ve Tunus-Mısır arasında bağlayacak yolların yapılması gerekmektedir.

Sulama projeleri, en önemli projeler arasında yer almaktadır. ölün altında 100 yıl yetecek kadar su kaynağı bulunmuş ve yapılacak projelerle, bu kaynağın kullanılarak tarım çiftlikleri ve sulama hatları yapılması programlanmıştır. Büyük Suni Nehir Projesi kapsamında ihaleler yapılmaktadır.

Konut açığının kapanması amacıyla 500,000 konut yapılması programlanmaktadır.

Her ne kadar hükümet tarafından resmi olarak öncelikleri belirlenen projeler olmakla birlikte, esas olarak kamu ihalelerinde öncelik; aileye en yakın olan yetkilinin başında olduğu idarededir.

### **3.5. Yabancı Sermaye-Şirket Kuruluşu:**

Libya’da iş yapmak isteyenlerin kurabileceği 5 tip şirket bulunmaktadır.

- A) Temsilcilik
- B) Şube
- C) Yerli bir firma ile kurulacak ortak girişim
- D) 1997 de yayınlanan Yatırımlar Kanunu madde 5’e göre kurulabilecek şirket
- E) Mümessillik

Bunların her birinin avantajları ve kısıtlamaları olmakla birlikte hepsi için alınması gereken izinler bulunmaktadır. Ancak “genel ticaret” ve “balık işleme” gibi özel konularda Libya Ekonomi ve Ticaret Bakanlığı şirket kurulmasını yasaklamıştır.

2005 yılında kamu ihale kanununda yapılan değişiklikle ihalelere katılacak firmaların Libya şirketi olma esası getirilmiştir. Bu yapıda da ortaklıkta Libyalıların yüzde 51 oranında katılımı istenmektedir.

Libya yasalarına göre şirket tescili bulunmayan ve vergi mükellefi olmayan firmaların iş yapabilmesi mümkün değildir. Ancak bazı koşullarda sadece “taşeron” olarak çalışmak koşuluyla iş yapabilmek mümkün olabilmektedir. Taşeron olarak çalışmak isteyen firmaları, bağlı olduğu ana müteahhit firmalar gerekli izinleri alarak her bir firma

için ve bir defaya mahsus olmak üzere geçici vergi mükellefi yapabilmektedirler. Bu kapsamda vergi yasalarına ve mevzuata uygun olarak iş yapılabilir.

Geçici Vergi mükellefi olma koşulları

1. İşveren ile ana müteahhit arasında yapılan inşaat sözleşmesinde, ana müteahhidin çalıştıracağı taşeronun izin verilmesi,

2. Ana müteahhit ile taşeron arasında yapılacak işlere ait sözleşme imzalanmış olması,

3. Taşeronluk sözleşmesinin ana müteahhidin Libya'da bağlı olduğu vergi dairesince tescil edilmesi,

4. Tescil edilecek sözleşmenin toplam tutarı üzerinden yüzde 15 vergi matrahı hesaplanması ve bunun üzerinden vergi tahakkuku yaptırılması gerekmektedir.

### **3.6. Vergi Türleri**

Libya'da yürürlükte olan vergiler başlıca beş başlıkta incelenebilir.

#### **3.6.1. Gelir Vergisi**

Yabancıların gelir vergisi, karın kaynağına göre değişiklik göstermektedir.

Tarım gelirlerinden elde edilen karın yüzde 5'i gelir vergisi olarak alınmaktadır.

30.000 dinarın üzerinde sağlanan ticari kazançlardan yüzde 35 vergi alınmaktadır.

Vergi sisteminde, 2004 yılında yapılan değişikliklerle, eskiden gelirin yüzde 60'ı vergiye tabii tutulurken yeni uygulamada belirli dilimlerde belirli oranlarla vergi ödenmesi söz konusu olmuştur.



### 3.6.2. Kurumlar Vergisi

Kurumlar vergisi oranları aşağıdaki gibidir.

Gelir	Vergi Oranı
200,000	% 15
200,001-300,000	% 20
300,001-500,000	% 25
500,001-1,000,000	% 30
1,000,001-2,000,000	% 35
2,000,001 üzeri	% 40

### 3.6.3. Cihat Vergisi

Filistin'e yardım amaçlı olarak gelirin yüzde 4'ü kadar cihat vergisi ödenmektedir.

### 3.6.4. Gümrük Vergisi

Ağustos 2005 de Libya Gümrük İdareleri 3500 den fazla ürüne ait gümrük vergilerini kaldırmıştır ancak pek çok üründe halen yüzde 4 gümrük vergisi alınmaktadır. Yerli imalatçıları korumak amacıyla bazı ürünlerde ve pek çok lüks üründe yüzde 25-50 arasında gümrük vergisi bulunmaktadır.

Gümrük vergileri genelde iki farklı uygulama içerir.

Bunlar sırası ile:

- Kesin ithalat işlemleri için gümrük vergisi
- Geçici İthalat İşlemleri için gümrük vergisidir.

### 3.6.4.1.Kesin İthalat

Gümrük Müdürlüklerinde , kesin ithal olarak yurda getirilmek istenen malzemelere şu an yürürlükte olan yasa gereği mal bedelinin yüzde 4'ü civarında gümrük vergisi ödenmektedir Vergi matrahı ile ilgili aşağıda bir örnek vermek gerekirse ; öncelikli olarak matrahın CIF'leştirilmesi ( Maliyet-Sigorta-Navlun) gerekmektedir.

Malzemenin FOB bedeli 100 birim, nakliye bedeli 10 birim, sigorta bedeli 2 birim ve malzemenin toplam CIF bedeli 112 birim olarak hesaplandığında, 4,48 birim gümrük vergisi ödenmesi gerekmektedir. Ancak Libya hükümeti Libya sınırları içinde imalatı ya da montajı yapılan bazı ürünleri koruma altına almak ve iç piyasa oyuncularının ithalattan fazla etkilenmemesi için bazı ürünlerde gümrük vergilerine ek olarak özel tüketim vergileri tahsil etmektedir. Bu kalemlerden bir kaçı için örnek vermek gerekirse

-Genel olarak yiyecek kalemlerinde ödenecek vergi= Gümrük Vergisi + Yüzde 25,

-Binek çöl araçları 2000 cc den fazla 3000 cc geçmeyenlerde ödenecek vergi= Gümrük Vergisi +Yüzde 30,

-Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtların 1,5 ton üzerinde ağırlıkta olanları için ise ödenecek vergi= gümrük vergisi+yüzde 15 ilave tüketim vergisi talep edilmektedir.

### 3.6.4.2.Geçici İthalat

Geçici ithalat işlemi, bu ülkede iş yapan ve bu ülkede yerleşik olmayan tüzel kişilerin yurt dışından geçici bir süre için getirecekleri makine ve teçhizat grubunu içine almaktadır. Bu malzemelerin de Libya'ya girebilmesi için, mal bedelinin (CIF Bedeli) yüzde 15'i kadar bir meblağın gümrük vergisi ve teminat adı altında ilgili gümrük müdürlüklerine depo (teminat) olarak yatırılması gerekmektedir. Bu işlemi kesin ithalat işleminden ayıran en önemli kısım, bedelin nakdi olabileceği gibi teminat mektubu olarak da gümrüklere ibraz edilebilmesidir. Ayrıca bu malzemelerin işi bittiğinde yurt dışı edilme zorunluluğu vardır. Malzemenin yurt dışı edilme aşamasında, daha önce depo olarak alınan gümrük vergileri ve teminat miktarı firmaya iade edilir.

Her iki uygulama da Libya’da iş yapan müteahhitlerin tercihlerine bağlıdır. Uzun süreli iş yapmak isteyen ve birden fazla şantiyesi olan firmaların Libya’ya gönderecekleri makine ekipmanlarda kati ithali tercih etmeleri daha avantajlıdır. Her ne kadar ilk başta ödenen gümrük vergisi yüksek gözükse de geçici ithal yolu ile kullanılmak istenen makinaların sadece belirli bir proje için kullanılması ve bir şantiyeden farklı bir şantiyeye gönderilmesi durumunda gerekli mercilerden izin alınması gerekmektedir. Söz konusu izin de sadece 1 defaya mahsus olmak üzere verilmektedir. Bu durumda uzun süreli olarak iş yapmak üzere Libya’da bulunan müteahhitlerin kullanmak istedikleri makinaların şantiyeler arası serbest dolaşımı mümkün olmadığından geçici ithal yolu ile getirilen makinalar projelerin bitiminde kullanılamaz olmakta ve yurtdışı edilmektedir. Bu sistemin maliyeti kati ithale göre daha düşük olmakla birlikte bu sakıncalardan dolayı ayrıca değerlendirilmelidir.

Herhangi bir sözleşme imzalanırken özellikle yabancı yatırımcıların projeyi gerçekleştirebilmek için gereken makine ekipman ve Libya’da bulunmayan diğer malzemeleri ithal edebileceği konusunda izinlerin alınmasına özellikle dikkat edilmelidir

### **3.6.5. Diğer Vergiler**

Libya’da imzalanan tüm sözleşmeler vergi dairesine yüzde 2 tescil masrafı verilerek onaylatılmak zorundadır. Tescil vergisinin üzerinden ayrıca yüzde 0,5 damga vergisi ve yüzde 0,5 harç yatırılmaktadır. İdarelerle imzalanan sözleşmelerde henüz herhangi bir avans tahsilatı olmadan sözleşme tutarı üzerinden ödenmek zorunda olan tescil masrafı, firmalara projelerden bir nakit fazlası yaratılmasına kadar geçen süre içerisinde kaynak sıkıntısı yaratabilmektedir.

Örneğin, USD 100,000,000 tutarında imzalanan bir sözleşmenin onaylatılabilmesi için USD 2,000,000 tescil masrafı ve USD 20,000 de damga vergisi ve harç yatırılması gerekmektedir. Libya’da ilk defa iş alan bir müteahhit için bunu Libya Dinarı olarak da bulabilmek mümkün olmadığından kendilerinin yurtiçi kaynaklarından ilgili tutarı Libya’ya transfer ederek finanse etmeleri gerekmektedir.

2005 Ağustos ayı itibariyle gümrük vergisi pek çok malda kaldırılmıştır. İthalat serbestisi getirilmiştir. Ancak Libya'ya getirilen makine ekipman bedeli üzerinden yüzde 4 gümrük komisyonu ödenmektedir.

### **3.7. Bankacılık ve Finansal Hizmetler**

Ülkenin bankacılık sistemi son derece yetersizdir. Bankalar devlet kontrolündedir. Ancak 2002 yılından beri Libya'da yaşanan gelişmeler doğrultusunda bankaların özelleştirilmesi gündeme gelmiştir. Libya Merkez Bankası'nın çoğunluk hissesiyle kurulmuş olan bankaları Gumhoria Bank, Umma Bank, Commercial Bank of Libya, Wahda Bank, Sahara Bank ve Al Amman Bank'dır. En büyük bankaları ise yine bir devlet bankası olan Libyan Foreign Bankası'dır. Libyan Foreign Bank, off-shore bir banka olup, döviz işlemi yapılabilen tek bankadır. Libya'da firmalar bir şehirde ancak bir bankada dinar hesabı açabilmektedirler ve tüm işlemlerini sadece bu banka üzerinden yapmak zorundadırlar. Elektronik fon sistemleri bulunmamaktadır. Son derece yavaş ve teknolojik olarak yetersiz çalışmaktadırlar. Devlet yönetiminin tüm organlarında görülen hantal yapı, keyfiyet ve niteliksiz işgücü bankacılık sektöründe de yoğun olarak hissedilmektedir. Hiçbir uygulama standart değildir. Bir işlemin ekstresini, dökümünü alabilmek için bile bankalar 2 gün sonraya randevu verebilmektedirler. Çekle ödemelerde firma hesapları aynı bankada ve aynı şubede olsa bile 7 günde tahsil edilebilmektedir. Uygulamalar ve çalışma prensipleri günlük olarak değişebilmektedir.

Libya'da yüzde 100 maddi teminat olmadan yabancı bir firmaya kredi kullanılması Libya Merkez Bankası kararları ile yasaklanmıştır. Ancak nakit kredi riskini teminat altına alan garanti mektupları karşılığı yabancı firmalara kredi kullanılabilirliği mümkündür. Bu uygulamada da firma lehine düzenlenmiş teminat mektubunun yüzde 80'i kadar kredi kullanılmaktadır.

Devlet payının azaltılması ve bankaların yeniden yapılandırılması amacıyla özelleştirme programları yapılmaktadır. Özelleştirme sürecindeki bankalar, yabancı firma şubeleri ile daha yoğun çalışma imkanları aramaktadırlar. 2007 yılında bir Fransız bankası olan BNP Paribas, Sahara Bank'ın yüzde 19'una, 2008 yılında da Jordan Arab Bank,

Wahda Bank'ın yüzde 19'una ortak olmuştur. Bu ortaklık yüzdelerinin 3 yıl içerisinde yüzde 51 seviyelerine ulaşması beklenmektedir (Al Karaki M. 2008).

Ülkeden döviz çıkartmak istendiğinde aylık olarak sadece belirli bir miktarda döviz transferi yapılabilmektedir. Ancak büyük tutarlı döviz transferleri, D formu denilen ve mevzuatı çok daha zor olan bir sistemle transfer edilebilmektedir.

### **3.7.1. İhale Sürecinde Finansal Hizmetler**

İlan ve davet yoluyla yapılan ihalelerde, işin verilmesi esnasında imzalanması gereken sözleşme, ihale aşamasında firmalara verilmektedir. Bu sözleşmeler, özenle incelenmesi gereken sözleşmelerdir. Her ne kadar idareler genel olarak Avrupa kökenli danışman firmalar aracılığıyla tüm ihale dokümanlarını hazırlasalar bile, pek çok doküman daha sonra değiştirilmektedir ve idareler nezdinde oluşturulmuş bir standart sözleşme bulunmamaktadır. Sözleşmelerde finansal olarak projeye önemli maliyetler çıkartabilecek konular kısaca aşağıda özetlenebilir.

- a) Vergi
- b) Ödeme Şekilleri
- c) Ödeme Dönemi
- d) Akreditif
- e) Teminat Mektubu

#### **3.7.1.1. Vergi**

Projeler vergili ve vergisiz olarak ihale edilebilmektedir. Libya'da fatura sistemi gelişmemiş bir sistem olduğundan pek çok harcamanın faturası temin edilememektedir. Bu nedenle maliyet hesaplarına intikal ettirilemeyen pek çok gider olmaktadır. Müteahhidin Libya dışında yaptığı belgeli harcamaların bile bir bölümü Libya muhasebe sistemi kapsamında hesaplara alınmaması gereken kalemler olabilmektedir. Sözleşmelerde, iş yapımında taşeron kullanılmaması şartı olabilmektedir. Bu nedenle resmi olarak tescil ettirilemeyen taşeronların masrafları ve faturaları gider olarak kabul edilmemektedir. Bu nedenlerle de ihalelere teklif verilirken işlerin vergi hesaplamasının çok detaylı olarak çalışılması gerekmektedir.

### **3.7.1.2. Ödeme Şekilleri**

Libya kambiyo rejimi kapsamında ülke dışına döviz transferi yapmak farklı mevzuatlara sahip olduğundan ihalelere teklif verilirken Libya'dan sağlanabilecek malzeme ve işçilik bedellerinin iyi hesaplanarak, toplam proje bedeli içerisinde bu tutarın Libya Dinarı olarak tahsil edilmesi için, yerel para oranının ve yurtdışından temin edilmesi gereken malzeme, hizmet ve işçilik bedellerinin ise Libya dışında tahsil edilebilmesini teminen hesaplanarak, dış para oranının bunlara göre belirlenmesi gerekmektedir. Dış para ödemeleri ile ilgili olarak işi üstlenen müteahhide mal ve hizmet bedellerini tahsil etmek amacıyla ihracat akreditifi açılmaktadır. İşveren idarelerin ihracat akreditifi açabilmeleri için, bankada akreditif karşılığı tutarı bloke etmeleri gerekmektedir. Sözleşmelerde akreditiflerin hangi şartlarla açılabileceği konusunda mutabakat sağlanmasına rağmen, İdareler bu şartlarla akreditif açmayabilmektedirler ve bu tip mutabakat harici işlemlerde bile müteahhidin itiraz hakkı bulunmamaktadır. Dış para bedelinin toplam olarak açılabilirdiği işlemler olmakla birlikte, akreditifler çoğu zaman mal ve hizmet diye ayrıştırılarak açılmaktadır. Mal bedelleri sözleşmede belirlenen oranlarda olmak üzere yüklemde, sahaya teslimde denetçi firmanın onayı ile ve imalatta olmak üzere 3 ayrı kısımda ödenmektedir. Hizmet bedelleri ise işveren idare onayı, akreditifi açan banka teyidi ve Divan'dan (Libya Sayıştay) alınan ve bir örneği Ek 1'de görülen Ödeme Emri Onay Belgesi kapsamında ödenmektedir.

### **3.7.1.3. Ödeme Dönemi**

Libya'da hiç bir standart işlemin olmaması gibi, hakediş bedellerinin de ödemelerinde bir standart yoktur. Bürokrasinin çok ağır olması, hakediş onaylarındaki imza süreçlerinin sonuna kadar kullanılması, çok sık görülen uygulamalardır. Her türlü onay keyfi olup, özellikle ramazan ve bayram dönemlerinde tahsilat yapabilmek imkansızlaşabilmektedir. Akreditifli ödemelerde bile "görüldüğünde ödemeli" akreditif karşılığı yapılan ödemeler uluslararası teamüllere göre 7 gün içerisinde ödenmekte ancak Libya'da bu süre 21 güne kadar çıkabilmektedir.

Ödeme emirlerine imza atacak bir yetkilinin çalışmıyor olması durumunda onun yerine bakacak kimse olmadığından, veya bu sorumluluğu almak istemediklerinden onay süreci ilgili yetkilinin izinden dönme süresine kadar bekletilebilmektedir.

#### **3.7.1.4. Akreditif**

Teminat mektubunu veren bankalar projedeki nakit akışlarının kendi bankaları üzerinden geçmesini istemektedirler. Ancak açılan akreditifler devredilemez olarak açılmaktadır ve Libya bankaları da Türk bankalarına akreditif açmamaktadır. Bu nedenle firmanın proje akışını teminat olarak görmek isteyen bankalar, akreditifin açıldığı bankadan temlik alabilmektedirler. Proje kapsamındaki bedellerin ödenme garantisi olarak da açılmış olan akreditifin teyit edilmesini istemektedirler. Ancak her ne kadar akreditifteki mal kısımlarıyla ilgili olarak teyit ilave edilmesi amirin ödeme garantisini teminat altına alsın da imalat kısımlarıyla ilgili olarak ödeme ancak İdare'nin onayına ve daha sonra da Divan ve akreditifi açan bankanın onayına tâbi olduğundan bankaların açılmış olan akreditiflere teyit ilave etmesi çok önem taşımamaktadır. Ancak gerek Türk bankaları gerekse akreditifin açıldığı bankalar sadece mal bölümü için değil tüm akreditif tutarı üzerinden teyit verilmesi şartını ön koşul olarak getirebilmektedirler. Bu da maliyetleri beklenen seviyelerin çok üzerine getirebilmektedir. Ek 2'de bir Libya idaresi tarafından açılmış akreditif örneği yer almaktadır.

#### **3.7.1.5. Teminat Mektubu**

Türk müteahhitlerinin karşılaştığı en önemli sorunlardan biri, idareler nezdinde vermekle yükümlü oldukları ve Ek 3'de bir örneği bulunan teminat mektuplarıdır. Türk bankalarının düzenledikleri teminat mektupları idareler ve Libya bankaları tarafından kabul edilmemektedir. Ayrıca teminat mektupları özel metin içermekte olup, pek çok Türk Bankası tarafından kabul edilmemektedir. Bu nedenlerle de gerek ülke riski açısından Türk bankalarının çok sıcak bir pazar olarak bakmadığı Libya'ya, mektupların da özel metinli olması nedeniyle ilgi gösteren banka sayısı sınırlı olmaktadır. Bu, hem mektup düzenleme sürelerinin uzamasına hem de maliyetlerin artmasına neden olmaktadır.

Libya Hükümeti tarafından 1990'lı yıllarda Türk bankaları tarafından düzenlenmiş teminat mektupları kabul edilmekteydi. Ancak, pek çok müteahhidin avansını aldıktan

sonra işleri yarım bırakıp ülkeden ayrılması neticesinde, zararlarını telafi etmek amacıyla, ellerinde bulunan teminat mektuplarını tazmin etmek isteyen idareler, ihtiyati tedbir kararı alarak mektupların ödenmesini engelleyen firmalarla karşılaşmışlardır. Bunun sonucunda da teminat mektuplarının karşılığını ödemeyen Türk bankaları ile Libya idareleri mahkemelik olmuştur. Bugün hala sonuçlanmamış pek çok dava bulunmaktadır. Bu suistimaller sonucunda Libya Hükümeti, Libya’da o tarihte iş yapmakta olan ve taahhütlerini başarıyla yerine getiren diğer Türk müteahhitlerinin alacaklarına bloke koymuştur. Bu firmaların alacakları konusunda da yıllardır Türk Hazinesi ile Libya Hazinesi arasında görüşmeler devam etmektedir.

Böyle bir tecrübenin yaşanması sonucunda Libya mercileri, kendilerini güvence altına almak amacıyla, çeşitli ülkelerde, o ülkenin önemli bankalarıyla ortaklık yapmışlar ve ancak bu tarihten sonra sadece bu bankalardan gelen teminat mektuplarını kabul etmeye başlamışlardır. Bu bankalar arasında Fransa’da Calyonbank ortaklığı ile kurulan UBAF, İngiltere’de HSBC ortaklığı ile kurulan British Arab Commercial Bank, İtalya’da Unicredito ortaklığı ile kurulan UBAE, Türkiye’de İş Bankası ortaklığı ile kurulan Arap Türk Bankası bulunmaktadır.

Türk bankalarının teminat mektubu düzenlerken kabul etmedikleri madde, düzenlenmesi gereken harici garantide zorunlu olan (Hesap tarafı veya başka bir tarafça başlatılan veya yürürlükte olan herhangi bir çekişme, ihtilaf, ihtiyati tedbir, haciz emri veya içtinap emrine bakılmaksızın) maddesidir. Ayrıca, Türk Bankası’ndan Arap Türk Bankası aracılığıyla düzenlenen teminat mektuplarında da “teminat mektubu bedelinin ihtiyati tedbir yoluyla ödenmemesi amacıyla mahkemelere müracaat edilmeyeceği ve bu haktan peşinen feragat edildiği” hükmü hukuk usulleri muhakeme kanununa (HUMK) göre sakınca yaratmaktadır.

Ek 3’de yer alan örnek avans teminat mektubu metninde de görülebileceği üzere, Libya Bankaları tarafından istenen “ihtiyati tedbir ve mahkeme kararına rağmen ödeme yapılması” konusu, pek çok banka tarafından kabul edilmemektedir. Bazı bankalar söz konusu metin üzerinde çok dikkatli çalışmadıklarından ve/veya kredi limiti tesis ettikleri firmalar çok güven duydukları firmalar olduğundan, bu metinde mektup verebilmektedirler. Bazı bankalar bu metni vermeyi kabul etmekte ancak ayrıca



firmalardan kendi hukuk bölümlerinin görüşleri doğrultusunda ilave taahhütler istemektedirler. Ek 4’de, düzenlenen teminat mektuplarına ilave olarak bankaların istedikleri taahhüt mektuplarından bir örnek yer almaktadır.

### **3.7.2. İhtiyati Tedbir Kararına Uymamanın Sonuçları**

Prof. Seza Reisoğlu, “Banka Teminat Mektupları ve Kontgarantiler” adlı kitabından ihtiyati tedbir kararına uymamanın sonuçlarını şu şekilde anlatmaktadır.

[HUMK’a sonradan eklenen bir madde ile (Md.113/A) ihtiyati tedbir kararına uymayanların ceza mahkemesince bir aydan altı aya kadar hapisle cezalandırılması kabul edilmiştir.

Teminat mektuplarına bazen konulan “ihtiyati tedbir kararına rağmen ödeme taahhüdü” kanunun emredici ve yasaklayıcı hükümlerine aykırılık oluşturacağından geçersizdir. Keza “Lehtar ile muhatap arasında çıkacak ihtilaf ve bunun akıbet ve kanuni sonuçları nazarı itibare alınmaksızın ödeme taahhüdü” de ihtiyati tedbir kararına rağmen ödeme taahhüdü şeklinde değerlendirilmeyecektir<sup>1</sup>.(Tandoğan, (c.11),sh 618 Diğer bir deyişle bu ibarelere rağmen, ihtiyati tedbir kararı varsa banka ödemeye zorlanamayacaktır. Buna mukabil bir banka geçersiz olduğunu bile bile “ihtiyati tedbir kararına rağmen ödeme” taahhüdünde bulunursa ya ödemenin cezai ve hukuki sonuçlarını göze alarak ödemede bulunacak veya ödemeyi reddetmek suretiyle prestij kaybına uğrayacaktır. Bankanın bu tür bir kayda rağmen ödememesinden ötürü hukuki bir sorumluluğu olmayacak; yasanın emredici hükümlerine aykırı bu tür bir taahhüt geçersiz olacaktır.

Bankanın teminat mektubunda “ihtiyati tedbir kararına rağmen ödeme taahhüdünde” bulunması ve taahhüdünü yerine getirmesi halinde kendisini korumak için lehtarın, bu ibareyi taşıyan bir mektup verilmesini bankadan talep etmesi yanı sıra, lehtardan alınacak kontrgarantiye “lehtarın ihtiyati tedbir talep etmeyeceği”, ayrıca “ihtiyati tedbir kararı alınması halinde dahi bankanın teminat mektubu meblağını ödemeye yetkili olduğu” şeklinde kayıtlar konulmaktadır.

Lehtarın ihtiyati tedbir talep etmeyeceği şeklindeki taahhüdünün kişilere tanınmış dava ve diğer haklardan feragatin geçersiz olması nedeniyle hükümsüz olduğu sonucuna varılacak; ancak tedbire rağmen bankaya ödeme yetkisi veren taahhüdün geçerliliği savunulabilecektir. Uygulamada ödeme yasağı nedeni ile özellikle yabancı bankalar aynı miktar paranın kendilerine depo edilmesini talep etmektedirler ki; muhatapların bu para üzerinde tasarruf etmeleri halinde; ödemedeki farklı bir sonuç ortaya çıkmayacaktır.

Keza uygulamada; ihtiyati tedbir kararını koyduran lehtarın (borçlunun) tedbir devam ederken, mektubun tazminine muvafakat ettiği de görülmektedir. Bu tür muvafakat bankanın bu ödeme dolayısıyla lehtara başvurusuna imkan vermekte ise de HUMK. 113/a'ya aykırılığı ortadan kaldırmayacaktır.(Reisoğlu S. 2003)]

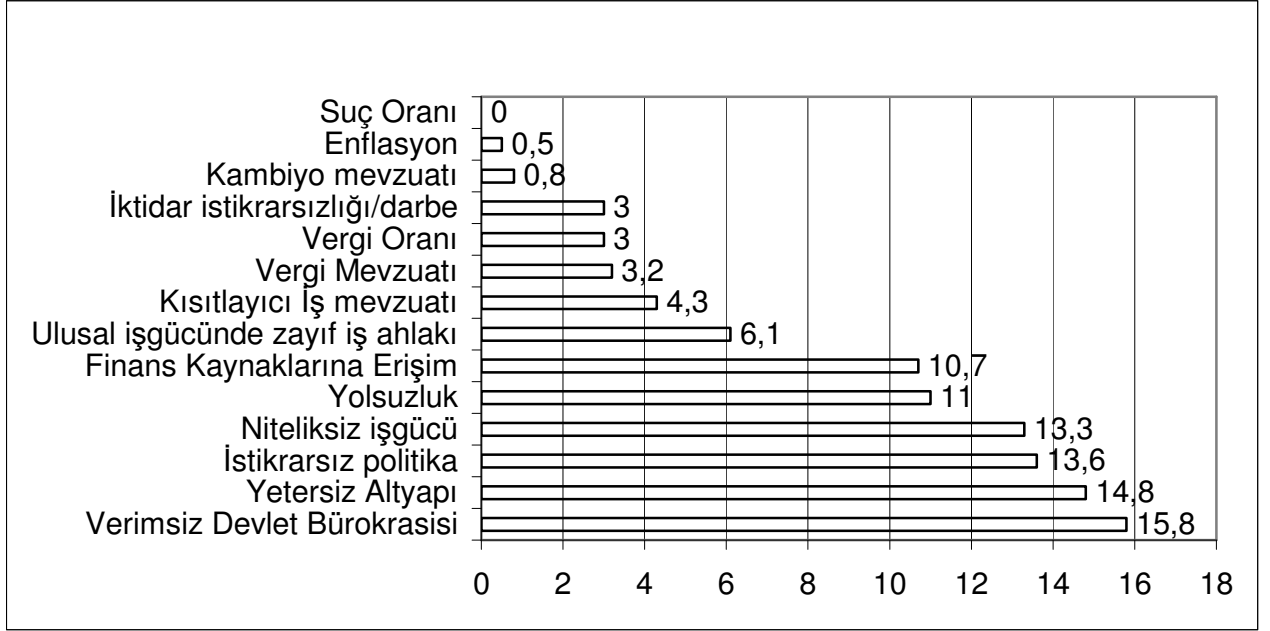
### **3.8. Libya’da İş Yapma Zorlukları**

Daha önce de belirtildiği üzere Dünya Ekonomi Forumu tarafından ülke değerlendirmeleri çalışmalarında, yabancı yatırımcı olarak bir ülkede iş yapmak isteyen firmaların ülkelerde karşı karşıya kaldıkları problemler 14 madde olarak ele alınmış ve katılımcılar kendileri için en problemleri 1 den 5 e kadar (1 en problemleri konu) değerlendirmişlerdir. Bu değerlendirmelerin sonucunda yabancı yatırımcılar tarafından “verimsiz devlet bürokrasisi” yüzde 15,8 pay ile en büyük problem olarak belirtilmiş, bunu sırasıyla, yüzde 14,8 pay ile yetersiz altyapı, yüzde 13,6 pay istikrarsız politika ve yüzde 13,3 pay ile niteliksiz işgücü izlemiştir<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup><http://www.gcr.weforum.org>

**Şekil 6. Libya'da İş Yapma Zorlukları**



Libya'da iş yapmak isteyen yatırımcıların yukarıdaki değerlendirmeleri yanı sıra uluslararası risk yönetimi ve sigorta konusunda faaliyet göstermekte olan Amerikan AON firması tarafından söz konusu ülkeye yapılan yatırımların finansmanı ve sigortalanması esnasında sigorta primlerini yükselten başlıca etkenlerin (Aon. 2008);

1. Ekonomik risk,
2. Döviz transferi riski,
3. Hukuk ve mevzuat riski,
4. Yatırımlara el konulması riski ve
5. Siyasi huzursuzluklar olduğu belirtilmektedir.

## BÖLÜM IV. BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ

### 4.1. Genel bilgiler

1990'lı yıllarda Libya'da büyük tutarlı projeler üstlenmiş ve taahhütlerini tam ve zamanında yerine getirerek işlerini tamamlamış bir Türk inşaat firması, Libya Hükümeti'nin gerek ambargo nedeniyle durdurmak zorunda kaldığı yatırımları, gerekse de yine hükümetin Türk müteahhitlerle yaşamış olduğu problemler nedeniyle işlerini tamamladıktan sonra tekrar yeni bir yüklenimde bulunmamıştır.

Ancak bu dönem içerisinde Libya'da kurmuş olduğu iyi ilişkiler devam etmiş ve bölge müdürlüğü olarak Libya'daki varlığını sürdürmüştür. Söz konusu firma, 2002 yılında Libya'daki gelişmelerden ve yapılandırmalardan faydalanarak yeni iş potansiyellerini değerlendirme kararı almıştır. İlk aldığı projelerde Türkiye'de Libya Merkez Bankası ortaklığı ile kurulmuş bir Türk Bankası ile çalışmıştır. Bu banka piyasada Libya bankaları tarafından kabul edilen tek banka olması nedeniyle firmalardan ağır teminatlar istemiş ve çalışma şartlarını gittikçe ağırlaştırmıştır. Ayrıca bu bankanın sermaye yapısı nedeniyle daha fazla teminat mektubu kullandıramaması sonucu firma, yeni alınan projeleri diğer Türk Bankaları ile paylaşmıştır.

Bu tarihte farklı bir Türk Bankası, Libya'yı ziyaret ederek, firmanın Libya'daki potansiyelini ve tecrübesini değerlendirmiştir. Bu değerlendirme sonucunda firmanın üstlendiği bir projeyi destekleme kararı almıştır.

2002 yılında sözleşmesi imzalanan ve kati teminat mektubu verilen proje kapsamında, Türk inşaat firmasının mal ve hizmet hakedişlerinden doğan alacaklarının, akreditifli ödeme tahtında yapılacağı sözleşme kapsamında yer almıştır. Banka da bu akreditifin teyit edilmesi ve kendilerine temlik edilmesi şartıyla firmanın söz konusu proje için ihtiyacı olan avans teminat mektubunu düzenleme konusunda mutabık kalmıştır. 2003 yılında finans çevreleri nezdinde "riskli ülke, kaçınılması gereken pazar" olarak değerlendirilen Libya ile çalışabilecek banka sayısının çok kısıtlı olduğu görülmüştür. Ancak yapılan uzun görüşmeler ve çalışmalar sonucunda bir Güney Afrika bankası ile

açılacak akreditife, akreditif tutarı üzerinden yıllık yüzde 4 teyit komisyonu ödenmesi şartı ile sözleşme imzalanmıştır.

Güney Afrika bankası ile söz konusu çalışmalar yapılırken Libya'dan gelen bilgilendirme kapsamında, akreditifin hemen açılacağı varsayılmıştır. Ancak banka akreditifin açılacağı zamana kadar Libya için ayırmış olduğu bu limiti tutmak ve bundan da belirli bir komisyon almak istemiştir. Firma tarafından, bankaya akreditifin açılmasına kadar geçen süre boyunca söz konusu limiti tutması için "taahhüt komisyonu" ödenmiştir. Uzun bekleyişler ve proje kapsamında yapılan büyük harcamalar sonrasında 2004 Eylül ayında akreditif açılmıştır.

Ancak; sözleşmenin ödeme maddesinde, açılacak akreditifin taraflarca mutabık kalınacak bir banka üzerinden açılması şartı olmasına rağmen ve firmanın söz konusu bankayı 2003-2004 yılı süresince akreditifin teyit edilmesi için taahhüt komisyonu ödediği Güney Afrika bankası olarak idareye defalarca bildirmesine rağmen akreditif Libya Merkez Bankasının ortaklığı olan bir İngiliz bankasına açılmıştır. Yaklaşık 1,5 yıla yakın taahhüt komisyonu ödenerek teyit edilmesi beklenen akreditifin, idare ile anlaşılmış bankanın aksine diğer bir bankaya açılmış olması Libya'da hiçbir işlemin standart olarak yürümemesine en güzel örnektir.

Akreditifin firma tarafından kabul edilmeyerek Güney Afrika Bankası'na açılması üzerine tekrar görüşmeler yapılmasının çok zaman kaybettireceği görüşü ile, iki banka ile ortak toplantılar yapılmış, ve iki bankanın yüzde 50 ortaklığıyla akreditife teyit verilmesi konusunda mutabık kalınmıştır.

## **4.2. Sorunlar ve Çözümleri**

Yukarıda işle ilgili karşılaşılan sorunlar ve bulunan çözümlere aşağıda yer verilmiştir.

### **Sorun 1**

Sözleşmenin bir diğer maddesi ise akreditifin açılmasını müteakip 15 gün içerisinde avans teminat mektubunun düzenlenmesi hususudur. Ancak yaklaşık 1 yılı aşkın bir süre

ile Türk Bankası tarafından verilmesi kararlaştırılan teminat mektubunda bankanın avukatları teminat mektubu içerisinde yer alan “ihtiyati tedbir ve mahkeme emrine rağmen ödeme” maddesine itiraz etmişlerdir.

## **Çözüm 1**

Bu kapsamda incelenen sözleşmede “Avans teminat mektubunun ancak idarenin kabul edeceği birinci sınıf uluslararası bir banka tarafından düzenlenerek Libya’daki bir banka aracılığıyla onaylanması veya ticari bir Libya bankası aracılığıyla verilmesi, veya Libya’nın önemli bir ortaklık payı olan bir banka tarafından düzenlenmesi” maddesi görülmüştür. Bu maddeye istinaden, mektubun Libya Merkez Bankası’nın ortaklığı olan ve akreditifin açıldığı İngiliz Bankası tarafından düzenlenmesi ve direk olarak elden idareye teslim edilmesi çözümü üretilmiştir. Ancak genel olarak Türk bankalarını tanımayan ve risklerini almak istemeyen Güney Afrika bankası, firmanın bu proje kapsamında çalışmakta olduğu Türk Bankası tarafından düzenlenecek teminat mektubunu kabul etmemiştir. Bunun sonucunda bankalarla görüşmeler yapılmış ve Türk Bankasının, Güney Afrika bankasına göndereceği harici garantiye istinaden bu bankanın, İngiliz bankasına garanti vermesi ve bu kapsamda da söz konusu bankanın idarenin öngördüğü teminat mektubunu düzenlemesine karar verilmiştir.

Mektup, uzun uğraşlar sonucunda ve 2 aylık bir sürede düzenlenmiş ve idareye teslim edilmiştir.

## **Sorun 2**

Düzenlenen avans teminat mektubunun idare tarafından kabul edilmesinden sonra idare firma lehine açılmış olan akreditif kapsamında avans ödemesini gerçekleştirmiştir. Avans ödemesi Güney Afrika bankası nezdindeki firma hesaplarına alacak kaydedilmiştir.

Ancak firmanın yaklaşık olarak 2 yıldır beklediği avans ödemesi ile ilgili olarak, Güney Afrika Bankası, bu tutar için mektuba aracılık eden Türk Bankasının riskini alamayacağını ve mektup tutarının yarısını blokeye alacağını ve firmaya kullandıramayacağını bildirmiştir.

## **Çözüm 2**

Uzun bir zaman bloke olarak tutulan avansın alınabilmesi amacıyla Güney Afrika bankasının portföyünde bulunan söz konusu Türk Bankasına ait riskin azaltılması ve Türk Bankasının aynı tutarlı riskini alacak eş zamanlı olarak İngiliz bankasının kabul edeceği (riskini alacağı) bir banka aranmıştır.

Operasyonel olarak Türk bankacılık sisteminde hiç duyulmamış ve uygulanmamış ve dünya bankacılık sisteminde dahi sınırlı sayıda örneği olabilecek bir uygulamayla Güney Afrika bankasının portföyündeki Türk Bankası teminat mektubu riski bir Bahreyn Merkezli bankaya devredilmiş ve Güney Afrika bankası da yapılan bu devir sonucunda İngiliz bankasına karşı olan aynı tutardaki yükümlülüklerinden feragat ettirilmiştir.

Ek 5’de firmanın taraf olmamasına rağmen kendisinin hazırladığı ve bankalarla çalışarak son şeklini verdiği ve 4 banka tarafından eş zamanlı olarak imzalanarak yürürlüğe giren TECDİT SÖZLEŞMESİ (Novation Agreement) yer almaktadır.

Tecdit Sözleşmesine ilave olarak firma ile Bahreyn bankası arasında Ek 6 da bulunan Tazminat Sözleşmesi imzalanmıştır.

## **Sorun 3**

Uzun bir dönemde ancak başarıyla gerçekleştirilebilen teminat mektubu devir işlemi sonucunda Libya pazarında yeni projeler takip eden Firma, Türk bankaları tarafından kabul edilmeyen “ihtiyati tedbir kararına rağmen ödeme” koşulunun çözümlenebilmesi amacıyla alternatifler üretmiştir.

### **Çözüm 3**

Bir İngiliz bankası ile yapılan çalışmalar sonucunda; banka; muhatap (müteahhit firma) tarafından kendilerine hitaben düzenlenecek Ek 7 ve Ek 8 de örneği bulunan içerikte taahhüt verilmesi halinde Türk bankaları tarafından düzenlenecek harici garantilerde “ihtiyati tedbir” ibaresi bulunmaksızın Libya bankalarına hitaben teminat mektubu düzenleme kararı almıştır.

Bu taahhütlerden ilki (Ek 7) ihale aşamasında verilmesi gereken geçici teminat mektubu ile ilgili olarak, işin söz konusu firmada kalması halinde proje kapsamında gerçekleşecek her türlü bankacılık işleminde İngiliz bankasının aracılık edeceğinin kabul edilmesidir. İkinci taahhüt (Ek 8) ise, düzenlenecek teminat mektubunun tazmin edilmesi durumunda firmanın yükümlülüklerini belirlemektedir.



## BÖLÜM V. SONUÇ VE ÖNERİLER

Türk firmaları genel olarak Avrupa ve Amerika’da rekabetin yoğun olması, kââr marjının dar olması ve idarelerin kendi firmalarını tercih etmeleri sebebiyle bu bölgelerde yoğun olarak iş alamamaktadırlar. Bunun sonucunda da Türk firmaları, coğrafi olarak ekonomileri hızla gelişen ülkelerin odağında bulunması nedeniyle, pek çok ülkeye göre lojistik anlamdaki avantajlı durumunu değerlendirerek gelişmekte olan ülkelerdeki daha kârlı projelere yönelmeyi tercih etmektedirler (Bora S. 2008).

Projeler incelenirken ve ihaleye hazırlanırken, aşağıdaki süreçler izlenmektedir.

İhalenin yapılacağı ülke

Ülkenin coğrafi konumu, yönetim şekli, genel ekonomik ve siyasi yapısı



İhalenin hangi idare tarafından yapılacağı

İdare’nin yönetimi, finansal gücü, işleyişi, geçmiş dönem iş tecrübesi



Teknik ve İdari Şartname

Projenin yapımı için gereken teknik ve idari özellikler, işin süresi, proje için gerekli malzeme ve işçilik, projenin finansmanı, cezai şartlar, hukuk gibi şartnamede yer alan maddeler

Bu incelemeler sonucunda ihaleye teklif verilmesinin uygun bulunması halinde yapılması gereken diğer çalışmalar şöyledir.

Proje için ihtiyaç duyulacak makina, malzeme ve işçilik detaylı olarak çalışılır. Bunların temin edileceği yerler ve satın alınacak döviz cinsleri tespit edilir. Bu çalışmaya göre teklif verilirken istenen yerel para ve transfer edilecek dövizin oranları belirlenir.



Uygulanacak hukuk ve Türkiye ile uyumu incelenir.



İş yapım sürecinde karşı karşıya kalınacak bankacılık, kambiyo, vergi, sosyal güvenlik gibi mevzuatlar ve uygulamaları incelenir. Bunların işin süresi içerisinde projedeki maliyetleri hesaplanır.

Tüm bu çalışmaların, incelemelerin ve maliyet analizlerin yapılmasından sonra İdare adına geçici banka teminat mektubu düzenlenerek ihaleye teklif verilir. İhalenin firmanın üzerinde kalması durumunda ise, Libya için, proje tamamlanana kadar iş akışı aşağıdaki şekilde gerçekleşmektedir.

İdare'nin firmayı daveti ve firmanın proje için gereken kati teminat mektubunu İdare'ye sunması sonrasında sözleşme imzalanır.



Sözleşmenin vergi dairesine tescili yaptırılır.



Proje için tespit edilmiş olan dış para tutarı kadar akreditif firma lehine açılır.



Firma işin avansı için idare lehine, idarenin kabul ettiği şartlarda avans teminat mektubunu bankası aracılığıyla düzenler ve avansını tahsil eder.



Projenin mobilizasyon süreci başlar, işçi, malzeme temini sağlanır, proje imalatı başlar.



Yapılan imalatlar kapsamında hakediş düzenlenir. Hakediş bedelleri gerekli merciler tarafından imalatların onaylanmasından sonra belirlenen avans ve ihtiyat kesintisi oranları bağlamındaki tutarların kesilmesi ile sözleşmede tanımlanan şekilde firmaya ödenir.



İşin bitimi ile birlikte geçici kabul tutanağı hazırlanır, varsa, geçici kabul eksiklikleri giderilir ve kati kabul yapılır. Verilmiş olan tüm teminat mektupları idare tarafından iade edilir.

Gelişmekte olan pazar olarak nitelendirilebilecek bu ülkelerde bu çalışmadan da görülebileceği gibi yurtdışında proje üstlenerek iş yapmak isteyen firmaların, projeye hazırlık aşamasından, projenin sonuna kadar teknik olarak karşı karşıya kalabilecekleri risklere karşın, önceden öngörülemeyen pek çok finansal riskler de bulunmaktadır. Bu riskler ülkeler bazında değişebilmekle birlikte incelenen bölgede, genel olarak bankacılık hizmetlerinden ve ülkelerdeki mevzuatlardan kaynaklanan riskler, projelerin hedeflenen kârını olumsuz olarak etkileyebilmektedir.

Bu riskler ve bunların asgari seviyelerde tutulabilmesi amacıyla müteahhitlerin sözleşme aşamasında dikkat etmeleri gereken noktalar aşağıdadır.

#### 1) Projenin yapılacağı ülke

Projelerin alınması için fiyatlamamanın ve teknik yeterliliğin önemi yadsınamaz. Ancak projelerin gerçekleştirilebilmesi için gereken bir diğer adım da, idareler tarafından firmanın yükümlülüklerini yerine getirmesini teminen, projenin belirli bir yüzdesi üzerinden istedikleri teminat mektuplarıdır. 2001 yılından sonra Türk bankacılık sisteminde yaşanan krizler sonrasında yapılan ortaklıklar ve satışlarla birlikte genişlemesi beklenen sektörde ağırlıklı olarak bireysel bankacılığa verilen önem artmıştır. Yabancı sermayeli bankalar portföylerini daraltmış ve özellikle inşaat taahhüt işlerinde faaliyet gösteren firmalarla yüksek teminatlarla çalışma şartı aramışlardır. Bunun sonucunda inşaat

taahhüt sektöründe işlem yapmak isteyen, risk almak isteyen banka sayısı azalmıştır. Bu bankalar da teminat mektubu vererek risklerini alacakları firmaların çalışmakta olduğu ülkeleri özellikle incelemektedir. Genel olarak çalışma şartları zor, ekonomik olarak zayıf olan, politik ve siyasi istikrarsızlık bulunan ülkelerde iş yapmak isteyen firmaları desteklememektedirler. Bu nedenlerle de seçilecek ülke, çalışılacak pazar temin edilmesi gereken teminat mektubunun bankalardan sağlanabilmesi açısından birinci öncelikli konudur.

## 2) İşveren İdare

İşveren seçimi konusunda aceleci davranılmamalı, idarenin finansman ve ödeme gücü, yetkileri, daha önce ihale etmiş olduğu projelerde müteahhitle olan ilişkileri incelenmelidir. MENA ülkelerinde idareler, başında bulunan yetkililerin güçleriyle birlikte değerlendirilmelidir. Bu kapsamda hükümete, devlet yönetimine yakın yetkililer tarafından yürütülen idareler daha özellikli ve ilgi gören idareler olmaktadır. Bu idareler tarafından ihale edilen projeler öncelikli projeler olabilmekte ve bunlara ayrılan finansman kaynakları daha fazla olabilmektedir.

## 3) Teminat Mektubu

İşi alan müteahhit tarafından, işveren idareye verilmesi gereken teminat mektuplarının örnekleri ihale şartnamesinde bulunmaktadır. Bu örneklerin teklif aşamasında detaylı olarak incelenmesi gerekmektedir. Mektubun düzenlenmesi amacıyla çalıştıkları bankalarla mektup metni üzerinde önceden çalışılmalıdır. Mektupların mutlaka söz konusu ülkedeki bir banka aracılığıyla düzenlenme şartı varsa, ülkedeki muhabir bankalar araştırılmalıdır. Araya kaç banka girecekse, mektupların kalacağı süre de göz önünde tutularak, muhtemel oluşacak komisyon ve giderlerin hesaplanması ve bu tutarın ihale bedeli üzerine eklenmesi gerekmektedir.

## 4) İthalat

İşin yapımı süresince gereken malzeme ve ekipmanın müteahhit tarafından temin edilmesi gerekmektedir. Bu malzemenin ihalenin yapıldığı ülkeye ithalatında ülkemizde

uygulanan mevzuatın dışında uygulamalar olabilmektedir. Proje için kullanılacak malzeme için de zaman zaman İdareler tarafından kısıtlamalar getirilebilmektedir. Kullanılacak malzemelerin üreticileri belirtilmekte ve bu üreticilerin haricindeki firmalardan malzeme temini kabul edilmemektedir. Bunun sonucunda da ilgili pazarda ve idareler nezdinde “onaylı satıcı” olarak tescil edilmiş firmaların malzemeleri diğer üreticilere göre daha pahalı olabilmektedir. Bu sınırlamalar sebebiyle de istenilen sürede üretim yapılamama ve malzemenin vaktinde alınamaması söz konusu olabilmektedir.

### 5) Vergi

Proje yapım aşamasında ülkeye getirilecek makine ekipmana uygulanması gereken gümrük vergilerinin maliyet hesabının teklif aşamasında hesaplanması gerekmektedir. Ayrıca projenin yapımı esnasında doğacak kurumlar vergisi ve gelir vergilerinin de incelenmesi gerekmektedir. Vergi sistemleri, gelişmiş ülkeler seviyelerinde olmayan MENA ülkelerinde yapılan pek çok gider belgelenememektedir. Gerek taşımacılık hizmetlerinde gerekse de malzeme temininde fatura temin edilememektedir. Bunun sonucunda projelerin tamamlanması aşamasında beklenmedik kar rakamları çıkmakta ve bu nedenle de ihale aşamasında hesaplanmamış vergiler çıkmaktadır. Sözleşmeler çok detaylı bir biçimde çalışılmalı ve doğabilecek vergiler ve miktarları değerlendirilmelidir. Tescil masrafları, damga vergileri, hakediş onay aşamasında ödenmesi gereken maktu vergiler, kurumlar vergisi, işçi ücretleri üzerinden alınması gereken vergilerin tüm proje boyunca devamlı takip edilmesi, belgelerin ve giderlerin kontrol altına alınması gerekmektedir.

### 6) Ödeme

Projelerin önemli bir bölümü avans ödemeli olarak ihale edilmektedir. Alınan avanslar genel olarak işin mobilizasyonunda ve proje aşamasında kullanılmaktadır. Yüzde 15 seviyelerinde alınan avans ilk iki hakediş bedeli tahsil edilene kadar yapılan harcamaları da karşılayabilmektedir. Ancak MENA ülkelerinde bürokrasi çok fazla olduğundan ve hakediş onay işlemleri sözleşmede belirtilen sürelerin sonuna kadar kullanıldığından işlemler keyfi olarak uzatılabilmektedir. Bazı projelerde hakedişlerin onaylanıp ödemelerin yapılabilmesine kadar geçen sürede 20-25 imza gerektiği unutulmamalıdır. Libya ve

Cezayir’de ihaleye teklif verilirken ödemenin nasıl yapılacağı belirtilmektedir. Kısmi olarak Libya Dinarı ve kısmi olarak da dış para olarak teklif verilebilmektedir. Bu kapsamda proje için yapılacak masraflar, işçilik giderleri, yerel piyasadan alınacak malzeme bedelleri, ülke dışından temin edilecek malzemeler ve diğer giderler de ayrı ayrı hesaplanmalı ve ödeme oranları iç para-dış para olarak bu ayrıma göre talep edilmelidir. Ödemelerin garanti altına alınabilmesi açısından işveren idare tarafından açılacak ihracat bedelleri önem taşımaktadır. Ödemelerin nasıl yapılacağı ve kambiyo rejimleri ihale aşamasında detaylı olarak incelenmelidir.

## 7) İşçilik

MENA ülkelerinde genç nüfus sayısı fazla olmakla birlikte, yetişmiş, eğitilmiş ve kalifiye eleman bulunmasında büyük sıkıntılar yaşanmaktadır. Her ne kadar sosyal güvenlik anlaşmamız olan ülkelerde çalışma şartlarımız daha rahat gözüke de firmalarımız genel olarak bizim çalışma prensiplerimiz doğrultusunda yetiştirilmiş Türk mühendis ve işçilerin projelerde görev almasını tercih etmektedirler. Ancak, projelerin yükümlülükleri gereği örneğin 1 Türk işçiye karşı Libya’da, 1 yerel personel çalıştırılma zorunluluğu bulunmaktadır. Ayrıca, uluslararası pek çok projede çalışmakta olan çok sayıda Türk firması olduğundan, işçiler de özellikle çalışma şartlarının zor olduğu ve sosyal imkanların olmadığı MENA ülkeleri yerine daha rahat yaşayabilecekleri Türkiye Cumhuriyetleri ve Birleşik Devletler Topluluğu ülkelerinde çalışmayı tercih etmektedirler. Coğrafi olarak yakın komşu ülkelerden işçi temin edilmesi sonucunda da maliyetler artmaktadır. Projelerin beklenen sürelerde bitmemesi işçilik maliyetlerinin proje içerisindeki payını beklenmedik seviyelerde arttırabilmektedir.

## 8) Hukuk

Sözleşmede geçerli olacak hukuk uluslararası hukuka aykırı maddeler içerebileceği gibi, arbitraj mahkemeleri uygulaması da bulunmamaktadır. Gerek teknik olarak yaşanabilecek sıkıntılar, gerek bankacılık işlemlerinden kaynaklanabilecek hukuki farklılıklar gerekse de ödemeler kapsamında yaşanabilecek gecikmeler sonucu firmalar mağdur olabilmektedir. Maruz kaldıkları zararlarını tazmin etmek istediklerinde herhangi

bir olumsuzluk yaşamamak için imzalanacak sözleşmelerin ve uygulanacak hukukun dikkatle incelenmesi gerekmektedir.

Yurtdışı pazarlara yönelen ancak karşılaştığı problemler nedeniyle gerek finansal gerekse hukuki sorunlar yaşayan pek çok firma bulunmaktadır.

Türkiye ekonomisine önemli katkıları olan müteahhitlik firmalarının yukarıda belirtilen konuları, yurtdışında aldıkları işlerden istedikleri kazancı elde etmeleri ve taahhütlerini zamanında yerine getirebilmeleri için dikkatle değerlendirmeleri gerekmektedir.

**Ek 1. Ödeme Emri Sertifikası (Payment Authorization Certificate-PAC)**

BÜYÜK NEHİR İDARESİ (İşveren İdare)					
KONU : -Ödeme Emri Sertifikası (PAC)					
ŞİRKET : ..... İnşaat A.Ş. (Müteahhit)					
Akreditif No GI/1715					
Ödeme Emri Sertifikası No 06/2008					
PAC Tarihi: .....					
Fatura Numarası	Fatura Tarihi	Maliyet Numarası	Kod	Ödenecek (EURO)	Tutar
No/28	20/06/2007	03.M1.002		66,425.10	
		03.M1.003			
		Montaj 5%			
		03.M1.001		103,706.88	
		03.M1.002			
		Sahaya inişte 10%			
		Total		170,131.98	
..... (NET) Euro				170,131.98	
<b>..... (NET) Euro</b>					
BU SERTİFİKANIN SUNULMASI İLE, BÜYÜK NEHİR İDARESİ LİBYA MERKEZ BANKASI'NIN BU TUTARDA ÖDEME YAPMASINA ONAY VERİR. (İŞVEREN İDARENİN KAŞE VE İMZALARI)			LİBYA MERKEZ BANKASI YETKİLİ İMZALARI TARAFINDAN İMZALANACAKTIR. (LİBYA MERKEZ BANKASI KAŞE VE İMZALARI)		



## Ek: 2 Akreditif

### Örnek

ABC firmasının kazandığı ihalede proje bedeli 100,000,000 Libya Dinarı'dır

İhalenin sözleşmesinde ödeme şartları aşağıdaki gibidir.

Ödeme Metodu:	% 30 İç Para (Libya Dinarı)
	% 70 Dış Para (Euro)
Libya Dinarı/Euro Paritesi:	1,29
Ödenecek Avans Miktarı:	% 15
Malzeme Bedeli	45,000,000 Libya Dinarı

İdare tarafından işi üstlenen ABC firması lehine ihracat akreditifi açılacaktır. Açılacak ihracat akreditifi sadece dış para için açılacak olduğundan akreditifin azami tutarı 70,000,000 Libya Dinarı karşılığı sözleşmede belirlenen Euro parite üzerinden hesaplanacaktır ve bu tutar Euro 90,300,000 olacaktır. Ödenecek avans miktarı yüzde 15 dir. Bu avansın yüzde 70'i dış para olarak akreditif kapsamında ödenecektir. Söz konusu avans tutarı Euro 13,545,000 olacaktır.

----- Mesaj Başlığı -----

Swift Cinsi : FIN 700 Vesikalı Kredi

Gönderen : CBLJLYLXXXX

Libya Merkez Bankası

Tripoli Libya

Alan : XYZGB2LXXX

XYZ INTERNATIONAL BANK PLC

Londra İngiltere

----- Mesaj İçeriği -----

27:Kaçınıcı Mesaj

1/1

40A: Vesikalı Kredi Formu

Gayrikabilirücu

20: Vesikalı Kredi Numarası

GI/1715

31D: İşlemin Süresinin Bitiş Tarihi ve Yeri

070820 Londra

50.Amir

Büyük Nehir'in Jabal Hasawba Sulama Sistemi İdaresi

Tripoli , LİBYA

59: Lehtar- İsim ve Adres

ABC İNŞAAT VE TİCARET A.Ş.

Adres: ANKARA – TURKEY

TEL: (312) .....

FAX: (312) .....

32B: İşlemin Döviz Cinsi ve Tutarı

Döviz Cinsi : EUR (EURO)

Tutar: # 22,750,000#

39B: Azami Kredi Tutarı

Bu tutarı aşamaz

41A: Ödeme yeri

XYZ INTERNATIONAL BANK PLC

Londra İngiltere

Görüldüğünde Ödemeli

42P: Ödeme Detayları

Sizin, tüm kredi şartlarının yerine getirildiğinin şifreli mesaj ile teyit edilmesinden sonra

14 gün içerisinde ödemeli

43P: Kısmi Yükleme

İzin Verilir

43T: Aktarma

İzin Verilmez

44A: Yükleme, Sevkiyat, Çıkış

Herhangi bir Avrupa ve/veya Asya Ülkeleri deniz ve/veya hava limanı

44B: Gideceği yer ...

Tripoli, Libya deniz veya havalimanı

44C: Son yükleme tarihi

30/07/08

45A: Mal ve Hizmetlerin Tanımı

+Abu Ziyen ve Tarhuna Sulama Sistemi'nin 1 ve 2 numaralı pompa istasyonları için 8/2005 numaralı ve 04/9/2004 tarihli kontrat kapsamında gereken malzeme temini ve projenin yapımı

+CFR Tripoli, LIBYA

46A: Gerekli Evraklar

+ İlgili konşimento kapsamında yüklenen malların tüm detayını belirten, birim fiyatlarını ve toplam fiyatını gösteren bir orijinal ve sekiz kopyası

+ Yüklenen tüm malların yukarıdaki kontrat kapsamında olduğunun teyidi

+ Lehtar tarafından, yüklenen malların Arap boykotu kapsamında İsrail firmalarından, iştiraklerinden, şubelerinden veya İsrail sermayesi içeren şirketlerden alınmadığını veya bu firmalar tarafından üretilmediğini beyan eden belge. Söz konusu belge, ilgili faturada da teyit edilebilecektir.

+ Yüklenen malların Avrupa/Afrika/Asya menşeli olduğunu tevsik eden (Ve İsrail menşeli herhangi bir muhteviyat içermediğini tevsik eden) Menşe-i Şehadetnamesi (Bir orijinal ve iki kopya) ihraç ülkesi Ticaret Odası tarafından onaylanacak ve varsa Libya Halk Cemahiriyesi'nin Libya Bürosu tarafından tasdik edilecektir. İlgili ülkede Libya ticari bürosu yok ise herhangi bir Arap Büyükelçiliği veya Konsolosluğu tarafından tasdik edilecektir.

+ Büyük Nehir'in Jabal Hasawba Sulama Sistemi İdaresi adına düzenlenmiş ve yükleme bedelinin ödenmiş olduğunu gösteren 3/3 orijinal hasarsız yükleme konşimentosu

+ Tüm orijinal konşimentolar yükleme ajanı veya uzmanı tarafından orijinal olarak imzalanacaktır.

+ Yükleme Şirketi tarafından, vasıtanın İsrail vasıtası olmadığı, ulaşım sırasında herhangi bir İsrail limanında durmadığı teyit edilmelidir. Vasıtalar 15 yaşından büyük olmamalı ve otomatik yükleme/indirme makinaları olmalıdır. Bu beyan yükleme belgesinin üzerine yazılabilir veya yükleme belgesine iliştilirilebilir. Libya vasıtaları ile yükleme yapılması durumunda yükleme Şirketinin bu beyanı vermesine gerek yoktur.

+ Universal Inspector and Service Company-Ltd tarafından düzenlenmiş kontrol sertifikası

+ 1 orijinal 3 kopya çeki listesi

47A: İlave Şartlar

Bu döner akreditif en fazla Euro 90,300,00 tutarına kadar amir tarafından bankamıza verilecek talimatla artırılabilir. Bankanıza, amir tarafından talimat gelmesi halinde bilgi verilecektir.)

#### Ödeme Koşulları

EURO 13,545,000 tutarındaki avans, Amir tarafından kabul edilecek bir Libya Bankası tarafından düzenlenmiş aynı tutardaki avans teminat mektubu kapsamında ödenecektir. (Amir tarafından bu kapsamda bir talimat alındığında tarafınıza bilgi verilecektir)

Malzemeler kapsamında ödenecek EURO 4,664,901 aşağıdaki şekilde ödenecektir.

+ Malzeme bedelinin yüzde 85'i bu akreditif tahtında yapılacak yüklemeler kapsamında ödenecektir.

+ Malzeme bedelinin yüzde 5'i Amirin malzemeyi geçici kabulünü tarafımızı bildirmesiyle ödenecektir.

+Malzeme bedelinin yüzde 10'u kati kabul ve montaja müteakip Lehtarın faturası ve İdare'nin tarafımızca kontrolü yapılmış yetkilileri tarafından imzalanmış otorizasyon belgesi ile ödenecektir.

EURO 4,540,099 , mühendislik projeleri, eğitim, imalat karşılığında İdare'nin tarafımızı yetkilendirmesi ile ödenecektir.

+Tüm evraklarda bizim Akreditif numaramız bulunmalıdır.

+Evraklar 2 nüsha halinde tarafımıza özel kargo ile gönderilecektir.

+Rezervli evrak sunulması halinde; İdare tarafından tarafımıza herhangi bir tarihte verilebilecek kabul veya ret cevabı ile işlem yapılacaktır.

#### 71b: Ücretler

+ Tüm ücretler Lehtar tarafından karşılanacaktır.

#### 49: Teyit Talimatları

Eklenebilir

53A: Rambursman Bankası

XYZGB2L

XYZ INTERNATIONAL BANK PLC

Londra İngiltere

78: Ödeme, Kabul, Müzakere Bankası

### Ek 3. Örnek Avans Teminat Mektubu

Biz (Türk Bankası adı) Balgat Şubesi olarak talebimiz üzerine ve mesuliyetimiz tahtında Libya'daki işveren (İşverenin adı)'ne hitaben Balgat şubemiz müşterisi (Türk inşaat firması adı) firmasının nam ve hesabına (Projenin adı ve tanımı) işi için bankamızca garanti edilen (Mektup tutarı) tutarındaki avans garanti mektubu (Standby L/C)'nun Bankanızca "Libyan Foreign Bank, Tripoli / S.P.L.A.J." bankası aracılığıyla işbu kontrgarantimiz tahtında verilmesini rica ederiz.

Metin Girişi

Sayın Baylar,

Tüm sorumluluğu ve kefaleti tarafımıza ait olmak üzere, aşağıda sunulan stand-by akreditif (avans teminat mektubu anlamında) metnini, teyidinizi de ekleyerek, ihbar etmenizi rica ederiz.

(Türk inşaat firması adresi) adresinde kain (Türk inşaat firması adı)"(Bundan böyle "Hesap alıcısı" olarak anılacaktır) talimatı ve hesabına; (İşverenin Adı) lehine (Bundan böyle "Lehtar olarak anılacaktır), (Projenin adı ve tanımı) inşaatı sözleşmesi ile alakalı; hesap alıcısına lehtar tarafından yapılan avans ödemesi açıklamasıyla, azami tutarı (Mektup tutarı) olan (teminat mektubu numarası) referans numaralı gayrikabilirücü ve teyitli stand-by akreditifi (avans teminat mektubu) anlamında açıyoruz.

İşbu stand-by akreditif, lehtarın ilk yazılı talebine istinaden Libyan Arab Foreign Bank nezdinde ödenir.

İşbu stand-by akreditif tahtında söz konusu olacak herhangi bir düşüm; miktarını belirleme yetkisine sahip olan lehtarın talimatına istinaden yapılacaktır. Ancak, yapılacak her bir düşüm için kayıtlarımız açısından, Libyan Arab Foreign Bank tarafından gönderilecek resmi onaylı bir swift mesajı ile bilgilendirileceğiz.

İşbu stand-by akreditif avans ödemesinin hesap alıcısı tarafından tahsil edilmesine müteakip kendiliğinden yürürlüğe girecektir. Toplam meblağın yüzde altmışlık kısmı (dış para kısmı), (Türk inşaat firması adı)'nin (Türk Bankası adı) Balgat şubesi nezdindeki (Hesap numarası) numaralı USD hesabına, yüzde kırklık kısmı (iç para kısmı) (Türk inşaat firması adı)'nin (Libya bankası adı)'daki (hesap numarası) numaralı Libya Dinarı hesabına alacak kaydedilecektir.

İşbu stand-by akreditif, lehtar tarafından iletilecek ilk talebe istinaden yenilenebilir/uzatılabilir. Stand-by akreditif üzerinde, sözleşme, proforma fatura, ve/veya diğer herhangi bir evrak ile ilgili olarak; bir metne, koda, tarihe vb'ne yapılan atıf, stand-by akreditif tahtında yer alan kayıt ve şartlara göre ibraz edilecek ilk talebinizde size yapacağımız ödeme taahhüdü kapsamında, size karşı olan sorumluluklarımıza hanel getirmez.

İşbu stand-by akreditif; (teminat mektubunun vadesi) tarihine kadar Libyan Arab Foreign Bank nezdinde geçerli olacaktır. Bu tarihten sonra ve vadesi içinde tarafınızca, herhangi bir talimat verilmemesi durumunda, asıl evrakın tarafımıza iade edilip edilmediğine bakılmaksızın kendiliğinden hükümsüzü olacaktır.

Lehtarın talimatının tarafınızca teslim alınmasına müteakip kısmi çekilişler yapılabilir.

İşbu stand-by akreditif, uluslararası ticaret odasının (ICC) yeknesak teamüller ve uygulamalarının (UCP) 1993 tarihli 500 yayın numaralı Paris revizyonuna tabiidir.

Bankalar arası bilgi:

Sececeğiniz bir banka nezdinde hesabınıza talebimizin ulaşmasına müteakip tüm komisyon ve masraflarınızı ödemeyi peşinen kabul ederiz.

## TAZMİN:

İşbu belgeyle, hesap alıcısı veya başka bir tarafça başlatılan veya yürürlükte olan herhangi bir çekişme, ihtilaf, ihtiyati tedbir, haciz emri veya içtinap emrine bakılmaksızın ve herhangi bir hukuki veya hükmi takibata gerek kalmaksızın seçeceğiniz bir bankadaki hesabınıza alacak kaydederek, resmi onaylı tele grafik veya yazılı hak talebi mesajınızın teslim alınmasına müteakip, talimatlarınız doğrultusunda sizi garanti edeceğimizi taahhüt ederiz.

İşbu swift işlevsel bir enstrüman olarak değerlendirilmelidir. Takiben, herhangi bir posta teyidi gönderilmeyecektir.

İşbu stand-by akreditifin (Türk inşaat firması adı)'den (kimlik numarası) pasaport numaralı (mektubun teslim edileceği isim)'a veya (kimlik numarası) pasaport numaralı (mektubun teslim edileceği isim)'ya teslim edileceğini bildiririz.

## Metin Sonu

İşbu muamelenin ifası için gerekli tüm formaliteler ve müsaadeler tamamen yapılmış olup, bu muameleyi ifa etmek için tüm kanuni haklara haiz olduğumuzu teyit ediyoruz.

İşbu kontrgarantimiz, teminat mektubunuzdaki avans ödemesi şartı olan yüzde 60'lık kısmının (Türk inşaat firması adı)'nin (Türk Bankası), Balgat şubesi, Ankara nezdindeki (Firmanın hesap numarası) numaralı USD hesabına, yüzde 40'lık kısmının ise Gumhoria Bank'taki (Firmanın hesap numarası) numaralı Libya Dinarı hesabına gerçekleşmesi/tamamlanmasıyla birlikte geçerlilik kazanacaktır.

Libyan Arab Foreign Bank'a vereceğiniz teminat mektubundaki taahhüdünüz gereğince kefil olunan meblağı adı geçen muhabirin ilk yazılı talebi üzerine hiçbir kanuni işleme bankamız muvafakatının ve firma (Türk inşaat firması adı)'nin muvafakatinin alınmasına lüzum olmaksızın tamamen veya kısmen derhal söz konusu muhabire ödeme hakkınızı şimdiden kabul ederiz.

Dolayısıyla Libyan Arab Foreign Bank'a verdiğiniz (Mektup tutarı)'lik teminat mektubu sebebi ile yapmış olacağınız ödemelerden dolayı bankanıza karşı hiçbir itiraz ileri sürmeyeceğimize ve ödenecek herhangi bir meblağı kontrgarantimiz tutarı (Mektup tutarı) ve talep edilebilecek gecikme faizi ve masraf tutarını ilk yazılı talebinizde protesto çekmeye hüküm istihsal etmeye ve firmanın iznini almaya gerek kalmaksızın derhal döviz olarak tarafınıza ödeyeceğimizi gayrikabilirücü olarak taahhüt ederiz, ve herhangi bir gecikme halinde ödediğiniz günden itibaren tarafınızdan tamamen iade ve tasfiyesi gününe kadar hesap edilmek üzere lehinize Libor+ %2 oranında gecikme faizi yürüteceğinizi kabul ve taahhüt ederiz.

İşbu teminat mektubu nedeniyle muhabirin talep edeceği her türlü masraf ve komisyonu ödeme hakkınızı şimdiden kabul ederiz ve söz konusu meblağları ilk yazılı talebinizde tarafınıza istediğiniz doğrultusunda döviz ve/veya Türk Lirası olarak derhal ödemeyi kabul ve beyan ediyoruz. Herhangi bir gecikme durumunda döviz için Libor+ 2 , Türk Lirası için cari olan kredi faiz oranınız üzerinden, ödeme tarihinden tarafınızdan iade ve tasfiyesi gününe kadar hesap edilmek üzere yine aynı oranda gecikme faizi ödeyeceğimizi beyan ve taahhüt ederiz.

İşbu teminat mektubu vadesinin Libyan Arab Foreign Bank tarafından temdidi talep edildiğinde, mektup vadesini ve kontrgarantimiz vadesini derhal temdit edeceğimizi ve/veya söz konusu temditleri otomatikman yapma hakkınızı şimdiden kabul ederiz. Teminat mektubunuzda (Stand-by) yer alan ve sözleşme, fatura veya herhangi bir dokümanla ilişkili tarih, kod, ve metin vb. referansların, iş bu kontrgarantimiz sebebiyle ve bu stand-by akreditif hüküm şartlarından doğan ilk yazılı talebinizde size karşı olan ödeme yükümlülüğümüzü etkilemeyeceğini kabul ve taahhüt ederiz.

Teminat mektubu nedeniyle muhabirin kısmen veya tamamen tazminini talep edeceği herhangi bir meblağı ilgili muhabire transferini engelleyen şartlar ortadan kalkıncaya kadar ilk yazılı talebinizde nezdinizdeki bir hesapta bloke edileceğini kabul ve taahhüt ederiz.



Teminat mektubu bedelinin ihtiyati tedbir yoluyla ödenmemesi amacıyla mahkemelere müracaat edilmeyeceğini, bu yasal haktan peşinen feragat edildiğini, aksi davranılması halinde teminat mektubu bedelinin derhal bloke edileceğini beyan ve kabul ederiz.

Bankanızın yıllık yüzde 2 komisyonunu ve işbu teminat mektubu nedeniyle doğabilecek tüm masrafları 3 aylık dönemlerde peşin olarak ödeyeceğimizi ve geç ödeme halinde meri gecikme faizi oranında, gecikme faizi ödeyeceğimizi kabul ve beyan ederiz. İşbu garantimiz (Teminat mektubu vadesi) tarihine kadar geçerli olup, bankanızca tarafımıza resmen bildirim yapıldığında iptal edilebilecektir.

#### Ek 4. İlave Taahhüt Örneği

USD ----- Tutarında Libya'da yerleşik (İşverenin adı) lehine düzenlenecek olan avans ve garanti mektupları ile ilgili beyan

Bankanızca lehimize ekte bulunan örneklere uygun bir garanti ve kontrgaranti mektubu düzenlenmesini talep ettiğimizi,

Muhabire gönderilecek kontrgarantide muhataba verilecek garanti mektup metninin yer almasına gerek olmadığını zira muhataba verilecek standart garanti mektubu metni hakkında bilgi sahibi olduğumuzu, bu mektubun mutad garanti mektubu hükümlerini ihtiva etmemesi nedeniyle oluşturduğu risklerini bildiğimizi, bu risklerden bankanızı kesinlikle ve hiç bir surette sorumlu tutmayacağımızı, bu nedenlerle ortaya çıkabilecek tüm yasal sorumlulukların tarafımıza ait olduğunu; ödemenin durdurulması için yurt içi veya dışında hiçbir mercie başvurulmayacağını, ödemenin durdurulması için hiçbir yasal yola başvurmayacağımızı ve ilk talebinizde gecikmeksizin tazmin edilen tutarını nakden ve defaten ödeyeceğimizi,

USD ----- tutarındaki avans ile ilgili olarak bankanızın söz konusu avansın yattığı hesap üzerinde rehin, takas ve mahsup hakkı da olmak üzere her türlü tasarruf hakkına sahip olduğunu,

USD ----- ve USD ----- tutarındaki garanti mektubunun ve kontrgarantilerin süresiz olduğunu,

Bu işlem ile ilgili olarak Bankanıza vermiş olduğumuz teminatların da bu paralelde süresiz olduğunu,

Garantinin serbest bırakılmasından önce hiçbir şekilde teminatlarımızı çözdürmeyeceğimizi, bunu talep dahi etmeyeceğimizi,

Mektubu/değişikliğini okuduğumuzu, metnine vakıf olduğumuzu ve bilerek ve herhangi bir itirazımız olmaksızın metinlere onay verdiğimizi,

Harici garanti aslı iade edilmeden veya bu yönde bankanızca bir bildirim alınmadan Bankanıza olan taahhüdümüzün devam edeceğini,

Kur farkından ötürü teminatlarımızın yetersiz kalması durumunda ilk talebinizde derhal ikinci bir uyarıya gerek kalmaksızın farkı bankanıza takdim edeceğimizi,

Mektup süresince yurt içi ve yurt dışı banka masraf ve komisyonlarını her hangi bir itiraza mahal vermeksizin ödeyeceğimizi, ve bunlara ek olarak hem garanti hem de iki kontrgarantiden kaynaklanabilecek tüm masrafların, tüm vergilerin ve gecikme halinde de faizin, her türlü yasal giderler ile avukat ücretlerinin tarafımızca ödeneceği,

Hem muhatap bankanın hem de muhabir bankanızın kusurlarından kaynaklanacak faiz ödemeleri, yargılama giderleri ve avukatlık ücretlerinden de haberimiz olduğu ve tüm bu masrafları kabul ettiğimizi ve garanti tutarını aşan miktarı belirtilmeyen tüm bu fazlalıkların da tarafımızca ödeneceği,

Riskin tanımını yapmadan (herhangi bir gerekçe göstermeden) muhatabın tazmin talebinde bulunması söz konusu olabileceğinden hem bu durumu, hem de işlemin mücerret borç ikrarı olduğunu bilerek peşinen kabul ettiğimizi,

Hem muhabir tarafından muhataba verilecek garanti mektubunun, hem de Bankanızca muhabirimize hitaben düzenlenen kontrgarantinin ihtilaf durumunda yabancı ülke kanunlarına tabii olduğu ve yargılama yerinin yabancı ülke mahkemeleri olduğunu bildiğimizi ve mektupların bu şekilde düzenlenmesini talep ettiğimizi; bu nedenle oluşabilecek her türlü risk, ihtilaf ve zararlar nedeniyle bankanızın hiçbir sorumluluğunun bulunmadığını ve bulunmayacağını, hiçbir surette bu konuda ve bunun sonuçlarına itiraz etmeyeceğimizi,

Harici garantinin MTO Talep Garantileri Yeknesak Kuralları Broşür No:458 ve sair bir broşür hükümlerine tabi olarak düzenlenmemesi nedeniyle vaki olabilecek ihtilaf ve antlaşmazlıklarda Bankanızı hiç bir surette sorumlu tutmayacağımızı ve mutlak bankacılık usullerine göre vaki olabilecek sorunların çözülmesine çalışılmasına peşinen muvafakat ettiğimizi, buna rağmen sorunun çözülmemesi halinde hiçbir itirazımızın olmayacağını,

Harici garantinin temlik edilemez olduğunun metinde yer almamasına bir itirazımızın bulunmadığını ve böyle bir durumun oluşması halinde de keza herhangi bir itirazımızın olmayacağını, Muhataba bankası tarafından verilecek garanti ve muhabir bankanız tarafından verilecek kontrgarantinin, garanti muhatabının avans tutarını metinde belirtilen hesaba gönderilmek üzere vereceği havale talimatı ile yürürlüğe gireceğinin tarafımızca bilindiğini, bu durumda söz konusu havale tutarının ilgili hesaba geçeceği tarihe kadar geçen sürede oluşabilecek risklerden bankanızı ibra ettiğimizi ve bu havalenin ilgili hesaba geçmemesi halinde dahi garanti ve kontrgarantinin yürürlük kazanacağını ve bankanızı bu hususta sorumlu tutmayacağımızı,

Bankanızın ve muhabir bankanızın, ilk tazmin talebinde, tazmin talebinde sebep belirtilmiş olsun veya olmasın; sebep belirtilmiş olması halinde belirtilen sebebin gerçek olup olmadığını araştırma ve değerlendirme yükümlülüğü olmaksızın derhal ödeme yapmaya yetkili olduğunu, bu nedenle herhangi bir itirazımın bulunmadığını ve bulunmayacağını,

Bunun yanı sıra muhatabın tazmin talebinde bulunması durumunda yazılı talebin yetkili kişilerce yapılıp yapılmadığının araştırılması konusunda hiçbir şekilde ve hiçbir zaman Bankanıza veya yurt içinde veya yurt dışındaki herhangi bir merciye talepte bulunmayacağımı, bu duruma hiçbir surette ve hiçbir merci nezdinde itiraz etmeyeceğimi ve tazmin durumunda muhatabın sadece bir yazılı beyan vermesinin yeterli olduğunu ve bu beyanda taahhüdümü yerine getirmediğime veya kontrat şartlarına uymadığıma dair herhangi bir bildirimde bulunmasına da gerek olmadığını,

İşbu taahhüdün bankanızla imzalamış olduğumuz genel kredi sözleşmesinin ayrılmaz bir cüzü olduğunu ve bu taahhütte hüküm bulunmayan hallerde Genel Kredi Sözleşmesinin uygulanacağını,

Gayrikabilirücu olarak beyan ve kabul ederiz.

Saygılarımızla,

Kaşe ve yetkili imzalar

## Ek 5. Tecdit Sözleşmesi

İş bu "TECDİT" Sözleşmesi

.... Adresinde mukim Türk bankası , Ankara kurumsal şubesi (Bundan böyle "Türk bankası" diye anılacaktır)

..... Adresinde mukim Güney Afrika bankası (Bundan böyle "Güney Afrika bankası" diye anılacaktır);

..... Adresinde mukim Bahreyn bankası (Bundan böyle "Bahreyn bankası" anılacaktır);ve

..... Adresinde mukim İngiliz bankası (Bundan böyle "İngiliz Bankası" diye anılacaktır) (tümü "Taraflar" olarak anılacaktır).

arasında 11 Temmuz 2004 tarihinde imzalanmıştır.

Taraflar aşağıdaki şartlarla anlaşmışlardır.

### I. TANIMLAR VE AÇIKLAMALAR

a) İş bu tecdit sözleşmesinde:

ATM , ..... tarihinde ..... referans ile İngiliz bankası tarafından ..... İdaresi lehine, (Projenin Adı) projesi için düzenlenmiş EURO ----- tutarındaki Avans Teminat Mektubunu ifade eder.

İş günü, Cumartesi Pazar hariç, ticari bankaların Londra'da iş yapmak amacıyla açık olduğu günü ifade eder.

Yürürlük tarihi; iş bu TECDİT sözleşmesinin tüm taraflarca imzalandığı tarihtir.

Euro veya EUR Avrupa Birliği üye ülkelerinin kanuni para birimidir.

Türk Bankası harici garantisi, ..... tarihinde ..... referans ile Güney Afrika bankası lehine düzenlenmiş EUR ..... tutarındaki harici garantiyi ifade eder.

Güney Afrika bankası harici garantisi, ..... tarihinde ..... referans ile İngiliz Bankası lehine düzenlenmiş EUR ..... tutarındaki harici garantiyi ifade eder, ve

Bahreyn bankası kısmı ise aşağıda madde 3 deki şartlara tabii olarak Türk bankasının veya Güney Afrika bankasının harici garantisi ilgili olan Euro .....tutarındaki harici garantiyi ifade eder.

b) İş bu tecdit sözleşmesinde; (a) başlıklar sadece referans kolaylığı amacıyla kullanılmıştır ve sözleşmenin yorumlanmasında dikkate alınmamalıdır. (b) tekil olarak kullanılan referanslar, çoğulu da kapsayacaktır.

## II. TECDİT VE TADİL

Yürürlük tarihinde ve bu tarihten itibaren taraflar arasında ve ayrı bir hukuki muamele gerekmez:

Bahreyn bankası bu belge ile

Güney Afrika bankası'nın, Güney Afrika bankası harici garantisinde Bahreyn bankası kısmına eşit miktarda olacak şekilde ve Güney Afrika bankası harici garantisinde, İngiliz bankası'na olan taahhütlerini, yükümlülüklerini üstlendiğini ve bunlara hak kazandığını ve İngiliz bankası da söz konusu taahhüde ve yükümlülüğe gayrikabilirücu olarak muvafakat ettiğini ve izin verdiğini ve

Güney Afrika bankası'nın, Türk bankası harici garantisinde Bahreyn bankası kısmına eşit miktarda olan haklarını üstlendiğini ve bunlara hak kazandığını ve Güney Afrika bankası ve Türk bankası da söz konusu taahhüde ve yükümlülüğe gayrikabilirücu olarak muvafakat ettiğini ve izin verdiğini kabul eder.

Bu sözleşme ile; Güney Afrika bankası ve İngiliz bankasının her biri Güney Afrika bankası harici garantisindeki Bahreyn bankası kısmıyla ilgili olarak ileride doğabilecek her türlü sorumluluk ve yükümlülüklerinden ibra ve feragat edilir ve, Güney Afrika bankası harici garantisinde Bahreyn bankası kısmı kapsamında birbirlerine karşı olan hakları ayrı ayrı iptal edilir. (bu hak ve yükümlülük veya sorumluluklar "Güney Afrika bankası'nın ibra edilmiş hak ve yükümlülükleri olarak adlandırılır)

Bahreyn bankası ve İngiliz bankası; sadece Güney Afrika bankası harici garantisindeki Bahreyn bankası kısmı (Bahreyn bankasının tecdit edilmiş harici garantisini) ile ilgili olarak ve Güney Afrika bankası harici garantisindeki aynı şartlar, kapsamında birbirlerine karşı yeni haklar, sorumluluklar ve yükümlülükler edindiklerini kabul ederler.

Bahreyn bankası ve Türk bankası; sadece Türk bankası harici garantisindeki Bahreyn bankası kısmı (Türk bankasının tecdit edilmiş harici garantisini) ile ilgili olarak ve Türk bankası harici garantisindeki aynı şartlar, mutadis mutantis, kapsamında birbirlerine karşı yeni haklar, sorumluluklar ve yükümlülükler edindiklerini kabul ederler.

Yukarıda Bahreyn bankası kısmı için tanımlanan yükümlülük ve sorumlulukların başarıyla tecdit edilmesine bağlı olarak; Türk bankası ve Güney Afrika bankası, her biri Türk bankası harici garantisindeki Bahreyn bankası kısmıyla ilgili olarak ileride doğabilecek her türlü sorumluluk ve yükümlülüklerinden ibra/feragat edilir ve Türk bankası harici

garantisinde Bahreyn bankası kısmı kapsamında birbirlerine karşı olan hakları ayrı ayrı iptal edilir.

Yukarıda madde 2 ye göre tecdit ve tadilin aksine hüküm olmadıkça Türk bankası harici garantisi ve Güney Afrika bankası harici garantisi yürürlükte kalacak ve geçerli olacaktır.

### III. İNGİLİZ BANKASI'NIN GÜNEY AFRİKA BANKASI'NA KARŞI YÜKÜMLÜLÜKLERİ

a) İngiliz bankasının ATM (her biri ATM ödemesi olarak adlandırılacak) kapsamında tazmin edeceği her bir veya herhangi bir ödeme için, İngiliz bankasına) Güney Afrika bankası harici garantisi tahtında, ATM ödemesinin yüzde 46,84'ünü geçmeyecek şekilde ve (b) Bahreyn bankasının tecdit edilen harici garantisi kapsamı tahtında, ATM ödemesinin yüzde 53,16'yı geçmeyecek şekilde tazmin talebinde bulunacağını taahhüt eder. Bahreyn bankası ve Güney Afrika bankasının yükümlülükleri, bu tazmin talepleri karşısında münferittir.

Şüpheye mahal vermemek açısından belirtilmelidir ki;

Güney Afrika bankası, Bahreyn bankası bu tecdit Sözleşmesi kapsamında taahhüt ettiği yüklenimlerini yerine getirmese ve söz konusu yüklenimlerinden vazgeçse dahi, herhangi bir ATM ödemesi kapsamında, ATM ödemesinin en fazla yüzde 46.84'ünü ödemekle yükümlüdür. Bu tutar en fazla EUR ..... dur;

Bahreyn bankası, Güney Afrika bankası bu tecdit Sözleşmesi kapsamında taahhüt ettiği yüklenimlerini yerine getirmese ve söz konusu yüklenimlerinden vazgeçse dahi, herhangi bir ATM ödemesi kapsamında, ATM ödemesinin en fazla yüzde 53.16'sını ödemekle yükümlüdür. Bu tutar en fazla EUR .....dur; ve

c) Türk bankasının yükümlülüğü, i) Türk bankası tecdit edilen harici garantisi kapsamında, Bahreyn bankası tarafından tazmin edilecek tutarın EUR ..... kadar ve (ii) Türk bankası harici garantisi kapsamında, Güney Afrika bankası tarafından tazmin edilecek tutarın EUR ..... ile limitlidir.

### IV. BEYAN ve GARANTİ

Bu tecdit sözleşmesi tarihinde, taraflar birbirlerine aşağıdaki konuları beyan ve garanti ederler;

- a) Bu tecdit sözleşmesini yürürlüğe koymaya ve uygulamaya yetkilidirler.
- b) Tarafların buradaki yüklenimleri, yasal, geçerli ve bağlayıcı yükümlülüklerini oluşturur ve iflas da, yeniden örgütlenmede, ödeme aczinde, moratoryumda veya kreditorlerin haklarını etkileyen benzeri durumlarda genel uygulama prensipleri kapsamında, buradaki şartlara bağlı olarak zorlayıcıdır. (herhangi bir yargılama veya hukuki işleme dayanmasa dahi)
- c) (1) Bu tecdit anlaşması altındaki zorunluluklarla birlikte gerçekleştirilmesi ve uyulması ve hakların kullanılmasına kanuni yönden olanak tanımak için, (2) Bu zorunlulukların bağlayıcı ve uygulanabilir olduğunu garanti altına almak için (3) Bu tecdit anlaşmasını tecdit anlaşmasının 10. maddesinde bahsedilen mahkemelerde muteber delil yapabilmek için; tüm faaliyetler, durumlar ve gereken şeyler yerine getirilmeli ve bitirilmelidir (tüm gerekli onaylarla birlikte)
- d) Bu tecdit anlaşmasının zorunlulukların başarımı ve haklarının kullanımı asla ve asla (i) hiçbir söz konusu kanuna, (ii) bu kanunları oluşturan doküman karşılığına veya (iii) bir toplulukla yapılmış herhangi bir anlaşmaya veya bunun bağlayıcı olan hiçbir varlığına ters düşemez; ayrıca
- e) Bunun, söz konusu tecdit anlaşmasına girişi kendi değerlendirme işlemine ve dokümantasyonuna bağlıdır.
- İngiliz bankası, işbu sözleşme tarihinde, söz konusu ATM kapsamında herhangi bir tazmin talebi olmadığını beyan ve garanti eder.

## V. MASRAF ve GİDERLER

Taraflar; iş bu tecdit sözleşmesinden doğan kendi masraf ve giderlerini (yasal ücretler dahil) kendileri karşılarlar.

## VI. İHBARNAME

a) Bu tecdit sözleşmesi kapsamında yapılacak ihbarname ve iletişim İngilizce olarak ve elden teslim, posta (Birleşik Krallık dışındaki bir adres olması halinde kayıtlı uçak postası ile) veya faks ile aşağıda belirlenmiş adrese veya faks numarasına (veya alıcı tarafından gönderene 5 iş günü öncesinden yazılı bildirimde bulunulması halinde diğer bir adrese veya faks numarasına) yapılacaktır.



İngiliz bankası

Türk bankası, Ankara kurumsal şubesi

Bahreyn bankası

Güney Afrika bankası

b)Bu tecdit sözleşmesi kapsamında yapılacak ihbarname ve iletişim a) elden yapıldığında teslim tarihinde b) posta ile alındığında, postalanma tarihinden sonraki ikinci iş gününde (yurtiçi posta) veya beşinci iş gününde (deniz aşırı posta) c) faks ile, alıcı makineden iletildi teyidi alınması halinde, gönderildiği günde alındı addedilir. Bir iş günü olmayan günde alınan veya alındığı addolunan bir ihbarname, bir sonraki iş günü alındı olarak kabul edilir.

## VII. TADİLLER

Bu tecdit sözleşmesi kapsamında yapılan tadil, değişiklik ve muafiyet yazılı olmadığı sürece geçerli olmayacak ve taraflarca uygulanmayacaktır.

## VIII. KISMİ GEÇERSİZLİK

İşbu tecdit sözleşmesinin herhangi başka bir yargı merciine karşı kanuna aykırılığı, geçersizliği veya uygulanamazlığı, bu sözleşmenin, başka bir yargı merciine veya hükme karşı kanuna uygunluğunu, uygulanabilirliğini ve geçerliliğini etkileyemez.

Ayrıca, bu tecdit sözleşmesindeki hiçbir madde, İngiliz bankasının Bahreyn bankasına tecdit edilen yükümlülükler kapsamında, Güney Afrika bankasına herhangi bir tazmin talebinde bulunmasına izin veremez. (Bu tecdit sözleşmesinin herhangi bir maddesinin aykırılığı, geçersizliği veya uygulanamazlığı dahil ve bununla kısıtlı kalmamak kaydıyla)

## IX. ÜÇÜNCÜ TARAFLAR

Act 1999 numaralı hüküm (üçüncü tarafların hakları) bu tecdit sözleşmesine uygulanamaz ve bu sözleşmeye taraf olmayan hiçbir kişi bu kapsamda ve bu hüküm doğrultusunda zorlayıcı herhangi bir hak sahibi olamaz veya herhangi bir hak talep edemez. Bu koşul; a) mevcut ve 1999 hükmü sonucu ortaya çıkmış olan üçüncü tarafların hak ve tazminlerini etkilemeyecektir b) işbu tecdit sözleşmesinin kendisiyle çelişen tüm hükümlerini geçersiz kılar.

## X. NÜSHALAR

Bu tecdit sözleşmesi istenildiği sayıda ve taraflarca ayrı nüshalar halinde imzalanabilir. Her bir nüsha, bu tecdit sözleşmesinin orijinalini oluşturur ve bu nüshalar, toplu olarak tek bir belge niteliğindedir.

## XI. HUKUK VE MAHKEMELER

İşbu tecdit sözleşmesi ve bu sözleşmeden doğan hükümler, İngiliz kanunlarına göre yorumlanır ve taraflar, gayrikabirücu olarak bağımsız İngiltere mahkemelerine tabiidir.

İşbu anlaşmanın taraflarından her biri bu anlaşmadan doğan veya onunla bağlantılı herhangi bir dava, fiil veya takibatın duruşması ve kararlaştırılması ve herhangi bir itilafın çözümlenmesi için, işbu maddede yetkili makam olarak tayin edilen mahkemelere havale edilebilecek doğmuş veya doğacak herhangi bir itirazdan gayrikabirücu olarak feragat etmenin yanında, söz konusu mahkemelerin uygun ya da elverişli olmadığını da iddia etmeyeceklerini peşinen kabul eder.

Bir tarafın İngiltere’de iş merkezinin olmaması halinde, söz konusu taraf, tecdit anlaşmasının imzalanmasına müteakip veya bu imzayı takip eden 5 iş günü içerisinde, herhangi bir takibat esnasında, konu ile ilgili kendi nam ve hesabına, işlem hizmeti almak için, bir işlem vekilini gayrikabirücu olarak atayacaktır. Herhangi bir sebeple, herhangi bir tarafça atanan işlem vekilinin, yukarıda ortaya konan kapsamda görevini yerine getirememesi halinde, ilgili taraf, diğer tarafları derhal haberdar edecek ve onların kabul edeceği ikame bir işlem vekilini 30 gün içerisinde atayacaktır. Bu madde kapsamında yer alan hiçbir husus, taraflardan herhangi birinin, kanunun müsaade ettiği diğer bir şekil yada yöntemle işlem yapma hakkına hanel getirmez.

İş bu tecdit sözleşmesi ve bu sözleşmeden doğan hükümler, İngiliz kanunlarına göre yorumlanır ve taraflar, gayrikabirücu olarak bağımsız İngiltere mahkemelerine tabiidir.

Bu tecdit sözleşmesinin, taraflarca uygulanmak üzere hazırlandığına ve yukarıda bahsedilen ilk günde uygulanmaya konulmak üzere teslim edildiğine şahitlik ederiz.

Uygulama Sayfası

Türk bankası

Türk yasalarına göre şirketi temsil etmeye kişi/kişilerin imzası

Uygulayan ve hazırlayan

Güney Afrika bankası

İngiliz bankası

İngiliz yasalarına göre şirketi temsil etmeye kişi/kişilerin imzası

Uygulayan ve hazırlayan

Bahreyn bankası

Bahreyn yasalarına göre şirketi temsil etmeye kişi/kişilerin imzası

Uygulayan ve hazırlayan

## Ek 6. Tazminat

Bahreynli bir anonim şirketi olan ve Bahreyn Krallığı (“Tazmin edilecek taraf”) yasaları altında kurulmuş ve devam etmekte olan Bahreyn Bankası Bank of Bahrain, B.S.C.’in, İYİ ve DEĞERLİ DİKKATLERİ İÇİN ve Libya Sosyalist Halk Cumhuriyeti, Great Man-Made River Water Utilization İdaresinin, Jabal-Hasawna Jafara Su Sisteminin Kullanımı amacıyla ihale ettiği Tarhunah to Abu Ziyyan ve Tripoli Tee Beer Alghanam Nakil Sistemleri - Pompa İstasyonları (Öneri M004G6-A-510-00-RP-CT-0001)’ Projesine yönelik, kontrgaranti vermesi (“Kontrgaranti” bir çizelge olarak burada ve “Proje”de eklenmiştir) konusunda Türk Bankası A.Ş. Ankara Kurumsal Şubesi, Türkiye Cumhuriyeti yasaları altında kurulmuş ve devam etmekte olan bir şirketin şubesi olarak (“Tazmin eden taraf”) aşağıdaki şartlarda anlaşmışlardır.

Kontrgaranti’de tazmin edilen tarafa, tazmin eden tarafından sağlanacak teminata ilaveten, tazmin eden taraf, banka ücretleri, komisyonlar, ücretler, ve benzerleri dışarıda tutulmak üzere (ve bunlar net, birikmiş, koşullu, sabit, bilinen ya da bilinmeyen, ödeme zamanı gelmiş ya da gelecek olabilirler) (topluca “Giderler” olarak adlandırılacaktır). Kontrgarantinin düzenlenmesi ya da yürürlükte olması nedeniyle tazmin edilen tarafa karşılaşılabileceği ve zarar görebileceği konularda teminat ödemeyi kabul eder.

Tazmin eden tarafça ödenecek teminat, giderler olduğu anda, tazmin edilecek tarafın belirteceği bir banka hesabına giderin miktarı kadar yapılacaktır.

Tazmin eden tarafın, tazmin edilecek tarafı ve ilgili kuruluşlarını tazmin etmeyi kabul ettiği herhangi bir konuda projeye katkı yapmaya hakkı olmayacaktır.

Tazmin eden taraf bu tazminin uygulamasının ve tesliminin, tazmin edilen taraf için kontrgarantiyi düzenleme şartı olduğunu kabul eder ve bu teminatın verilmemesi durumunda tazmin edilen tarafın bu kontrgarantiyi vermeyeceğini kabul eder.

Bu teminat İngiltere yasalarına uygun olarak yönetilmeli ve yorumlanmalıdır ve herhangi bir anlaşmazlık ve bu teminatın taraflarca bozulması durumunda, tazmin eden taraf İngiltere’nin özel mahkemelerini, özellikle de Londra Yüksek Mahkemesi’ni yetkili kılar.

Bu teminat Temmuz 2004’ün \_\_\_\_ gününden itibaren geçerlidir.

## **Ek. 7. I.Taahhüt**

Bu taahhüt, işin söz konusu firma tarafından alınması durumunda idare tarafından müteahhit lehine açılacak ihracat akreditifinin İngiliz bankasına açtırılması konusunda müteahhidin işbirliği içerisinde olacağını taahhüt etmektedir.

İngiliz Bankası

Utilisation of the Jebel Hasouna - Jefara Water System (Jebel Hasan – Jefara Su Sisteminin Kullanımı İdaresi) tarafından ihalesi yapılan Wadi Tajmoot Projesi adındaki işlere atfen; yaptığımız incelemede gösterge niteliğinde yıllık yüzde 2.125’lik teyit masrafı ve sabit yüzde 0.15’lik ihbar masrafı üzerinde mutabık kaldığımızı bildiririz. Bu anlamda, bahsi geçen projenin sözleşmesinin ihale edilmesi, EUR 150.000 tutarında talep edilen geçici teminat mektubunun düzenlenmesi ve ilgili teyit ve ihbar masraflarının işlemin vuku bulduğu tarihte yeniden belirlenmesi hususlarını göz önüne alarak, yabancı ülkelerden temin edilecek mal ve hizmetlere tekabül eden, sözleşme bedelinin yabancı para birimini kapsayan, ilgili akreditifin açılması için ilgili İdareye size ait banka bilgilerini göndermekten memnuniyet duyduğumuzu bildiririz

Saygılarımızla,

Başvuru Sahibi/Amir .....(Şirket Adı)

İngiliz bankasına verilen bu taahhüt kapsamında ayrıca idare’ye aşağıdaki yazının gönderilmesi ve gönderildiğinin de İngiliz bankasına teyit edilmesi gerekmektedir.

Afrika Mühendislik ve Projeler Şirketi (İşveren idare)

Sayın İlgili,

Kontrat Başvurusu: Afrika Mühendislik ve Projeler Şirketi ve ..... İnşaat ve Ticaret A.Ş arasında Kıyı Yolu’nun tamiri ve bakımı ile ilgili hizmetlere yönelik olarak

Sizlerle yukarıda belirtilen projeyi imzalamış olduğumuzu ve bu önemli projede birlikte çalışmaktan memnuniyet duyduğumuzu bir kez daha bildiririz.

Projenin imzalanmasını müteakip ve sözleşme gereği, tarafınızca, lehimize açılması taahhüt edilen, projenin mal ve hizmetlerine ilişkin dış para tutarının ödenmesini temin eden ihracat akreditifinin tanzim etmekle yükümlü olduğumuz teminat mektuplarında da bize destek vermiş olan İngiliz Bankası'na bankasına açılması hususunu onayınıza arz ederiz. Söz konusu banka ile açılması beklenen ihracat akreditifi kapsamında taahhüt ve onay olarak mutabık kalınmıştır. Bankaya ait bilgiler aşağıdadır

İNGİLİZ BANKASI A.Ş.

SWIFT:

Telex:

İrtibat: Ticaret finansmanı & mali kuruluşlar

Bu konudaki işbirliğiniz için teşekkür ederiz.

Saygılarımızla,

.....

İnşaat ve Ticaret A.Ş. için ve adına

## Ek. 8. II. Taahhüt

[KEFİL OLARAK ----- FİRMA'NIN ANTETLİ KAĞIDI ÜZERİNE]

İşbu kefaletin ekinde yer alan biçimde, aşağıda tarif edilen teminatın (bundan böyle “Teminat” olarak anılacaktır) İngiliz bankası tarafından düzenlenmesi halinde, .... adresinde mukim İngiliz bankasını tazmin etmek adına ----- (Firmanın tam adı) (bundan böyle “Kefil” olarak anılacaktır) anlaşmasına müteakip:

Teminatın türü: Standby Akreditif  
Amir: (-----adres), Türkiye adresinde mukim ----- (Firma Adı)  
Lehtar: İşveren İdare'nin Adı:  
Tutar: Teminat Mektubu Tutarı  
Mektubun Cinsi:  
Mektubun Vadesi:  
Mektubun Amacı: Projenin tanımı

İşbu kefalet ile kefil aşağıda belirtilen hususları gayrikabirucü olarak kabul eder:

### a. Kefalet

İşbu belgeyle, kefil İngiliz bankasını; İngiliz bankasının katlanmak zorunda kaldığı, mağdur olduğu veya adına tahakkuk eden, olabilecek herhangi türdeki veya içerikteki, her türlü zarar, borç, ziyan, masraf, maliyet ve giderlere (hukuki masraflar, stopaj ve diğer vergiler dahil) karşı, ve (a) Teminat ile alakalı olarak veya (b) Teminat ile alakalı İngiliz bankası lehine verilmiş herhangi bir kefalet veya kontrgaranti ile ilgili; İngiliz bankası veya başka bir taraf aleyhine herhangi başka bir tarafça başlatılan veya tehdit unsuru oluşturan bir ihtiyati tedbir veya benzeri bir takibat ile ilgili veya bunların bir sonucu olarak; İngiliz bankasının mağdur olduğu her türlü, zarar, sorumluluk, ziyan, maliyet ve gideri içeren ancak bununla sınırlı kalmayan, İngiliz bankasının teminatı düzenlemesi sebebiyle veya bundan kaynaklanan, İngiliz bankası aleyhine başlatılan her türlü celp, yapılan hak talebi, dava ya da kovuşturmayaya karşı, ayrı ve bağımsız bir yükümlülük olarak, tazmin etmeyi ve beri kılmayı taahhüt eder.

b. İngiliz Bankası'nın Hakları

İngiliz bankası, herhangi bir çekişmeye mahal vermeksizin, yapılacak bir talebin iyi niyetli olduğunu gösteren veya aynı talebin kefilin lehtar ile söz konusu olan anlaşması uyarınca olduğunu gösterir bir delile gerek duymaksızın ve teminat ile ilgili olarak ileri sürülen hak talebinin doğrulanmasına yönelik lehtar veya herhangi bir üçüncü şahıs ile müzakere etme yükümlülüğü söz konusu olmaksızın, ilk talebe müteakip, kefile önceden ihbar vermeksizin, teminatın vadesinin uzatılmasına ve/veya teminat ile ilgili muaccel ödemeler yapılmasına onay verme hakkına sahiptir.

c. Süresiz ve İlave Haklar

İşbu kefalet, teminat ile ilgili herhangi bir ara ödeme veya işbu belge tahtında kefilin İngiliz bankasına karşı söz konusu olan yükümlülüklerinin tamamının yerine getirildiğine ya da işbu belge kapsamında İngiliz bankası tarafından yapılacak herhangi bir hak talebinin, teminat üzerinde belirtilen vadeden sonraki bir tarihte yapılmış olmasına bakmaksızın, bu kapsamda belirtilen kayıt ve şartlar uyarınca aynen yürürlükte kalacaktır.

ii. İngiliz bankası, kendi ilgili muhabir bankası tarafından teminat ile alakalı tüm sorumluluklarından ibra edilmediği sürece, kefil, kendi adına düzenlenmiş olan teminat ile ilgili olarak İngiliz bankasına karşı olan herhangi bir yükümlülüğünden ibra edilmeyecektir. teminat üzerinde kayıtlı olan vadenin dolup dolmadığına bakmaksızın, İngiliz bankasını yukarıda ortaya konan biçimde ibra edilene kadar, kefilin teminat komisyonu ödeme yükümlülüğü (Türk bankası vasıtasıyla ayrı biçimde düzenlenen) devam edecektir.

d. İstinat

İngiliz bankası, makul şekilde gerçek ve doğru olduğunu kabul ettiği her türlü imza ve evraka istinat etme ve iyi niyetle hareket etme hakkına sahiptir. Yukarıda bahsi geçen hususun genelliğini kısıtlamaksızın, İngiliz bankası, herhangi bir teminat ile alakalı olarak teleks yoluyla yapılan herhangi bir talep veya isteğin ekinde, söz konusu teleksin gerçekliği veya teleks iletişim kaynağı hakkında şüphe yaratacak makul zeminin olmaması halinde, teleks güvenlik kodları istemek zorunda değildir.



e. İngiliz bankasına yapılacak ödemeler

İşbu kefalet tahtında İngiliz bankası tarafından talep edilecek tüm meblağlar; çekişme, mahsup veya karşı talep ile herhangi bir kesinti ya da vergi stopajı veya herhangi başka bir hususa gerek kalmaksızın, talep edilen para biriminde, kefil tarafından İngiliz bankasına derhal ödenecektir. İngiliz bankası, teminat kapsamında yapılacak bir hak talebi veya istek uyarınca İngiliz bankası tarafından yapılan tüm ana para ödemelerini kullanarak, İngiliz bankasının herhangi bir şubesi veya bağlı ortaklık bürosu nezdindeki kefile ait herhangi bir hesaba istediği para biriminde borç kaydı geçme ve yukarıda anlatılan şekilde borç kaydedilen herhangi bir hesabın alacağına yeterli bakiyenin olup olmadığına bakmaksızın, diğer herhangi bir komisyon ve masrafı borç kaydetme hakkına sahiptir.

f. Mahsup

İngiliz bankası, gerçek veya (İngiliz bankasını işbu kefalet tahtında daha iyi teminat altına alacak şekilde) arızı, işbu kefalet ile bağlantılı İngiliz bankasına borçlu olunan ve onun alacağı olan tüm meblağlar için; herhangi bir ülkede yer alan İngiliz bankasının herhangi bir şubesi veya bağlı ortağı nezdinde ve herhangi bir para biriminde, vadeli (vadesinde veya öncesinde) veya cari hesabının alacağına duran tüm bakiyeleri, kefile önceden haber vermeksizin mahsup etme hakkında sahiptir.

g. Ayrılabilirlik

İşbu kefaletin herhangi bir hükmünün, herhangi bir yargı yetkisi nezdinde, tamamen veya kısmen yasadışı, geçersiz veya kanunen uygulanamaz olması veya hale gelmesi durumunda, bahsi geçen yasa dışılık, geçersizlik veya kanunen uygulanamazlık; (a) yukarıda bahsi geçen yargı yetkisi nezdinde işbu kefalet kapsamındaki diğer herhangi bir hükmün veya bir parçasının yasallığını, geçerliliğini veya kanunen uygulanabilirliğini ya da (b) işbu kefaletin diğer başka bir hükmünün veya parçasının yukarıda atfedilen dışındaki herhangi bir yargı yetkisi nezdindeki yasallığını, geçerliliğini veya kanunen uygulanabilirliğini etkilemez.

h. Uygulanan Kanun

İşbu kefalet, İngiliz Kanunları uyarınca idare edilir ve yorumlanır. Kefil, işbu kefaletten kaynaklanan her türlü konu ile alakalı olarak İngiltere ve Galler'deki yüksek mahkemenin münhasır olmayan yargı yetkisine koşulsuz tabidir.

İLGİLİ ŞAHİTLERİN HUZURUNDA, aşağıda imzası bulunan, işbu kefaleti 2006 yılının [lütfen ayı giriniz] ayının [lütfen günü giriniz] günü imzalamış ve tevdi etmiştir.

Kefil olarak

Firma Adı

----- nam ve hesabına imza edilmiştir.

Teminatı veren taraf olarak

## KAYNAKÇA

Abed, G. ve Davoodi, H. Challenges of Growth and Globalization in Middle East and North Africa. **IMF**, 2003.

Acar, D. Finans Dünyası Gazetesi, 05/02/2008: 56

Akkan, S. Tercüman Gazetesi, 06/05/200: 7.

Al-Ismaily S. Dünya Bankası **Orta Doğu Kuzey Afrika 2008 Raporu**.

Al Karaki, M. **Emea Finance Dergisi**, Volume 1, April/May 2008: 92-93

Arabian Business ,<http://www.arabianbusiness.com>.Erişim Tarihi: 30/04/2008.

Ari.org.tr, Türkiye Ortadoğu'ya Neden Kayıtsız Kalmamalı.  
[http://www.ari.org.tr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=205&Itemid=34](http://www.ari.org.tr/index.php?option=com_content&task=view&id=205&Itemid=34)  
Erişim Tarihi: 25/03/2008.

Aon 2008 Politik ve Ekonomik Risk Haritası, [http://secure.eloqua.com/web/AON/2008\\_P&E\\_Risk\\_Map\\_123107\\_LowRez.pdf](http://secure.eloqua.com/web/AON/2008_P&E_Risk_Map_123107_LowRez.pdf). Erişim Tarihi: 15/01/2008.

Bayar, S. Libya Ülke Profili, **İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi**, 2007.

Bloomfield P., Westerling, D.ve Carey, R. 1998. Innovation and Risk in a Public-Private Partnership: Financing and Construction of a Capital Project in Massachusetts. **Public Productivity & Management Review**, Haziran: 460-471.

Bora S. **Müteahhitler Birliği Yayınları**. TMB Gündem 2008: 34-35

Boulifa, N. Dünya Bankası **Orta Doğu Kuzey Afrika 2008 Raporu**

Boyacıoğlu, H. Müteahhide Teminat Mektubu Kolaylığı, **Referans Gazetesi**. Ankara, 07.11.2007.

Cezayir ile ilgili genel bilgiler, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/print/ag.html>. Erişim Tarihi: 08/Kasım/2007.

Chissano J. The Economist Dergisi, The World in 2008: 94

CIA internet sayfası <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/tu.html> Erişim Tarihi: 14/04/2008

COFACE. [www.coface-usa.com](http://www.coface-usa.com)- ülke değerlendirme raporları,Erişim Tarihi:25/03/2008.

Çınar, Ö. ve Kılıç, C.. **İnşaat Sanayi Yayınları**, 26 Ekim 2007, sayı 20.

**Devlet Planlama Teşkilatı**, 9.KalkınmaPlanı. 2007 (DPT 2751,ÖİK 698)

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu. <<http://www.turkey-now.org/?Mid=3&pgID=39&langid=1>> Erişim Tarihi: 25/03/2008.

- Doğaner, Ö. Müteahhitlerin Yeni Umudu Libya ve Romanya. **Para Dergisi**, 2007.
- Dünya Bankası 01/07/2001 tarihli Libya Ekonomi raporu, <http://www-worldbank.org>. Erişim Tarihi:25/03/2008.
- Dünya Bankası.[http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/10/23/000020439\\_20071023094622/Rendered/INDEX/362701DZ0v1.txt](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/10/23/000020439_20071023094622/Rendered/INDEX/362701DZ0v1.txt)
- Dünya Bankası [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2007/06/26/000016406\\_20070626142601/Rendered/PDF/wps4271.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2007/06/26/000016406_20070626142601/Rendered/PDF/wps4271.pdf). Erişim Tarihi: 26/07/2008
- Dünya Ekonomi Forumu,lke Değerlendirmeleri-[www.gcr.weforum.org](http://www.gcr.weforum.org).
- Europe Arab Bank. [http://www.eabplc.com/english/country\\_reports/index.php?Pages\\_id=85](http://www.eabplc.com/english/country_reports/index.php?Pages_id=85), Erişim Tarihi: 25/03/2008.
- Erdal, E. Türk Mteahhitlerinin Yurtdışı Hacmi 4 yılda 8,5 kat arttı, **Radikal Gazetesi**, 27/05/2007.
- Erdem V, **Nato Parliamentary Assembly**, Development of Civil Society and Economy in the MENA Region, 05/09/2007: 1.
- Financial System Infrastructure Modernization Project. **Implementation Completion and Results Report**, Dünya Bankası 2007 Cezayir Raporu. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/MENAEXT/ALGERIAEXTN/0,,menuPK:312515~pagePK:141159~piPK:141110~theSitePK:312509,00.html> Erişim Tarihi:25/03/2008.
- Foreman, C. **Middle East Business Intelligence (MEED) Dergisi**,sayı 25: 12
- Gelir İdaresi Başkanlığı**. 1 Sıra No'lu İkili ve Çok Tarafalı Anlaşmalar Genel Tebliği. 29/06/2001, Sayı 24447.
- Global Competitiveness Report, <http://www.gcr.weforum.org/>. Erişim Tarihi: 12/01/2008.
- Grimsey D. ve Lewis M.K. Evaluating the Risks of Public Private Partnerships for Infrastructure Projects, **International Journal of Project Management**, şubat 2002.
- Haftalık Gündem ve Bilgi Bankası, Ekim 1997, sayı 300/8.
- IMF Staff Report**. IMF Country Report, Staff Report for the 2003 Article IV Consultation. Temmuz 9, 2003.
- IMF Working Paper**. Financial Sector Development in Middle East and North Africa. Creane,Mobarak, Goyal and Sob. 2004.

**İntes İşveren Sendikası**, İnşaat Sektörü Raporu Sorunlar ve Çözüm Önerilerimiz, Şubat 2008

**İntes İşveren Sendikası** 28. Çözüm Arama Konferansı, Yurtdışında Türk İşçisi İstihdamında Sorunlar 4 Nisan 2008

Investment Promotion Department <http://www.investinqatar.com.qa>.

Katar ile ilgili genel bilgiler, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/print/qa.html> Erişim Tarihi: 08/Kasım /2007.

[www.khaleejtimes.com/DisplayArticle.asp?xfile=data/business/2006/March/business\\_March617.xml&section=business](http://www.khaleejtimes.com/DisplayArticle.asp?xfile=data/business/2006/March/business_March617.xml&section=business). Erişim Tarihi: 18/04/2008.

Kefelioğlu, A. Yurtdışı Yapılan İnşaat Onarım Montaj İşleri ve Teknik Hizmetlerle ilgili İstisna Uygulaması, **Denet Yönetim**, 22/Ekim/2007.

Kızılot, Ş. ve Reisoğlu, S. Avrupa Birliği Ekseninde Türkiye ve İnşaat Sektörü. **Intea Yayınları**, 2003.

**KPMG Yayınları**, Embracing Change. Global Construction Survey, 2008

Libya ile ilgili genel bilgiler. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/print/ly.html> Erişim Tarihi:08/Kasım /2007:

**MENA Report Dergisi**. [www.menareport.com](http://www.menareport.com). Erişim Tarihi: 15/02/2008.

**Middle East Business Intelligence (MEED) Dergisi**, Special Report, Saudia Arabia, sayı 27 haziran200:33

**Milliyet gazetesi İnşaat eki**.2007. Hedef Dünya Şampiyonluğu. Aralık: 2-3

Mourji F. Dünya Bankası **Orta Doğu Kuzey Afrika 2008 Raporu**

Multilateral Investment Guarantee Agency <http://www.miga.org/documents/menabrief.pdf> Erişim Tarihi: 18/02/2008

Ogutcu, M. OECD Report. Investing in the Middle East and North Africa Region to Promote Development and Modernization, 2004.

**Oil and Gas Dergisi**, Ocak 2007

Onur, U. L. İnşaat Sektöründe Riskler ve Risk Yönetimi. **Türkiye Müteahhitler Birliği**, 30/Kasım/2006.

Peköz, M. **Sendika.org Yayınları**, Ortadoğu'nun Coğrafik, Demografik ve Ekonomik Yapısı ve Küresel Güçlerin Yönelimi, 09 Şubat 2007

Refaat, A. Dünya Bankası **Orta Doğu Kuzey Afrika 2008 Raporu**

Reisoğlu, S, **Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler**, Ankara 2003

Salai Martin, X ve Artadi, E. Economic Growth and Investment in the Arab World, **Dünya Bankası**, 2004.

Sell, C. **Middle East Business Intelligence (MEED) Dergisi**, sayı 25: 9.

Serageldin, İ. Sockrat, A.J. Manpower and International Labor Migration in the Middle East and North Africa. **The World Bank**. Mart 1983.

Sezgin, T. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri . **T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi**, 2006.

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Müsteşarlığı. 2008 yılı programı. [http://ekutup.dpt.gov.tr/program/2008\\_programi.pdf](http://ekutup.dpt.gov.tr/program/2008_programi.pdf) , Erişim Tarihi: 24/03/2008.

T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Müsteşarlığı. Genel Ekonomik Hedefler ve Yatırımlar 2008. <http://ekutup.dpt.gov.tr/program/2008/hedef.pdf>, Erişim Tarihi: 24/03/2008

**T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı.** Anlaşmalar 96/1 (20. Ocak 1996 Tarih ve 22529 sayılı Resmi Gazete ve 22529 Sayılı Resmi Gazete ve Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Anlaşmalar 96/2 (5.10.1996 Tarih ve 22778 sayılı Resmi Gazete) Sayılı Tebliği

**T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı.** Anlaşmalar Genel Müdürlüğü.(10/05/2007). Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Sektörü Genel Bilgi Notu.

**T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı.** Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Hizmetleri Kapsamında Yapılacak İhracata İlişkin İhracat 96/11 sayılı tebliğ

**T:C Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu**, Haber Bülteni, 16 Haziran 2008, sayı 99

**T.C.Resmi Gazete**, 15 Ocak 2008, Sayı:26757 (Mükerrer)

The Qatar Infrastructure Report. Business Monitor International Ltd.- <http://www.businessmonitor.com/>. Erişim Tarihi: 26/03/2008.

Transparency International. <http://www.transparency.org>, Erişim Tarihi: 27/04/2008.

**Türkiye Müteahhitler Birliği.** TMB Üyesi İnşaat Firmalarının Planlama, Yapı Maliyeti Hesaplama ve Risk Yönetimi Yaklaşımları, 2007.

**Türkiye Müteahhitler Birliği**, Başkanın Sunuşu, Nisan 2008

Türkiye Mütahhitler Birliği, <http://www.tmb.org.t/genel.php?ID=10>, Erişim Tarihi: 25/04/2008

**Türkiye Mühendislik Haberleri**, 50 yılda 50 eser Yıl:51/2006-2-3 sayı 442-443

Tüzmen, K. Müteahhitlerin Gözü 17 Milyar Dolarda. **Hürriyet Gazetesi**, 15 Kasım 2007.

Uluslararası Para Fonu <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2008/pn0820.htm>  
Erişim Tarihi: 08/02/2008.

Wilson, K. Dünya Bankası **Orta Doğu Kuzey Afrika 2008 Raporu**  
World Bank Country Assistance Strategy (CAS) for Algeria. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org),  
Erişim Tarihi: 12/10/2007.

World Bank Country Assistance Strategy (CAS)for Libya [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org),  
Erişim Tarihi: 12/10/2007.

World Bank Country Assistance Strategy (CAS)for Qatar. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org),  
Erişim Tarihi: 12/10/2007.

World Bank Report. Trade, Investment and Development in the Middle East and North Africa. January 2004.

World Bank Study 2004. Better Governance for Development in the Middle East and North Africa.