



Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi – Journal of Social Sciences  
Cilt / Volume: 2009-2 Sayı / Issue: 19

## YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜNÜN HUKUKİ ÇERÇEVESİ

Yrd. Doç. Dr. Tunay KÖKSAL\*

### GİRİŞ

Ülkemizde bir şahsın arsasının üzerine bir kaç dairelik apartman yaparak işe başlayan yap-satçı müteahhitler ile halen dünyanın her yerinde en son teknolojileri kullanarak mühendislik şaheseri inşaat eserlerini vücuda getiren uluslararası inşaat firmalarımız bir anlamda aynı kefeye konulmak suretiyle her ikisi de “müteahhit” adı altında değerlendirilmektedir.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörümüzün hukuki çerçevesini incelemeye başlamadan önce sektörün mevcut durumunu, sorunlarını ve çözüm önerilerini sektörün temsilcisi meslek kuruluşlarından biri olan İNTES’in İnşaat Sektörü Raporlarından yararlanarak aşağıdaki gibi özetleyebiliriz (bkz. İNTES İnşaat Sektörü Raporları, [www.intes.org.tr](http://www.intes.org.tr)).

### A. SEKTÖRÜN MEVCUT DURUMU

Ülkemizde bugün dahi inşaat müteahhidinin genel kabul gören bir tanımı yapılamamıştır. Uygulamada müteahhit, “başkasıyla ilgili bir işi yapmayı üzerine alan şahıs” olarak tanımlanmaktadır. Bu tanıma göre, baraj, köprü, otoyol ve termik santral yapmayı taahhüt eden bir şahıs da, kamu kuruluşlarına temizlik hizmeti sağlamayı taahhüt eden bir şahıs da müteahhit olarak adlandırılmaktadır.

Ülkemizin ekonomisinin hala lokomotif sektörü olma özelliğini sürdüren inşaat sektörü, aslında her ülkenin ekonomik yapısı içerisinde önemli ayrı bir yere sahiptir. Yüzlerce çeşit mal ve hizmet üretimi ile doğrudan bağlantılı bulunması, yoğun iş gücü kullanımı ve sosyo-ekonomik refah düzeyine katkısı, inşaat sektörünün ülke ekonomisi içerisindeki payını göstermeye yeterli hususlardır.

Ülkemizde inşaat sektörüne girdi sağlayan yan sektörler de dikkate alındığında 1 milyon kişiyi istihdam eden inşaat sektörünün GSMH içerisindeki doğrudan ve dolaylı payları toplamı yaklaşık yüzde 33 seviyesinde olup;

---

\* Atılım Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku Öğretim Üyesi

sektörün, istihdama katkısı yüzde 15 civarındadır.

İnşaat sektörünün bu özelliği nedeniyle, dünyada ekonomileri duraklamaya giren birçok ülke, öncelikle inşaat sektörünü canlandırmak suretiyle ekonomilerinin güçlenmesini sağlamışlardır. Bunun en çarpıcı örneği, İkinci Dünya Savaşından sonra yanmış yıkılmış Almanya'nın inşaat sektörüne öncelik vermek suretiyle ekonomisini güçlendirerek bugünkü seviyesine getirmiş olmasıdır. İşte inşaat sektörü bu nedenle ekonominin lokomotif sektörü sayılmaya devam edilemektedir.

Yurt içinde inşaat sektörünün en önemli sorunu, genel bütçeden yatırımlara ayrılan payın her yıl reel anlamda azalmakta olmasıdır. Buna ilaveten inşaat sektörü, yurt içinde yapı maliyetinin enflasyon oranı üzerinde artması, kredi ve banka teminat mektubu bulmaktaki sıkıntıları, kamu ihale sisteminin idari ve mali sorunları, yıllara yayılan inşaat ve onarım işlerine ait hakediş ve avanslardan yüzde 5 vergi stopajı kesintisi yapılması (yüksek oranlı peşin vergi uygulanması) gibi pek çok sorunlarla karşı karşıya bulunmaktadır.

Ekonomimizin lokomotifi olarak nitelendirilen inşaat sektörünün vazgeçilmez unsurunu ise, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörü oluşturmaktadır. “Yurtdışı müteahhitlik sektörü hizmetleri” kavramı; yabancı ülkelerde yürütülen inşaat, mühendislik, müşavirlik, proje, tesisat, montaj, işletme, bakım ve onarım gibi faaliyetlerin tümünü ifade etmekte kullanılan bir kavramdır.

Ülkemize döviz kazandırıcı hizmetler arasında ihracat ve turizmin yanısıra yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörü sayılabilir.

1970'li yıllarda ülkemiz ekonomisinde yaşanan daralma ve siyasetin kronik hastalıklarından bıkararak kendilerine yeni bir çıkış yolu arayan bir kaç girişimci Türk müteahhidinin Libya'da inşaat işleri üstlenerek attıkları ilk adım, diğer müteahhitlerimizin de yolunu açmıştır. Libya, yurtdışı müteahhitlerimiz için iyi bir staj merkezi gibi olmuştur. Libya'nın ardından Orta Doğu'daki Arap ülkelerine hizmet sunan inşaat firmalarımız, 1990 yılı sonrasında ise Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkeleri ile Doğu Avrupa Ülkelerine yönelmişlerdir.

Ülkemizin hâlihazırdaki yurtdışı inşaat sektörü envanteri, 51 yabancı ülkede 45 milyar dolar tutarındaki bir iş hacmine ulaşmıştır. 1975 yılında yurtdışı inşaat gelirleri 10 milyar dolar seviyesinde iken, günümüzde 2007 yılı itibariye yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit firmalarımızın üstlendikleri inşaat işlerinin toplam cirosu yaklaşık 17 milyar dolar seviyesine ulaşmış bulunmaktadır. Bugüne kadar yurt dışında üstlenilen müteahhitlik işlerinin toplam hacmi 75 milyar doları aşmıştır.

Ekonomimizde gerek özel sektör gerekse kamu sektörü tarafından gerçekleştirilen inşaat yatırımlarının durakladığı dönemlerde yurtdışı inşaat hizmetleri, ayrı bir önem kazanmaktadır. Zira yurt dışında inşaat işi üstlenen müteahhitlerimiz, kar transferi şeklinde veya işçilerin gönderdiği dövizler yoluyla ülkemize döviz girdisi sağladıkları gibi, inşaat malzemeleri, makine ve teçhizat ihracı yoluyla da ödemeler dengesine büyük katkı sağlamaktadırlar. Ayrıca, yurtdışı müteahhitlik işlerinin yarattığı istihdam, teknoloji birikimi ve inşaat malzemelerinin kalite ve standardının yükselmesi gibi olumlu katkıları nedeniyle, yurt dışı inşaat faaliyetlerinin ülkemiz ekonomisi içinde önemli bir yeri bulunmaktadır. Bu nedenle de, inşaat şirketlerimiz dış pazarlardaki arayışlarını her düzeyde sürdürmektedirler.

Dünyanın her ülkesinde yurt dışı inşaat sektörü devletler tarafından desteklenmektedir. Çünkü bu sektör; ülkeye döviz ve istihdam sağlar, ekonominin işlerliğini temin eder, enflasyon ve durgunluk ile mücadelede en iyi araçtır ve ayrıca dış politikada etkili bir kozdur. Bu nedenle, batılı ülkelerin inşaat firmalarının arkasındaki devletin sağladığı kredi kolaylıklarından, mevzuat ve vergi kolaylıklarının aynılardan Türk firmalarının da yararlandırılması, Türkiye'nin yurt dışı müteahhitlik hizmetleri pazarındaki rekabet gücünün artırılması açısından önem arz etmektedir. Nitekim son zamanlarda yapılan bir kanun değişikliği ile yurt dışı müteahhitlik ve müşavirlik hizmetlerinden sağlanan kazançların, kurumlar vergisinden sürekli istisna tutulan kazançlar arasına girmesi sağlanmıştır.

Ülkemizde müteahhitlik sektöründe hâlihazırda 200.000 civarında müteahhit faaliyet göstermekle beraber, yurt dışı inşaat işlerinin yüzde 90'ı Türkiye Müteahhitler Birliği ve/veya Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası gibi meslek kuruluşlarına üye olan ve sayıları 250'yi geçmeyen sayıdaki inşaat firmaları tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle inşaat işleriyle ilgili meslek örgütlerinde; ciddi bir organizasyona, güçlü makina parkına, sağlam bir finans yapısına ve ISO standartlarına sahip inşaat müteahhitleri için “İnşaat Sanayicileri” isminin kullanılması tercih edilmektedir.

İnşaat sektörü ürünlerinin sanayi ürünlerinden farkı, proje bazında ve tümüyle siparişe bağlı olarak üretilmeleridir. Ürün spesifikasyonu her inşaat sözleşmesi ile yeniden gerçekleşmektedir.

Ülkemizde halen işgücünün niteliklerini belgeleyen bir sertifikasyon sistemi bulunmamakta olup; bu alandaki eksiklik, sektörün yurtdışı projelerinde ülke istihdamının aleyhine sonuçlar doğurmaktadır. Yurtdışı müteahhitlik sektörü, dış pazarlarda pek çok ülkeye önemli oranda hizmet ihraç etmekte ve yurt dışında da istihdam yaratmaktadır. Ancak pek çok ülke yapımı üstlenilen işlerde sertifikalı, nitelikli işçi çalıştırma zorunluluğu getirmektedir. Bu

durumda, yurtdışı inşaat sektörü, yerli işgücüne yurt dışında istihdam yaratamamakta, bu da sonuç olarak ülke istihdamını olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle, belgelendirme için uluslararası geçerliliği olan bir sistemi oluşturarak, uluslararası standartlarda sunulacak eğitim ve belgelendirme ile işgücünün istihdam edilebilirliğinde artış sağlanmalıdır.

Kamu kesiminin kaynak kıtlığı nedeniyle yatırım yapamaz duruma geldiği ülkemizin müteahhitleri, yurt dışında iş yaparken başka ülkelerin yatırım bütçelerinden istihdam yaratmaktadırlar.

Yurt dışında müteahhitlerimizin aldığı işler içerisinde geçmişte birinci sırada olan konut projelerinin ağırlığı büyük ölçüde azalmıştır. Bunun yerine, iş türleri itibarıyla endüstriyel tesisler, yol-köprü-tünel, petro-kimya tesisleri ve havaalanları gibi yüksek düzeyde uzmanlaşma, proje yönetimi becerisi ve ileri teknoloji gerektiren proje türlerinin ağırlığı artmaktadır.

Yabancı firmalarla yapılan iş ortaklıklarıyla birlikte yurt dışında çalışan müteahhitlerimiz, eskiden sadece müteahhit olarak iş yaptıkları ülkelerde şimdilerde büyük projelerin yatırım ve işletmesini üstlenen bir konuma gelmişlerdir.

1990'lı yıllardan itibaren Türk müteahhitlerinin rekabet güçlerinin istikrarlı bir biçimde en yüksek olduğu coğrafya, Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri ile Orta Doğu ülkeleri olmuş, bu bölgeleri Kuzey Afrika ülkeleri izlemiştir. Bu bölgelerdeki rekabet üstünlüğünün nedenleri arasında; Türk müteahhitlerinin, batılı rakiplerine kıyasla daha çok risk alabilme özellikleri, uluslararası kalite standartlarındaki hizmeti rakiplerinden çok daha uygun fiyatlarla sunabilmeleri, yerel kültüre ve iş ortamına aşina olmaları ve Türkiye'nin coğrafi konumundan kaynaklanan lojistik avantajları sayılabilir.

Günümüzde müteahhitlerimizin halen yurt dışında aldıkları inşaat işlerinin toplam tutarı, ülkemize kar olarak transfer edebildikleri meblağ ve vatandaşlarımız için yurt dışında yarattıkları istihdam gerçek potansiyellerinin çok gerisindedir.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sunan firmalarımızın teminat mektubu sorunlarının çözülebilmesi halinde, hâlihazırda yaratılan net döviz girdisi ile istihdamın ikiye katlanması mümkündür.

Avrupa Birliği süreci müteahhitlerimizi iç pazarda da bugün olduğundan çok daha güçlü bir uluslararası rekabetle karşı karşıya bırakacaktır. Zira bu süreçte yeniden yapılanarak kalifiye işgücü istihdam edebilen ve yeni teknolojilerin kullanımına geçiş yapabilmek için verimlilik artırıcı yatırımları

yaparak uluslararası standartlardaki hizmeti yüksek verimlilikle sunabilen inşaat firmalarımız ayakta kalabilmektedir.

Son yıllarda uluslararası standartlarda iş yapan müteahhitlerimiz için yurtdışına açılmak için pazarda işlerin çok daralmış olması nedeniyle, düşük kar marjlarına razı olmak pahasına sürdürülen bir zorunluluk haline gelmiştir. Ayrıca, hiçbir yeterlilik ve yetkinlik belgelendirmesine tabi olmayan inşaat taahhüt sektöründe yurt içi ihalelerde karşılaşılan aşırı fiyat kırma yarışının, kaliteden ödün vermeyen inşaat firmalarımızı yurt içinde iş alamaz hale getirmiş olması, onları yurt dışındaki işlere yönelmeye zorlamaktadır.

İnşaat sektörü, yüksek istihdam potansiyeli ve yurtdışındaki rekabet gücü ile Türkiye'nin bugün karşı karşıya bulunduğu işsizlik ve cari açık sorunlarının ikisine birden çözüm üretebilen bir numaralı sektördür. Diğer taraftan, inşaat sektörü, Türkiye'nin yurt dışında kendi üretimiyle rekabet edebildiği birkaç sektörden biridir. Üstelik yurt dışında taahhüt işleri üstlenen müteahhitlerimizin bu rekabet gücünün temelinde devlet desteği, ucuz kredi veya ucuz işgücü değil sermaye, teknoloji, bilgi birikimi, dinamizm ve yüksek risk alma kapasitesi bulunmaktadır. Nitekim dünyada kişi başına düşen milli geliri Türkiye ile aynı düzeyde olan hiçbir ülkenin inşaat taahhüt sektöründeki yurt dışı rekabet gücü Türkiye'ninki kadar gelişmiş değildir.

Yurtdışı müteahhitlik sektörümüzün rekabet gücünün daha da artırılması için firmalarımızın sermaye yapılarının güçlendirilmesi, istihdam maliyetleri başta olmak üzere mevcut yüklerini hafifletici ve şirket evliliklerini özendirici mali ve hukuki teşviklerin uygulamaya konulması öncelik arz etmektedir.

İçinde bulunduğu tüm kısıtlayıcı şartlara rağmen, 2007 yılı verilerine göre, dünyanın en büyük 225 müteahhitlik firması arasındaki Türk inşaat firması sayısı 22'ye yükselmiştir. Bu sayı ile Türkiye, genel sıralamada ABD (51 firmayla) ve Çin'den (49 firmayla) sonra üçüncü sırayı işgal etmektedir. Bu listedeki firmalarımız şunlardır: ENKA, GAMA, Renaissance Construction, Yüksel, Tekfen, Yapı Merkezi, Baytur, Nuro, Cengiz, STFA, Hazinedaroğlu, GAP, Kolin, Mak-Yol, Doğu, Summa, Soyak, Alarko, Rasen, Kayı, Eser, Aska. Genel sıralamada Türkiye'yi dördüncü Japonya (15 firmayla) ve beşinci İtalya (11 firmayla) izlemektedir (bkz: Hürriyet, 23.08.2007).

## **B. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI**

### **1. GENEL BAKIŞ**

2007-2013 yılları arasını kapsayan Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma

Planında yurtdışı müteahhitlik sektörünün sorunlarına ağırlıklı yer verilmiştir. Plan hazırlıkları çerçevesinde İnşaat, Mühendislik, Mimarlık, Teknik Müşavirlik ve Müteahhitlik Hizmetleri Özel İhtisas Komisyonu tarafından hazırlanan raporda, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin gerilediği yıllarda dış ticaret açığının alabildiğine artarak ekonomik dengeleri sarsar hale geldiğine işaret edilmektedir.

Raporda ayrıca, mal ihracatının uzun yıllardır farklı sistemlerle desteklenirken, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin bu desteği hiçbir zaman alamadığı, bunun da sektörün gerçek performansını ortaya koymasını engelleyen unsurlardan biri olduğunun altı çizilerek sektörün ciddi bir biçimde desteklenmesi ve önündeki engellerin kaldırılması halinde yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin sağlayacağı yüksek döviz girdisi ile hem dış ticaretteki açığın kapatılmasında hem de yaratacağı istihdam kapasitesiyle de işsizliğin azaltılmasında büyük katkı sağlayacağına vurgu yapılmaktadır.

Rapora göre, sektörün geçtiğimiz yıllarda yaşadığı en temel sorunu; sektörün yurtdışı taahhütlerinin kalıcı ve istikrarlı bir şekilde artırılması için gerekli koordinasyonun etkin bir şekilde sağlanamaması meselesi oluşturmaktadır.

Rapora göre, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerini yürüten bazı firmaların hiçbir değerlendirmeye tabi tutulmadan yurt dışına çıkabilmeleri, bazen istenmeyen sonuçlara yol açabilmekte; bu firmalar gittikleri ülkelerde Türk firmaları açısından haksız rekabet yaratmakta, uygunsuz tutum ve davranışlarıyla diplomatik sorunlara bile yol açabilmektedirler. Bu durum, aynı zamanda Türk firmalarının yurt dışındaki genel imajını son derece olumsuz etkilemektedir.

Rapora göre, sektöre ilişkin düzenleyici bir sistemin geliştirilmesi yönündeki çalışmalar Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından sürdürülmekte olup; bu kapsamda hazırlanan “Yurtdışı Müteahhitlik ve Teknik Müşavirlik Hizmetleri Rejimi” ile sektörün kamu ve özel kesimindeki kuruluşların yetki ve sorumluluklarının net bir şekilde tanımlanması, sektöre ilişkin faaliyetlerin kamu ve özel sektörün birlikte belirleyeceği strateji ve politikalar çerçevesinde yürütülmesi ve özel sektörün tümüne hitap edebilecek mesleki çatı kuruluşlarının veya akreditasyon sistemlerinin oluşturulması hedeflenmektedir. Bu amaçla, sektörde faaliyet gösteren firmalara ilişkin mali ve teknik standartların belirlenerek tüm faaliyetlerin bu standartlar çerçevesinde yürütülmesi planlanmaktadır.

9 Haziran 2004 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan “Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurtdışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları

Hakkında 2004/5 Sayılı Tebliğ” ile; teknik müşavirlik firmalarının yurt dışında ofis açmaları, pazar araştırmaları ve tanıtım faaliyetlerinin devlet tarafından desteklenmesi öngörülmüş olup; bu düzenleme ile, pazar ülkelerdeki master plan, ön fizibilite, fizibilite, proje çalışmaları, ihale şartnamesi hazırlanması, ihale ve sözleşme koordinatörlüğü ve benzeri müşavirlik hizmetlerinin Türk teknik müşavirlik firmalarınca karşılıksız olarak yapılması imkanı sağlanmıştır. Bu tebliğ sayesinde, hedef pazarlarda projelerin daha düşünce aşamasında iken, Türk müteahhitlerince takibe alınması sağlanmış olacaktır. Ayrıca, Türk müşavirlik firmalarınca hazırlanacak ihale şartnamesi ve projelerde işi Türk müteahhitlik firmalarının almasını sağlayacak standart ve kalite unsurlarına yer verileceği beklenmektedir.

## **2. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ POLİTİK RİSK SİĞORTASI PROGRAMINA DUYULAN İHTİYAÇ**

ÖİK Raporunda, Türk inşaat firmalarının ağırlıklı biçimde siyasi, idari, coğrafi ve terör tehdidi açısından dünyanın en riskli bölgelerinde çalıştıkları, riskin de halen tümüyle firma tarafından taşındığı belirtilmektedir.

1970’li yıllarda politik riskler dolayısıyla yaşanan olaylar dramatik boyutlardaydı, o yıllarda bir ülke bağımsızlığını ilan ettiğinde ya da bir iç savaş sonrasında genelde yabancı yatırımcıların varlıklarına el konulmaktaydı. Günümüzde el koyma ve kamulaştırma daha az yaşanmaktaysa da, son yıllarda yapılan araştırmalara göre, politik risk konusu beş yıl öncesine göre çok daha üzerinde durulan bir husus haline gelmiştir. Günümüzün politik riskleri nadiren yabancı yatırımcıları ülkeden uzaklaştırmayı hedefleyen ev sahibi hükümet hareketlerinden kaynaklanmaktadır. Günümüzde yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sunan firmaların karşılaştıkları başlıca politik riskler aşağıdaki gibidir:

- Gelişmekte olan ülkelerin hukuk sistemleri anti-yabancı yanlısı nitelikte olup; bu hukuk sistemlerinde mülkiyet haklarının kapsam ve sınırları genellikle iyi tanımlanmıştır ve sözleşme sisteminde uluslararası standartların kabul edilmemiş olması söz konusudur. Rusya gibi komünist rejim geçmişi olan ülkelerde hukuk sisteminden kaynaklanan bu tür sorunlar daha öncelerde yaşanmıştır.
- Günümüzde merkezi yönetimin yetkilerinin bir kısmının eyaletlere, illere ve diğer yerel otoritelere devredilmesi de, uluslararası müteahhitler için bazı sıkıntılar yaratabilmektedir. Örneğin Çin’deki yatırımcıların yerel hükümetlerle yaptıkları inşaat sözleşmeleri çoğu kez merkezi hükümet tarafından geçersiz kılınabilmektedir.
- Demokratikleşmenin sonucu, el koyma, kamulaştırma ve millileştirmelere yol açan askeri darbe ve şiddetli devrimlerin olma riski azalmaktadır. Ancak bazı gelişmekte olan ülkelerde hükümetlerin sıklıkla değişmesi, iktidara gelen yeni

hükümetlerin daha önce imzalanmış olan sözleşmeler konusunda tekrar pazarlık yapması, sözleşmelerin sona erdirilme olasılığını artırmaktadır. Nitekim, Dünya Ekonomik Forumunun yayınladığı Global Rekabet Raporuna göre; Ukrayna, Rusya, Ekvator ve Macaristan hükümetleri, kendinden önceki hükümetlerin yaptığı anlaşmalara en az bağlı kalan hükümetlerdir.

- Son yıllarda sıklıkla yaşanan intihar saldırıları ve diğer terörist olaylar, yabancı yatırımcıları söz konusu ülkelerde kalmaktan caydıran etkenler arasındadır.
- Gelişmekte olan ülkelerin pazarlarına daha önce yerleşmiş bulunan büyük çok uluslu şirketlerin pazarına yeni giren yabancı yatırımcı firmalara karşı, ev sahibi ülkenin parlamentolarını ve mahkemelerini kendi lehlerine etki altında bırakarak uyguladıkları haksız rekabet, yeni yabancı firmalar açısından Brezilya, Çin, Rusya, Filipinler örneklerinde görüldüğü gibi caydırıcı etki yaratmaktadır.
- Bunların yanısıra günümüzün politik riskleri; hukuki düzenlemelerdeki değişiklikler, ithal izinlerinin iptali, çevre standartları, döviz krizlerinden kaynaklanan riskler gibi yeni tür risklerdir.

Birçok politik risk sigortası şirketi, karlılığı olumsuz etkileyecek politik risklere karşı inşaat müteahhitlerinin herhangi bir zarara uğramamaları için politik risk sigortası yaptırmalarını önermektedir.

Politik risk sigortası, yabancı ülkelerde iş yapan firmaları, ağırlıklı olarak işlerin yapıldığı ülkedeki hükümetin politik faaliyet veya faaliyetizliğinden kaynaklanan olumsuz sonuçlara karşı teminat altına alan sigortalara verilen genel addir.

Politik risk sigortası, riskin söz konusu olduğu ülkenin dışındaki bir başka ülkenin sigorta şirketi tarafından yapılmaktadır.

Politik risk sigortası aşağıdaki üç temel hususu teminat altına almaktadır:

1. Faaliyette bulunulan ülkenin terk edilmesi sonucunda iş makinalarının faaliyette bulunulan ülkede bırakılmasından doğan zararların karşılanması,
2. İnşaat işinin temeli atılıp müteahhidin kusuru olmaksızın zorunlu nedenlerle belirli bir noktaya gelindikten sonra işin yarım bırakılması nedeniyle oluşan zararın karşılanması,
3. Müteahhidin teminat mektubunun haksız yere nakde çevrilmesinden doğan zararın karşılanması.

Müteahhit aldığı bir iş karşılığında o işin belirli bir yüzdesi kadar



teminat mektubu vermek zorundadır. Teminat mektubunun tutarı, ilgili idare ile müteahhit arasında sabit bir tutardır. Teminat mektubu, bir banka garantisi altında ilgili idareye verilir. Eğer idare art niyetli davranarak bankadan verilen teminatın paraya çevrilmesini isteyecek olursa, banka müteahhide kusuru olduğu gerekçesiyle rücu edebilir. İşte, politik risk sigortası bu aşamada devreye girmekte ve teminat mektubunun nakde çevrilmesinden doğan zararı karşılamaktadır.

Bir Türk bankasının yabancı bir ülkedeki inşaat için verdiği gayri nakti kredinin yani teminat mektubunun haksız yere nakte çevrilmesi halinde o banka şartlar gereği teminat mektubunu ödemek zorundadır. Ancak, teminata el koyma; müteahhidin üstlendiği inşaat işini iyi yapmamasından dolayı değil de, sadece o ülkedeki hükümetin uluslararası politikaya aykırı art niyetli bir kararından kaynaklanmışsa, politik risk söz konusudur. Bu durum, gerçekte bankanın finansal riskinden kaynaklanmamaktadır. Bankanın, bu riskten korunmak için riski, bir politik risk sigortacısına transfer etmiş olması gerekmektedir. Bu sayede bankanın ödemiş olduğu teminat mektubunun tutarını sigorta şirketinden tahsil edebilme imkanı doğacaktır.

Politik risk sigortası, mevcut yatırımlar kadar yeni yatırımlar için de geçerlidir. Bu sigorta, tek bir proje bazında olabileceği gibi, birçok ülkedeki değişik yatırımlar için de söz konusu olabilir. Ancak, politik risk sigortası, hiçbir zaman yüzde 100 teminat sağlamamaktadır.

Politik risk sigortası, genellikle hem hükümet organları hem de özel şirketler tarafından uygulanmaktadır. ABD'nin bir kamu kuruluşu olan Denizaşırı Özel Yatırımlar Birliği (OPIC) ve Dünya Bankası'nın organizasyon yapısı içinde yer alan Çok Taraflı Yatırımlar Garanti Organı (MIGA), politik risk sigortası yapan kamusal kuruluşlara örnektir. Özel sektör şirketlerinin sigorta poliçelerinin kapsamlarının hazırlanmasında daha esnek olmalarına rağmen, OPIC veya MIGA'dan politik risk sigortası satın alınmasının çeşitli avantajları bulunmaktadır. Zira, pek çok olayda, OPIC veya MIGA'nın projeye dahil olması, yerel hükümetleri teminat mektuplarına politik kararlar el koymaktan caydırmada yeterli olmaktadır. Ayrıca, Dünya Bankası'nın bir organı olan MIGA, yerel hükümetler ile müteahhitler arasındaki sorunların çözülmesinde yardımcı olabilmektedir.

Politik risk sigortasının kapsamına aşağıdaki tehditlerle birleşen riskler dahil olabilir:

1. Ayrımcılık, kamulaştırma, faaliyetin kısıtlanması, ithalat-ihracat sınırlamaları,
2. Döviz inkonvertibilitesi ve döviz kısıtlamaları,

3. Mecburi terk, savaş, isyan, ihtilal, ayaklanma gibi zorunlu nedenlerle ülkeden ayrılmak durumunda kalma,
4. Harp, politik şiddet ve iç huzursuzluklar neticesinde oluşabilecek fiziksel hasarlar,
5. Sözleşmelerin feshedilmesi,
6. Lisans iptali,
7. Zoraki mahrumiyet, yatırımcının kendi ülkesinin teminatını yerine getirememesi,
8. İşin durması ve yukarıda zikredilen teminatlar nedeni ile oluşabilecek iş durma kayıplarına karşı sigorta yapılması,
9. Teminatın yerine getirilmemesi, ev sahibi ülkenin teminatını yerine getirmemesine karşı sigorta yapılması.

Dokuzuncu Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporunda, müteahhitlik firmalarımızın yurt dışında üstlendikleri projelerin Türk Eximbank tarafından politik risk sigortası kapsamına alınması, önemli konulardan birini oluşturup; bu sigorta programı sayesinde el koyma, millileştirme, döviz transferinin önlenmesi veya sınırlandırılması, hakedişlerin ödenmemesi ve benzeri politik riskleri güvence altına alınarak Türk inşaat firmalarının yüksek riskli ülkelerdeki hareket kabiliyetinin artırılmasının hedeflendiğinin altı çizilmektedir.

Raporda ayrıca, Türk müteahhitlik firmalarının yurtdışındaki rekabet gücünün artırılmasına yönelik olarak, yurt dışında proje üstlenen müteahhitlere gerekli desteğin verilmesi açısından sigorta programlarının çeşitlendirilmesi ve bu çerçevede özellikle politik riski yüksek olan ülkelerde gerekli “Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Politik Sigortası Programı”nın etkin biçimde uygulamaya konulmasının önemi de vurgulanmaktadır.

Ülkemizde yurt dışı inşaat hizmetlerinde politik risk sigortası aktif bir sigortacılık kolu değildir. İnşaat firmalarımızın Irak, Afganistan gibi politik açıdan son derece riskli ülkelerde hizmet üretmeleri nedeniyle bu alandaki eksiklik yoğun biçimde hissedilmektedir.

Projenin ya da inşaat sözleşmesinin iptali, resmi muhatabın meşruiyetini kaybetmesi, hakediş ödemelerinin durdurulması ya da aksatılması, projede köklü tadilata gidilmesi, şantiye bölgesinde çalışma güvenliğinin kalmaması, malzeme ve işçi tedarikinin ya da sevkinin kısıtlanması, ödemelerin sözleşmede belirtilen para birimi ile yapılmaması, kazancın ülke dışına transferinin kısıtlanması, işveren idarenin kasıtlı cezalandırmalara gitmesi gibi risklere karşı sigorta yapılmalıdır. Bugüne kadar risk sigortası yapılamadığı için bir çok inşaat firmamız iflas tehlikesi dahil ciddi sorunlar yaşamışlardır.

Eximbank'ın 1990 yılında gündeme aldığı poliçeye ticari risk opsiyonu taşımadığı için itiraz edilmiş ancak bugüne kadar herhangi bir gelişme kaydedilememiştir.

### **3. SURETY SİGORTALARI PERFORMANS BONUSU**

Surety, bir projenin tamamlanmasını veya sözleşmelerde yer alan şartlarda uygulanmasını ve belli kriterlerde performans sergileneceğini temin eden bir garanti sistemidir.

İnşaat firmalarının Batı pazarlarına açılabilmesi için performans bonusu alabilmesi gerekmektedir. Bu husus, ülkemizde henüz çok yenidir; zira, Türk inşaat firmalarının karşısına bugüne kadar iş yaptıkları Doğu ülkelerinde performans bonusu vermeleri talebi çıkmamaktaydı.

Performans Bonoları, inşaat firmalarının sözleşmelerde yer alan şartlara uyacağını ve belli kriterlerde performans sergileyeceğini garanti eden bonolardır.

Back to back garanti sistemi ise, bankaların teminat bonolarının üstüne yazılabilen surety'lerdir. Bir ihale için alınan banka teminat mektubunun ya da bononun miktarının ihale için yeterli olmaması halinde, bankalardan temin edilen kısmının üzerine sigorta şirketleri tarafından surety verilmesi uygulamasıdır.

Surety sigortasının kriterleri aşağıdaki gibidir:

- Firmanın varlıklarının, muhasebe standartlarının ve konsolide edilmiş finansal tablolarının incelenmesi gerekmektedir.
- Kabul edilebilir bir şirket büyüklüğü yani şirketin bilanço büyüklüğünün belli bir minimum sınırın üzerinde olması gerekmektedir.
- Uluslararası denetim şirketleri tarafından denetimden geçirilen konsolide mali tabloların mevcudiyeti gerekmektedir. Şöyle ki, yabancı bir banka veya yabancı bir sigorta şirketi, söz konusu inşaat şirketi ile ilgili kriterlere bakarken, şirketin mali tablolarının üçüncü şahıslar tarafından denetlenmiş olmasını şart koşmaktadır.
- Bilançodaki borçlanma oranının düşük olması ve şirketin borçlanma rasyosunun yüzde 60'ın altında olması gerekmektedir.
- Şirketin yurtdışında malvarlığının olması tercih sebebidir (zira art niyet olduğu takdirde şirketin Türkiye'deki mal varlıklarına el konulması daha güçtür).
- Proje ile ilgili ayrıntılı bilgi verilmesi önemlidir.
- Şirketin projelerdeki geçmiş fiziki mühendislik tecrübeleri referans olacaktır.
- Projenin surety'yi verecek garantörlerin kabul ettiği ülkelerde olması gibi sıkı kriterler aranmaktadır.

Surety talebinin başlatılması için aşağıdaki işlemler gereklidir:

- İnşaat şirketinin finansal ve yönetsel becerilerinin sunulması ve bunların underwriter'ların kredi komiteleri tarafından analiz edilmeleri;
- Kontrata bağlı yükümlülüklerin detaylı sunumları,
- Surety veren kurum ile imzalanacak bir tazminat (indemnity) anlaşması,
- Şirketin geçmiş performansının tanıtımı.

Bazı, Avrupa Birliği ülkeleri ihalelerinde ve ABD'li inşaat şirketleri ile ortak yapılan projelerde, banka teminat mektupları yerine performans bonolarının zorunlu tutulmasının başlıca nedenleri şöyle sıralanabilir:

- Surety performans bonoları maliyetlerinin, teminat mektubu maliyetlerinden daha düşük olması,
- Bazı AB ülkeleri ihalelerinde teminat mektubu yerine surety/performans bonoları mecburi tutulmaktadır. Genellikle İngiltere, ABD, İrlanda, Avustralya, Yeni Zelanda gibi Anglo-Sakson ülkelerinde teminat mektubu değil, surety/performans bonoları yüzde 90 oranında kullanılmaktadır. Almanya'da ise bu oran yüzde 20 civarındadır.
- Müşterilerin bankalardaki kredi hatlarını (credit line) başka alanlarda kullanmalarına imkan tanınması,
- Şirket bilançolarını teminat mektupları gibi negatif etkilemesi,
- Bono maliyetinin sadece bilançolara bakılarak değil, yani gayri nakdi kredi maliyetiyle değil de şirketin geçmiş projelerdeki performansına göre de değerlendirilmesi (şirket fiziki olarak iyi bir sermaye yapısına sahipse ve iyi mühendislik becerisine sahipse) fiyat ona göre değerlendirilmektedir.
- Bankaların, gayri nakdi kredi sayılması nedeniyle rasyolarının etkilenmemesi amacı ile, teminat mektubu vermekten kaçınmaları.

Ülkemizin finansal yapısının gelişimine bağlı olarak bu çağdaş araçların kullanımına imkan sağlanması beklenmektedir.

Irak, Afganistan gibi riskli bölgelerde surety bonoları kabul edilmemektedir.

Türkiye'nin iş alma olasılığı yüksek olan ülkelerde genellikle teminat mektubu kullanılmaktadır. Zira teminat mektubunun temin edilmesi daha kolaydır. Surety bonolarının kullanımının ülkemizin inşaat firmaları arasında da yaygınlaşabilmesi için, firmalarımız tarafından iş yaptıkları ülkelerdeki müşterilerine bu bonoların daha faydalı ve daha düşük maliyetli olduğunun anlatılması gerekmektedir.

Diğer taraftan Afganistan, Irak gibi riskli bazı ülkelerde bir ABD veya İngiliz şirketi ile ortak inşaat işi yürütüldüğünde, örneğin yüzde 40-60'lık ortaklık paylarıyla yürütülen bir işte, ABD şirketi yüzde 40'lık pay için yüzde 15 kadar surety bonusu isteyebilmektedir. Yani bu ülkelerde taşeronu olunan ABD şirketleri surety bonosunu tercih etmekte hatta şart koşmaktadırlar. Ancak, bu bonoyu ilgili idareye karşı değil, bu ülkelerdeki ortağa karşı kullanmak zorunluluğu vardır. Yine, Türkiye'de yabancı ortak ile bir Türk müteahhidin birlikte üstlendiği inşaat projesinde, yabancı ortak, ortağı Türk firmasından işin oranı kadar surety bonusu isteyebilmektedir.

#### **4. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNİN FİNANSMANINDA EXİMBANK KREDİLERİ**

Türk Eximbank, sadece ihracat sektörüne değil, yurtdışı müteahhitlik sektörüne de sürekli olarak önemli miktarlarda finansman desteği sağlamaktadır. Gerçekten de, son derecede dinamik olan müteahhitlik sektörünün sürekli yeni projeler üretilerek desteklenmesinde ve yeni pazarlara girmesinde Türk Eximbank bugüne kadar çok önemli roller üstlenmiştir.

Eximbank verilerine göre, Türk müteahhitlik sektörü, bugüne kadar 65 ülkede 89 milyar ABD Doları tutarında 3500'ün üzerinde proje ile dünya müteahhitlik hizmetleri sektöründe önemli bir konuma ulaşmıştır.

Eximbank, yurtdışında inşaat projesi gerçekleştiren müteahhitlerimize; ülke kredi garantileri, teminat mektubu programı, döviz kazandırıcı hizmetler kredisi ve teminat mektuplarının haksız nakde çevrilmesine karşı sigorta programı çerçevesinde finansal destek sağlamaktadır.

##### **a. ÜLKE KREDİ GARANTİ PROGRAMLARI**

Eximbank tarafından 1989 yılından bu yana uygulanan alıcı kredisi niteliğindeki Ülke Kredi/Garanti programının amacı, Türk ihracatçı ve müteahhitlerinin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması ile ticari ve politik risk taşıyan pazarlarda güvence altında iş yapabilmelerine olanak sağlamaktır. Böylelikle, müteahhitlerimizin yurt dışında mevcut pazarlardaki payının artırılmasının yanısıra, yeni pazarlara açılmasının desteklenmesi hedeflenmektedir.

Bu kredi programı kapsamında esas olarak yurt dışında gerçekleştirilecek projelere, iki yıldan daha uzun vadeli resmi destekli nakdi veya gayri nakdi finansman imkanı sağlanmaktadır.

Ülke kredilerinde amaç, yabancı ülkelerde Türk müteahhitleri tarafından yapılacak projelerde, o ülkeye veya o ülkede Eximbank tarafından kabul edilecek bir bankaya kredi açılmak suretiyle projenin finansmanına imkan sağlamaktır. Bunun örnekleri Türkiye Cumhuriyetleri ve Rusya'da yaşanmıştır.

Eximbank, her yıl uygulamakta olduğu yıllık program çerçevesinde belli ülkelere limit ayırmakta ve o limitler doğrultusunda ilgili ülkeden bir talep geldiği takdirde, gerekli analizleri yapmak ve projeyi incelemek suretiyle ilgili inşaat firmasının kabul edilebilir bir firma olması şartıyla finansman imkanı sağlayabilmektedir.

Eximbank tarafından üzerinde önemle durulan bir konu, projenin yapılacağı ülkeden devlet garantisi alınmasıdır. Ancak, bir takım gelişmeler bazı projeler için devlet garantisi alınabilmesinin zorlaştığını göstermiştir. Bu nedenle ilgili ülkedeki riski kabul edilebilir, finansal yapısı uygun bir bankanın garanti vermesi halinde belirli bir proje için Türkiye’den giden mal ve hizmetlerle kısıtlı olmak kaydıyla ülke kredisi veya proje kredisi verebilme imkanı bulunmaktadır. Bu kredi türü, Eximbank tarafından uzun yıllardan beri uygulanmaktadır.

Bu kredi türünün ilk uygulaması olarak 1989 yılında SSCB’ye kredi açılmış olup; bunu diğer Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri, bazı Doğu Avrupa ve Kuzey Afrika ülkeleri ile Orta-Batı Asya Cumhuriyetlerine açılan krediler izlemiştir.

Orta-Batı Asya Cumhuriyetlerinin bağımsızlıklarını kazanmalarını müteakiben bölge ülkelerine yönelik olarak “mal kredisi” ve “proje kredisi” niteliğinde programlar uygulanmıştır.

Eximbank’ın 1992 yılından itibaren ağırlık vermeye başladığı ülke kredi/garanti programları, gerek kredi açılan ülkelerin ekonomik kalkınması ve serbest piyasa düzenine geçişleri, gerekse Türk müteahhitlik firmaları açısından söz konusu ülkelerde kalıcı iş ilişkileri yaratılması amacını gerçekleştirmede özel bir öneme sahiptir.

Eximbank’ın proje kredileri, Türk müteahhitlik firmalarının özellikle Rusya Federasyonu ile diğer Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine girmesini kolaylaştırmıştır.

Türk Eximbank’ın desteği ile gerçekleştirilen projelerin niteliğinin, bölge ülkeleri için bir referans oluşturması sonucunda pek çok yeni proje, Eximbank kredileri ile proje gerçekleştiren Türk müteahhitlik firmalarına verilmiştir. Bugün adı geçen ülkelerde Eximbank’ın sağladığı finansal destek ile gerçekleştirilmiş pek çok inşaat eseri bulunmaktadır.

Başlangıçta herkesin fazlasıyla riskli gördüğü bir pazar, Eximbank sayesinde Türk müteahhitleri için büyük ölçüde risksiz bir hale gelmiştir. Artık Türk müteahhitleri Eximbank’ın desteği olmaksızın önemli inşaat projelerine

imzalarını atabilmektedirler.

Türkiye ve ilgili ülke arasında çok yönlü ilişkilerin geliştirilmesine katkıda bulunacak projelerde teminat olarak devlet garantisi alınması esastır. Ancak, Eximbank yönetimince; hükümetler arası protokoller ile belirlenmiş bankalar ile Eximbank tarafından muteber kabul edilen bankalara veya bu bankaların garantisi altında alıcılara kredi açılması imkanı da değerlendirilmektedir. Eximbank, projenin sorunsuz bir şekilde yürütülmesi açısından işveren ile müteahhidin imzaladığı inşaat kontratının FIDIC kurallarına uygun olmasına özen göstermektedir.

Bunlara ilaveten, Ülke Kredi/Garanti Programı kapsamında, yurt dışında yeni inşaat işi almayı planlayan veya uluslararası ihalelere katılmayı hedefleyen müteahhitlerimiz lehine, söz konusu projenin Eximbank'ın temel finansman ilkelerine uygun olması ve nihai değerlendirmenin Eximbank tarafından kredi başvurusunun yapıldığı tarihteki ekonomik koşullar ve konjonktür gözetilerek daha sonra yapılması koşullarıyla ve kesin taahhüt içermeyecek biçimde “Niyet Mektubu” verilebilmektedir.

Düzenlenen niyet mektubunda, Türkiye'den ihraç edilecek mal ve hizmet tutarının yüzde 85'ine kadar finansman desteği sağlanabileceği hususu yer almaktadır. Niyet mektupları altı aylık süre için düzenlenmektedir. Niyet mektubu başvurusunda verilmesi gereken ve proje ile ilgili genel bilgileri içeren Proje Bilgi Formu, Eximbank'ın internet sitesinden temin edilebilmektedir.

Eximbank, Ülke Programı kapsamında sağladığı finans desteğini daha geniş boyutlara ulaştırmak amacıyla uluslararası finans kuruluşları ile ilişkiler kurmaktadır.

Bu çerçevede desteklenen projelerin üçüncü ülkelerden sağlanacak bölümlerinin finansmanını kolaylaştırmak amacıyla; Eximbank ile dünyanın tanınmış kredi kuruluşları, ihracat kredi sigortası kuruluşları ve uluslararası finansman kuruluşları arasında ortaklaşa finansman ve sigorta işbirliği anlaşmaları imzalanmıştır. Bu kuruluşlar arasında US Eximbank, EDC (Kanada), COFACE (Fransa), Hermes (Almanya), OND (Belçika), IFTRI (İsrail), Eximbank of China (Çin), MECIB (Malezya), NEXI (Japonya), SEC (Slovenya), KUKE (Polonya), EGFI (İran), ECGE (Mısır), Eximbank S.R. (Slovakya), Eximbank Romania, Eximbank of Russia, KEIC (Güney Kore), EKF (Danimarka), HBOR (Hırvatistan), MBDP (Makedonya), TEBC (Tayvan), MIGA, ADB ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development-EBRD) bulunmaktadır.

Eximbank, söz konusu kuruluşlar ile ortak finansmana girebileceği

projelere öncelik tanıma eğilimindedir. Bu kuruluşlar ile olan ortak finansman ilişkilerinde Eximbank, sadece Türkiye’den gidecek olan mal ve hizmetlerin finansmanına katılmakta, söz konusu yabancı ülkelerden gidecek mal ve hizmetlerin finansmanı ise işbirliği yapılan ilgili finans kuruluşlarınca sağlanmaktadır. Diğer yandan, Türk firmalarının yabancı ülke firmaları ile gerçekleştirecekleri projelerle ilgili olarak diğer ihracat destek kuruluşları ya da bankalar ile ortak finansman imkanları yaratılabilmesi için kredi koşullarında paralellik sağlanmasına çalışılmaktadır.

Ülke Kredi/ Garanti Programına ilişkin finansman desteğinin çerçevesi, Eximbank’ın yıllık programları dahilinde belirlenmektedir. Eximbank, projelere nakdi kredi veya garanti mekanizması aracılığı ile finansman desteği sağlamaktadır.

Türk müteahhidin, Türk Ticaret Kanunu ve/veya ilgili mevzuat hükümlerine göre kurulmuş bir şirket olması, mali yapısının sağlam ve ticari itibarının yüksek olması, benzer projelerde tecrübeli olması beklenmektedir. Müteahhit, projede ana müteahhit firma statüsünde olabileceği gibi, proje için oluşturulacak uluslararası konsorsiyumun ortağı veya taşeronu da olabilir.

Projelerin değerlendirilmesinde finansman aşamasında prensip olarak OECD normları uygulanmaktadır. Finansman koşulları, OECD Uzlaşması kurallarına ve 96/12 sayılı “Resmi Destekli İhracat Kredilerine İlişkin Tebliğ”e uygun olarak, Eximbank’ın fonlama maliyeti sınırları içinde ve projelerin özelliklerine göre belirlenmektedir. Toplam vade, ödemesiz dönem de dahil olmak üzere 8 yılı aşmamaktadır. Ödemesiz dönem, yatırım dönemine en fazla altı ay ilave edilerek belirlenmektedir.

Yukarıda bahsedilen finansal desteğin kullanılmasında işlemler esas olarak Eximbank tarafından belirlenecek Türk ticari bankaları nezdinde açılmış gayrikabili rücu ve transfer edilemez akreditifler tahtında yürütülmektedir.

Ülke Kredi/Garanti Programları çerçevesinde, programın uygulamaya konulduğu 1989 yılından beri 23 ülkeye 2,2 milyar dolar kredi kullandırılmış olup; bu tutarın yaklaşık 1 milyar doları yurt dışı müteahhitlik hizmetleri sektörü tarafından kullanılmıştır.

## **b. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNE YÖNELİK TEMİNAT MEKTUBU PROGRAMI**

Bu program ile yurtdışı müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanısıra, müteahhitlerimizin yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen inşaat projelerinin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.



Bu program ile Türk bankaları tarafından kredibilitesi ve üstlendiği/üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurt dışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere, Türk ticari bankalarının Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurt dışı işveren ihale makamına ya da işveren makamının bankasına muhatap; geçici teminat mektubu, ihalenin müteahhit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu ve işverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu talepleri karşılanmaktadır.

Program kapsamında Türk bankalarının kontrgarantisi karşılığında, bir firma lehine düzenlenecek toplam garanti tutarı 25 milyon ABD Dolarını aşmamaktadır. Herhangi bir firmanın belirli bir andaki riskinin tespitinde, müteahhit firmaların oluşturacakları konsorsiyumlar kapsamında üstlenecekleri proje içindeki payları dikkate alınmaktadır.

Firma limitini aşmayacak şekilde, işveren ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami yüzde 25'ine kadar teminat mektubu verilebilir.

Ülke bazında teminat mektubu tahsisi, toplam program limitinin yüzde 20'sini geçmemektedir.

Düzenlenecek teminat mektubunun tutarı ve vadesi; firma, proje ve ülke limitlerinde belirtilen miktarlarla sınırlı kalacak şekilde, talep edilen mektubun türü, ihale şartnamesi ya da sözleşme metni esas alınarak işlem bazında Eximbank tarafından belirlenmektedir. Herhangi bir proje için yukarıda belirtilen sınırlamalar içerisinde kalacak şekilde Eximbank tarafından düzenlenecek teminat mektubu tutarı, Türk ticari bankaları tarafından Eximbank'a muhatap düzenlenecek kontrgaranti tutarını hiçbir biçimde aşamaz.

İşveren ihale makamına ya da ihale makamının bankasına muhatap düzenlenecek teminat mektupları için Eximbank tarafından yıllık yüzde 1 oranında komisyon alınmaktadır. Söz konusu komisyon tutarları, üçer aylık dönemler itibarıyla müteahhit adına ilgili Türk bankalarından peşin olarak tahsil edilmektedir.

Söz konusu programdan yararlanmak isteyen müteahhit firma veya konsorsiyum temsilcisi firma; işveren ihale makamı, ihtiyaç duyulan teminat mektubu türü, verilecek mektup örneği, talep edilen teminat mektubunun tutarı, teminatın süresi, kime hitaben düzenleneceği, işveren ihale makamının bankası, firmaya ilişkin özet bilgi ve gerekli belgeler ile, teminat mektubu almak için

Eximbank'a müracaat etmelidir.

### **c. DÖVİZ KAZANDIRICI HİZMETLER KREDİSİ**

Bu program; Türkiye'de yerleşik firmaların yurt dışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerin finansmanına yönelik olarak uygulamaya konulan bir programdır.

Yukarıda zikredilen alanlardaki projeler, Eximbank tarafından değerlendirilerek uygun bulunan firmalara, YTL veya döviz cinsinden kullanılacak krediye ilişkin koşullar işlem bazında yine Eximbank tarafından belirlenmektedir.

### **d. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ TEMİNAT MEKTUPLARININ HAKSIZ NAKDE ÇEVİRİLME SİGORTA PROGRAMI**

2004 yılında uygulamaya konulan bu programın amacı, yurtdışında iş üstlenmek üzere teklif verme aşamasında ya da işi üstlendikten sonra, kamu işveren makamlarına verilen geçici, avans veya kesin teminat mektuplarının veya işveren makamın bankasına muhatap düzenlenen kontgaranti şeklindeki teminat mektuplarının haksız olarak nakde çevrilmesi riskine karşı Türk müteahhitlerinin, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Poliçesi ile teminat altına alınmasıdır.

Eximbank, Türk müteahhitlik firmasının kusuru, hatası veya ihmalden kaynaklanmaması şartıyla, tamamen müteahhit firmanın kontrolü dışında ve poliçe tarihinden sonra ortaya çıkan olay ve şartlar neticesinde teminat mektubunun haksız olarak nakde çevrilmesi sonucu, müteahhit firmanın, kendisi lehine teminat mektubu düzenleyen Türk ticari bankası ile imzaladığı genel kredi sözleşmesi kapsamında bu bankaya ödemekle yükümlü olduğu tutara istinaden tazminata konu olan tutarın belirli bir oranını, sigorta sözleşmesinde belirtilen şartlar ve sınırlar dahilinde tazmin etmektedir.

Bu programdan yararlanmak için Eximbank'a başvuruyu bizzat inşaat firmasının yapması gerekmektedir. İnşaat firması, aynı zamanda ticari bir banka ile de bir genel kredi sözleşmesi yapacaktır. Ticari banka ihale makamına müteahhit lehine bir teminat mektubu verecektir. Daha sonra Eximbank'a başvuru yapıldığında hem proje ve inşaat firması incelenecek hem de hangi banka tarafından teminat mektubu verildiği incelenecektir.

Müteahhit, sigortalı sözleşmeye göre yapması gereken işleri zamanında ve iş programına uygun olarak yaptığı halde, işveren (ihale) makamı keyfi şekilde teminatı nakde tahvil etmek istiyorsa, bu risk de Eximbank tarafından

karşılacaktır.

Bu durumda, inşaat firmasının teminat mektubunun haksız yere nakde çevrilmiş olduğunu Eximbank'a kanıtlaması gerekmektedir. Bu nedenle, inşaat firmaları sözleşmelerini mümkün olduğunca detaylı hazırlamalı ve sözleşmelerine uluslararası tahkim şartı koymalıdır. Böylece haksız nakde çevirme eylemi gerçekleştiği takdirde acilen tahkime başvurabilirler.

İnşaat firması, nakde çevirmenin haksız olduğunu Eximbank'a belgelediği takdirde Eximbank ancak bu durumda ödemeyi yapan ticari bankanın zararını tazmin edecek, daha sonra kendisine transfer edilecek olan alacağı, elinde nakde çevirmenin haksız olduğuna dair bir mahkeme veya tahkim hükmü veya kanıtlar bulunduğu için, ilgili işverenden tahsil yoluna gidecektir.

#### **e. EXİMBANK TARAFINDAN UYGULAMAYA KONULACAK OLAN YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ POLİTİK RİSK SİGORTASI PROGRAMI**

Politik risk sigortası, inşaat firmalarına yurt dışında daha net bir çalışma ortamı sağlayacak kapsamlı bir poliçedir. Politik risk başlıca iki temel riski kapsamaktadır: Birincisi, bir inşaat firmasının yapmış olduğu hizmetler nedeniyle hak kazandığı hakediş bedellerini politik riskler nedeniyle alamamasıdır ki, buna "Müteahhitlik Sigortası" denilmektedir. İkincisi, verilen teminat mektuplarının haksız yere politik riskler nedeniyle paraya çevrilmesidir. Bu nedenle gelecekte Eximbank'ın uygulamaya koyacağı iki farklı poliçe olacaktır.

Politik risk poliçesi aşağıdaki riskleri kapsamaktadır:

1. İşverenin ve/veya sigortalı müteahhidin kusuru veya ihmali olmaması kaydıyla, işverenin hükümetinin yürürlüğe koyduğu bir kanun veya idari düzenlemeler nedeniyle sözleşme hükümlerine göre müteahhidin tahsil etmesi gereken hakediş bedellerini tahsil edememesi riskini kapsamaktadır.
2. Sigortalının ve de işverenin kusuru olmaksızın sigortalının hak ettiği ve yerel para üzerinden tahsil ettiği hakediş bedellerinin hükümetin kısıtlamaları nedeniyle yurt dışına transferinin yapılamaması veya piyasada herhangi bir transferi yapacak parite belirli iken, müteahhidin hakedişlerinin transferi için onun aleyhine bambaşka bir parite kullanılması riskini kapsamaktadır.
3. Türkiye ile işverenin ülkesi arasında bir savaş çıkması veya o ülkede ortaya çıkan ihtilal, ayaklanma, isyan gibi olaylar nedeniyle işyerinde ortaya çıkan zararların sigortalı açısından işverenden talep edilebilecek bir şekilde

hesaplanamayacak olması riskini kapsamaktadır.

4. Sigortalının işi yapabilmek için imal ettiği veya dışarıdan satın aldığı malların o ülkenin hükümeti tarafından alınan bir karar nedeniyle ithalinin durdurulması veya var olan ithal izninin hükümet kararıyla ortadan kaldırılması riskini kapsamaktadır.
5. Sigortalı işi yapabilmek için malı sevk ettiği sırada henüz daha işverenin ülkesine mal ulaşmadan üçüncü bir ülkede mallara el konulması veya herhangi bir zararın ortaya çıkması riskini kapsamaktadır.

Yukarıda zikredilen politik risk zararlarının, Eximbank tarafından uygulamaya konulması beklenen bir sigorta poliçesinin kapsamına alınması söz konusudur.

## **5. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜNDE DIŞ PROJE KREDİLERİ VE PROJE FİNANSMANI SORUNU**

Ülkemizde “Yüksek Danışma ve Kredileri Yönlendirme Kurulu”nun önerileri doğrultusunda belirlenen hedef ülkelere yönelik olarak yurt dışı inşaat sektörü hizmetlerine destek sağlanmaktadır.

Gelişmiş rakip ülkelerin ihracat kredi ve sigorta kuruluşları inşaat sektörlerine daha fazla ve daha çeşitli destek sağlarken Eximbank’ın benzer desteğin sağlanmasında zaman zaman yetersiz kalmış olduğu izlenmektedir. Unutulmamalıdır ki, inşaat sektörüne açılacak uzun vadeli krediler, ülkemize sadece inşaat geliri olarak geri dönüşüm sağlamamakta, inşaat sektörüne girdi sağlayan pek çok alt sektörün de ihracat imkanlarını gündeme getirmektedir.

Rusya ile yapılan OFFSET anlaşmaları sayesinde, bu ülke ile hem ticaretin hem de inşaat hizmetlerinin hız kazandığı bilinmektedir. Benzer bir anlaşma Libya ile de yapılmıştır. Yurtdışı inşaat sektörü geçtiğimiz dönemde bu ikili anlaşmalar ile gelişme göstermiştir. Ancak daha sonra yapılan gaz ve petrol anlaşmaları, “al veya öde” şekline dönüşünce, yurtdışı inşaat sektöründe ciddi bir gerileme yaşanmıştır. Bu nedenle, özellikle Irak’tan alınacak ham petrol için yeniden OFFSET’e dönülmesi için gerekli girişimlerde bulunulmalıdır. Bu amaçla Irak için Eximbank’ın özel bir kredi paketi ile harekete geçmesi gerekmektedir. Ayrıca, Irak’taki teknik müşavirlik firmalarımıza hibe verilmelidir. Böylece teknik müşavirliği Türk firmalarınca yapılacak projelerde müteahhitlerimizin de iş alma imkanı artmış olacaktır.

## **6. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜNDE YAPILMASI GEREKEN DÜZENLEMELER**

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörünün pazar payını artırmak için aşağıdaki tedbirlerin alınmasında ve bazı hukuki düzenlemelerin yapılmasında

fayda bulunmaktadır:

1. Yurtdışı teknik müşavirlik için TMMMB onaylı firmalara kısıtlama olmaksızın yeterlilik verilmesi gerekmektedir.
2. Mühendislik için uluslararası kabul görmüş İTÜ, ODTÜ, Bilkent, Boğaziçi Üniversitesi gibi Türk üniversitelerinin onayının kısıtlama olmadan kabul edilmesi elzemdir.
3. İnşaat işi üstlenilen ülkenin gerçek kişi istihdamı ile ilgili olarak belirlediği kısıtlamaların uzman işçi, mühendis, mimar gibi kalifiye personel kullanılmak suretiyle esnetilmesi uygun olacaktır.
4. Yurtdışında inşaat işi yapmak isteyen müteahhit firmalarımızın mesleki deneyimlerini teyit edecek bir meslek örgütüne üye olması zorunluluğu getirilmelidir.
5. Yurtdışı inşaat sektöründe istihdam edilecek işçilerin standartı konusunda, yurtdışına götürülecek elemanların sertifikalı olması birçok ülke tarafından istenilmektedir.

Ülkemizde henüz inşaat işçileri için sertifikasyon sistemine geçilmemiştir. Hazırlanan “Ulusal Meslek Standartları Kurumu Kanun Tasarısı” ise henüz kanunlaşmamıştır.

İnşaat sektöründeki meslek standartlarının da dikkate alınması ve eğitimi başarıyla bitirenlerin sertifikalandırılması önem arz etmektedir.

6.Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin sunulduğu yabancı ülkeler ile Türkiye arasında çifte vergilendirmeyi önlemeye yönelik ve yatırımların karşılıklı teşviki ve korunmasına yönelik ikili anlaşmalar akdedilmiş olmalıdır.

## **7. YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ SEKTÖRÜNDE TEMİNAT MEKTUBU TEMİNİ SORUNU**

Ülkemizin kredi notu, bankacılık sistemindeki daralma, sermaye yeterlilik rasyosu oranı ve kapsamı nedeniyle ticari bankalardan özellikle kesin ve avans teminatı almak mümkün olamamaktadır. Teminat mektubu temini sorunu, projelerin büyüklüğü ve uzun süreli oluşuna göre daha da belirgin hale gelmektedir.

Eximbank’ın Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı, kredibilitesi uygun bulunan Türk inşaat firmalarının onaylanmış projeleri için, yurtdışında katılacakları ihaleler ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere, Türk ticari bankalarının kontgarantisi ile,

ihtiyaç duyacakları teminat mektubu talepleri toplam tutarı 25 milyon ABD Dolarını aşmayan ve sözleşme ya da ihale bedelinin yüzde 25'ine kadar teminat mektubunun verilebileceğini düzenlemektedir. Ancak, burada da süre ve kontrgaranti sorunu yaşanmaktadır.

Ülkemizin inşaat firmalarının genel olarak teminat mektuplarının nakde çevrilme oranı yüzde 1'in altındadır. Bu gerçeğe rağmen, teminat mektubunun riski yüksek tutulmakta ve ticari bankalarımızın teminat mektubu düzenleme kabiliyetleri azalmaktadır. Ayrıca, karşı ülkedeki risklerin de Eximbank tarafından üstlenilmesi gerekmektedir.

Ülkemizde yaşanan finansal krizler Türk bankacılık sektöründe ciddi sıkıntılara yol açmış olup; bankalarımızın kredibilitelerinin düşmesi, çoğu özel bankanın TMSF'ye devredilmiş olması, uluslararası normlara uyumsuzluk gibi pek çok faktör, Türk bankalarından alınan teminat mektuplarının yurt dışında kabul görmemesine neden olmaktadır.

Yabancı ülkelerin bankalarından temin edilmeye çalışılan teminat mektuplarının ise maliyetlerinin yüksekliği ve alma koşullarının zorluğu çeşitli sorunlara yol açmaktadır. Yüksek kredi notuna sahip yabancı bankalar, genellikle ülkemizin bankalarının 12 aydan uzun vadeli riskini üstlenmek istememekte veya ancak çok yüksek komisyonlar karşılığında bu teminat mektuplarını sağlayabilmektedirler.

Geçmişte Türk bankalarının yurt dışına verilen teminat mektupları için gelen nakde çevirme taleplerini, ihtiyati tedbir kararları nedeniyle, yerine getirmemiş olmaları ise bugün yurt dışında kabul edilebilirliği düşüren diğer bir nedendir. Bu bağlamda bazı ülkelerin yerel bankalarınca Türk Eximbank'ın sağladığı teminat mektuplarının dahi benzer gerekçelerle kabul edilmediği görülmektedir.

Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların hızla yabancı bankalar tarafından satın alınması ya da yabancıların ortak olarak Türk bankacılık sistemine girmeleri, teminat mektubu sorununun kısa vadede çözümünü güçleştirmiş olup; bunun da, orta ve uzun vadede çok daha ağır sıkıntılara yol açabileceği düşünülmektedir.

Diğer Yandan, Basel II kriterlerinin uygulamaya başlanmasıyla sermaye yeterliliği olmayan ve uluslararası denetim yaptırmayan firmaların bankacılık sektöründen destek alamayacağı dikkate alındığında, taahhüt sektöründe teminat mektubu sorununun güçlü biçimde varlığını sürdüreceği görülmektedir.

Sonuçta, yurtdışındaki ihalelerde hemen hemen hiçbir Türk bankasının

teminatı kabul edilmemekte, ayrıca yabancı bir bankanın kontgarantisine de ihtiyaç duyulmaktadır. Bu durum ise hem iş imkanlarını kısıtlamakta hem de maliyeti yükseltmektedir

Yurtdışı müteahhitlik firmalarımızın teminat mektubu temini sorunlarının çözümüne yönelik olarak Teminat Mektubu Garanti Fonu'nun oluşturulması ve rakip ülkelerin yıllardır uygulamakta oldukları politik risk sigortası programının uygulamaya konulmasına yönelik çalışmalara hız verilmesi gerekmektedir. Zira Türk müteahhitlik firmalarının yurt dışındaki projeler kapsamında işveren idarelere teminat mektubu sunamaması, sektörün acil çözüm bekleyen en önemli sorunu olmaya devam etmektedir.

### **8. İNŞAAT SÖZLEŞMELERİNE İLİŞKİN TEMİNAT MEKTUPLARININ HUKUKİ ÇERÇEVESİ**

“Yargıtay, vermiş olduğu iki içtihadı birleştirme kararı ile teminat mektuplarının hukuki vasfının kefalet değil garanti niteliğinde olduğunu kabul etmiştir. Yargıtay, 13.12.1967 tarihli ve E.66/16, K.7 sayılı İçtihadı Birleştirme Kararında, “teminat mektuplarının üçüncü kişinin fiilini taahhüt niteliğinde olduğunu ve mektubu verenin taahhüdünün esas sözleşmeden tamamıyla bağımsız bulunduğunu” kabul etmiştir.” (Arkan, Sabih: İnşaat Sözleşmeleri, Ortak Seminer, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 2. Tıpkı Basım, Ankara, 2001. s.311).

“Bununla birlikte, Yargıtayın 11.06.1969 tarihli ve E.69/4, K96/6 sayılı bir diğer İçtihadı Birleştirme Kararından çıkan anlam ise, daha farklı ifadeleri içeren bir teminat mektubunun garanti değil; kefalet olarak nitelendirilmesine herhangi bir engel bulunmadığıdır.” (Arkan, a.g.e., s.311).

Garanti sözleşmesi, bir kimsenin başkasını belli bir hareket tarzına yöneltmek amacıyla bu hareket tarzından o kişi için doğacak riskleri kısmen veya tamamen üzerine alması borcunu doğuran bağımsız bir sözleşmedir (Bkz. Tandoğan, Haluk: Borçlar Hukuku- Özel Borç İlişkileri, C.2, 3.Baskı, Ankara,1987, s.809). ”Dolayısıyla banka teminat mektuplarının garanti niteliğinde olduğu hallerde, garanti veren bankanın, asıl borca bağımlı (feri) nitelik arz eden kefalette olduğu gibi, lehdar ile muhatap arasındaki temel ilişkinin borçluya (lehdar) tanıdığı savunma imkanlarından yararlanması söz konusu değildir.” (Arkan, a.g.e., s. 312).

“Garanti sözleşmelerinde garanti veren, muhatabı belli bir hareket tarzına yöneltmek, özellikle belli bir kişiyle ilişkiye girmesini sağlamak amacıyla bu ilişkiden muhatap bakımından doğabilecek riskleri karşılamayı üstlenir. Her banka teminat mektubunda belli bir riskin garanti edilmesi söz konusu olur” (Reisoğlu,S.: Banka Teminat Mektupları ve Kontrgarantiler, 2.basım, Ankara, 1990, s.12).

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 28.12.1990 tarihli ve E.1990/6-1, K.1990/141 sayılı Kararında da "...banka teminat mektupları bir kıymetli evrak olmadığı gibi mücerret bir para taahhüdü değildir. Daima ileride doğabilecek bir rizikoyu ihtiva eder" denilmiştir. (Bkz. YKD, 1990, c.16, S.5, s.639). "Dolayısıyla banka teminat mektupları, İcra İflas Kanunu'nun 68/1'inci maddesi anlamında borç ikrarını içeren bir senet sayılamaz" (Reisoğlu, a.g.e., s.16).

"Bankacılık uygulamasında daha çok kullanılan teminat mektubu şekli "ilk talepte ödeme" kaydını içermektedir. Bu tür teminat mektuplarında muhatabın, mektupta öngörülen şekilde bankadan talepte bulunması, riskin gerçekleştiğini gösterme açısından yeterli sayılır. Banka, muhataptan, ayrıca riskin gerçekleştiğini ispat etmesini isteyemez ve kendisi de bu hususu resen araştırılmaz. Bu durum, "önce öde, sonra dava et" prensibinin doğumuna yol açmış ve bankanın riskin gerçekleşip gerçekleşmediğini araştırmadan önce ödeme yapması, bundan sonra riskin gerçekleşmediğini ispat ederek, ödediği paranın iadesi için dava açması kabul edilmiştir." (Arkan, a.g.e., s.313).

"Bankacılık uygulamasında, teminat mektupları metinlerinde "ilk talepte ödeme" kaydının yanısıra, bankaların "herhangi bir itiraz ileri sürmeksizin", "lehdarın rızasını aramaksızın", "herhangi bir işleme, protesto keşidesine ve hüküm istihsaline lüzum kalmaksızın" ödeme yapmayı üstlendikleri görülmektedir. Bu tür kayıtlar, lehdar-muhatap ve banka ile lehdar arasındaki ilişkilerden kaynaklanan savunmaların, banka tarafından ileri sürülemeyeceğini ve dolayısıyla bankanın taahhüdünün kefalet değil garanti niteliğinde olduğunu göstermektedir" (Arkan, a.g.e.,s.313).

"Yukarıda zikredilen kayıtların dışında teminat mektubunun giriş kısmında ya da doğrudan garanti taahhüdünün yer aldığı kısımda, lehdar ile muhatap arasındaki sözleşmeden bahsedildiği de kimi zaman görülmektedir. Örneğin teminat mektubunun giriş kısmında garantinin, "...arasında aktedilen sözleşme gereğince tesisin yapımı ile ilgili malzeme ve ekipmanın teslimi ve montaj hizmetlerinin ifası için" düzenlendiği gösterilmiş olabilir. Bu türden kayıtlar, garantinin bireyselleştirilmesini, yani hangi ilişkiden doğan rizikonun güvence altına alındığını göstermeye yararlar. Yoksa bu tür kayıtlar, bankanın taahhüdünün, lehtar mutahap arasındaki temel ilişkiye bağlı kılındığını göstermezler" (Arkan, a.g.e.,s.313).

"Teminat mektubunun "ilk talepte, itirazsız ödeme" kaydını içermesi halinde, muhataba en geniş ve kapsamlı biçimde güvence sağlanmış olur. Muhatap, öngörülen riskin gerçekleşmesiyle birlikte süratle ve temel ilişkiden kaynaklanan hiçbir def'i ile karşılaşmadan ödemeyi talep edebilir. Bu durumda bankalar, lehdar-muhatap arasındaki ilişkiye girmeden ve bu ilişkiye göre



muhatapın ödeme talebinin haksız olup olmadığını araştırmadan muhatapın beyanı ile yetinerek ödeme yapmak ve ödedikleri tutarı, aralarındaki kontrgaranti ilişkisine dayanarak lehardan talep etmek hakkına sahip olmaktadırlar” (Arkan, a.g.e, s.314).

“Teminat mektubunda “sözleşme ile üstlenilen yükümlülüklerin yerine getirilmediğinin bir resmi makam veya kişiden alınacak belgeyle açıklanmasından sonra ilk talepte ödeme” kaydına yer verilmesi de mümkündür. Benzer biçimde, “belirlenecek bir resmi makam ya da kişiden alınacak ve inşa edilen tesisin sözleşmede öngörülen kapasiteye ulaşmadığını gösteren raporla başvurulması üzerine ilk talepte ve itirazsız ödeme yapılacağı” şeklinde bir teminat mektubu düzenlenebilir. Bu hallerde banka, ödeme talebiyle birlikte ibraz olunun belgenin, teminat mektubunda gösterilen tür ve nitelikte olup olmadığını incelemekle yükümlü olur. Banka, bu belgeleri, kendisinden beklenen makul bir özenle ve sadece dış görünüşleri itibariyle inceler. Olağan inceleme sonucu ortaya çıkarılamayan sahtecilikten banka sorumlu tutulamaz. Ancak bankalara hiçbir zaman teminat mektuplarının düzenlenmesine esas teşkil eden sözleşme uyarınca lehardar tarafından teslim olunan inşaat eserinin, inşaat sözleşmesinde gösterilen niteliklere sahip olup olmadığını inceleme borcu yüklenemez; zira bankalar daima belge üzerinde işlem yaparlar” (Arkan, a.g.e., s.314).

“Bir garanti sözleşmesi türü olarak teminat mektubunun da şarta bağlı olarak düzenlenmesine hukuken bir engel bulunmamaktadır. Bu durumda “ilk talepte ödeme” kaydı, şartın gerçekleşmiş olduğunun muhatap tarafından ispatlanmasından sonra geçerli olacaktır. Şartlı garanti de, asıl ilişkiden doğan defilerin banka tarafından ileri sürülmesine yol açmaz “ (Arkan, a.g.e.,s.315).

## **9. ULUSLARARASI İNŞAAT SÖZLEŞMELERİNE İLİŞKİN TEMİNAT MEKTUPLARININ ÇEŞİTLERİ**

### **a. Geçici Teminat Mektubu (Bid-Bond/Tender Guarantee)**

Geçici teminat mektubu, Milletlerarası Ticaret Odasının (MTO'nun) “Akdi Teminatlar için Yeknesak Kurallar” başlıklı 20 Haziran 1978 tarihli ve 325 sayılı Broşürünün 2(a) maddesinde “ihale teminatı” adı altında düzenlenmiştir. Bu kurallara göre, “ihale teminatı, bir banka, bir sigorta şirketi veya diğer bir kimse (teminat veren) tarafından bir ihaleye katılanın (amirin) talebi veya bir banka, bir sigorta şirketi veya bu hususta amirce yetkili kılınan başka bir kimsenin (talimat veren tarafın) talimatı üzerine bir ihaleye davet eden tarafa (yararlanana) karşı girilen bir taahhüttür ki, bununla teminat veren, amirin ihaleye katılmaktan doğan borçlarına aykırı hareket etmesi halinde, yararlanana belirtilen bir para tutarının sınırları içinde bir ödemede bulunma borcu altına girer.” (Şanlı, Cemal/Ekşi, Nuray: Uluslararası Ticaret Hukuku, 5.

Basım, Arıkan yayınları, İstanbul, 2006, s.190).

“Geçici teminat mektubu ile bir banka, bir sigorta şirketi veya teminat veren diğer bir kimse, ihaleyi kazanan tarafın kesin teminatı yatırmaması ve sözleşmeyi yapmak istememesi halinde meydana gelecek olan zararları teminat mektubunda gösterilen oranda karşılamayı garanti etmektedir” (Şanlı/Ekşi, a.g.e., s. 190).

**b. Kesin Teminat Mektubu (Performance Bond / Final Guarantee / Definite Letter of Guarantee)**

MTO “Akdi Teminatlar için Yeknesak Kurallar” Broşürünün 2(b) maddesinde “gereği gibi ifa teminatı” adı altında düzenlenen bu teminat türü şöyle tanımlanmıştır: “Bir banka, bir sigorta şirketi veya diğer bir kimse (teminat veren) tarafından, mallar veya hizmetler sağlayan bir kimsenin veya başka bir müteahhidin (amirin) talebi veya bir bankanın, bir sigorta şirketinin veya bu hususta amirce yetkili kılınan başka bir kimsenin (talimat veren tarafın) talimatı üzerine bir alıcıya veya iş sahibine (yararlanana) karşı girişilen bir taahhüttür ki, bununla teminat veren, amirin yararlanan ile yaptığı bir sözleşmenin hükümlerini gereği gibi yerine getirememesi halinde önceden belirtilen bir tutarın sınırları içinde bir ödemede bulunmak, yahut teminat mektubunda öngörülmüşse, teminat verenin seçimine bağlı olarak sözleşmenin aynen ifasını sağlamak borcu altına girer” (Şanlı/Ekşi, a.g.e., s. 191).

“Kesin teminat mektubunda, lehdarın mektupta belirlenen yükümlülüğünü yerine getireceği garanti edilmektedir” (Şanlı/Ekşi,a.g.e., s.191).

**c. Avans Teminat Mektubu (Advance Payment Guarantee)**

MTO “Akdi Teminatlar için Yeknesak Kurallar” Broşürünün 2(c) maddesine göre, “geri ödeme teminatı; bir banka, bir sigorta şirketi veya diğer bir kimse (teminat veren) tarafından, mallar veya hizmetler sağlayan bir kimsenin veya bir başka müteahhidin (amirin) talebi veya bir bankanın, sigorta şirketinin veya bu hususta amirce yetkili kılınan bir başka kimsenin (talimat veren tarafın) talimatı üzerine alıcıya ve iş sahibine (yararlanana) karşı girişilen bir taahhüttür ki; bununla teminat veren, amirin yararlananın kendisine avans verdiği veya ödediği ve başka yoldan geri ödenmemiş olan para tutarını veya tutarlarını, amir ile yararlanan arasındaki bir sözleşmenin hüküm ve şartlarına uygun olarak geri alamaması halinde önceden belirtilen bir tutarın sınırları içinde ödeme yükümlülüğünün altına girer”(Şanlı/Ekşi, a.g.e., s.191).

“Bu teminat mektubunun konusu, müteahhide verilecek avansların garanti edilmesi ile ilgilidir. Muhatap ile lehdar arasındaki sözleşmede avansların hangi şartlarda geri ödeneceği kararlaştırılmıştır. Bu şartların

gerçekleşmesi halinde avans teminat mektubu ile teminat veren bankanın yüklenmiş olduğu risk gerçekleştiğinden ödeme borcu doğmaktadır” (Şanlı/Ekşi, a.g.e., s.192).

#### **d. Teminat Akreditifi (Stand by Letter of Credit)**

“Taahhüt işinde müteahhidin, sözleşmedeki yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde belirlenen parayı iş sahibine ödemeyi taahhüt etmek üzere, bankasına başvurarak iş sahibi lehine bir teminat akreditifi açtırması mümkündür”(Şanlı/Ekşi, a.g.e., s.192).

“Bu tür akreditif ile amir banka, akreditif amiri müteahhidin, akreditif lehdarı iş sahibi ile yaptığı sözleşmedeki yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde, akreditifte gösterilen tutardaki parayı lehdara ödemeyi taahhüt eder. Diğer bir deyişle, bu akreditif, teminat mektubu niteliğindedir” (Ünay, Vecdi: Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, İstanbul, 1989, s.108; Şanlı/Ekşi, a.g.e., s.192).

“Taahhüt olunan iş bitinceye kadar bu mektup iş sahibinde kalır. Sözleşme şartları müteahhitçe yerine getirilmemişse, lehine teminat akreditifi açılan iş sahibinin başvurması üzerine, teminat akreditifi açan banka, garanti ettiği parayı ilk talep üzerine derhal ve geciktirmeksizin ödemekle yükümlüdür. Amir müteahhidin, sözleşme şartlarını yerine getirdiğine ilişkin itirazı, akreditifi açan bankanın ödemeyi yapmasını engellemez”(Ünay, a.g.e., s.109; Şanlı/Ekşi, a.g.e., s.192).

### **SONUÇ**

Yirmibirinci yüzyılın başında, uluslararası müteahhitlik hizmetleri sektörü, inşaatla ilgili yan servisler ve yardımcılar ve ortaklar aracılığıyla faaliyette bulunan özgün yapısı ile, aynı zamanda hem fırsatlar ile hem de zorluklar ile karşı karşıya bulunmaktadır.

Uluslararası müteahhitlik hizmetleri sektörünün yurtdışındaki iş olanaklarını etkileyen geniş faktörler yelpazesinde; altyapı projelerinin uluslararası finansmanı, uluslararası ihale prosedürleri ve standart sözleşme formları, uluslararası tahkim ve uyuşmazlıkların alternatif çözüm mekanizmaları, ihracat kredisi sigortası ve yabancı inşaat pazarlarına giriş engellerinin kaldırılması hususları önceliğe sahip meseleler olarak öne çıkmaktadır.

Global ölçekte altyapı ihtiyacı her geçen gün artmakla birlikte, dünya çapında altyapı alanında yeni inşaat ve bakım faaliyetleri için gereken fonları bulmakta genel olarak güçlük çekildiği gözlenmektedir. Bu durum karşısında yeni bir finansman yöntemi olarak, altyapı yatırımlarının finansmanında ve alt

yapı hizmetlerinin yürütülmesinde kamu-özel sektör ortaklığı (Public-Private Partnership) modeline daha fazla işlerlik kazandırmak güncel bir çözüm yolu olarak ortaya çıkmaktadır.

FIDIC tarafından 1999 yılında yayınlanan 5'inci baskı yeni kırmızı, sarı ve gümüş renkli kitapların (genel ve özel şartnamelerin), diğer bir deyişle standart sözleşme formlarının, geçmişte olduğundan daha fazla olarak inşaat riskini müteahhite yüklediği görülmektedir. Ancak Asya, Afrika ve Latin Amerika ülkelerinin çoğunda halen 1987 yılında yayınlanan 4'üncü baskı kırmızı kitap, inşaat sözleşmelerinin hazırlanmasında ve uluslararası ihalelerde yaygın olarak kullanılmakta olup; yeni baskı FIDIC tip şartnamelerinin bu eski baskı versiyonunun tamamen yerini almasının biraz daha zaman alacağı anlaşılmaktadır.

Modern bir ihale sistemi, başvuran isteklilerin etkili bir ön yeterlilik değerlendirmesine alınmasıyla başlamalı ve yüksek kaliteli ihale dokümanlarına dayanan bir ihale prosedürü ve işveren ile müteahhit arasında gelecekteki muhtemel riskleri adil olarak dağıtan dengeli sözleşme şartları ile devam etmelidir.

İnşaat projelerine ilişkin uyuşmazlıkların hızlı, hatta mümkünse çıktığı anda şantiyede çözülebilmesini temin edebilecek alternatif uyuşmazlık çözüm mekanizmalarına, özellikle de uluslararası inşaat projelerinde inşaat sanayinin özel ihtiyacı bulunmaktadır.

Günümüzdeki uygulamada ihracat kredisi sigortası şirketlerinin sağladığı sigortaların kapsamı politik ve ticari riskler ile sınırlı olup; çevresel, sosyal ve kültürel riskleri azaltma kapasiteleri ihmal edilebilir düzeydedir. Geleneksel inşaat faaliyeti, işverenlerin ve onların müşavir mühendislerinin belirlediği teknik kriterlere ve şartlara dayanan talimatları yerine getirdiği için, müteahhitin inşaat işinin çevresel boyutlarını etkileme kapasitesi, üçüncü taraflar tarafından hazırlanan ihale dokümanları ve dizaynlar (çizimler) ile inşaatın yapılmakta olduğu yabancı ülkedeki ulusal mevzuat ile sınırlıdır.

Haziran 2003'de dünyanın en büyük ve en ünlü özel finans kuruluşlarından bazıları Ekvador Prensiplerini kabul etmişlerdir. Bu yol gösterici prensipler, kredi veren kuruluşların finanse ettikleri inşaat projelerinin sosyal açıdan sorumlu ve çevresel açıdan sakıncasız gelişmesini garanti etmeyi amaçlamaktadır. Nitekim, Avrupa Uluslararası Müteahhitler Birliği Genel Kurulu'nun 15 Nisan 2004 tarihinde İstanbul'daki konferansının konusunun "İhracat Kredi Sigortası ve Proje Finansmanında Çevresel ve Sosyal Standartlar" olarak seçilmesi, gelişmekte olan ülkelerdeki altyapı projeleri için uluslararası finansman sağlamada yeni standartların önemini vurgulamaktadır.

2001 yılında Dünya Ticaret Örgütüne üye olan Çin, taahhütlerinin aksine, kabul ettiği yeni hukuki düzenlemeler ile yabancı müteahhitlerin Çin'in inşaat pazarına girmelerinin önünde yeni giriş engelleri yaratmıştır. Avrupa Komisyonu'nun ve diğer uluslararası kuruluşların işbirliği içinde yürüttükleri Çin Hükümeti nezdindeki ikna çabalarının kısmen başarılı olması sonucunda, Çin inşaat pazarına uluslararası inşaat şirketlerini daha fazla çekebilmek için, Çin'in yeni mevzuatının yabancı müteahhitler için öngördüğü ikamet şartı, yabancı mühendis sayısına getirilmiş olan sınırlamalar, belirli sermaye getirme mecburiyetleri gibi pazara giriş engeli niteliğindeki kısıtlamalar yumuşatılmıştır.

Yukarıda uluslararası müteahhitlik sektörünün gündemindeki son gelişmeler böylece değerlendirildikten sonra, konuyu ülkemizin yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörü açısından ele aldığımızda sektörün gündemindeki başlıca sorunlar olarak başlıca şu hususlar dikkati çekmektedir: Bürokraside daha etkin bir koordinasyon oluşturma gereği, finansman bulma ve teminat mektubu temin etme güçlüğü, sosyal güvenlik, dış pazarlar hakkında bilgi edinme zorluğu, tanıtım eksikliği, sektörün belli bölgelerde yoğunlaşması ve yeni pazarlara açılmaması, iş alınarak faaliyet gösterilen tüm ülkeler ile “Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi” ve “Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması” anlaşmalarının henüz tamamlanamamış olması, Türk teknik müşavirlik ve mühendislik firmalarının yurtdışında yeterince etkin olamaması, teknik ve tecrübe bakımından yetersiz Türk inşaat firmalarının yurtdışında iş üstlenmesi nedeniyle sektörün olumlu imajının zedlenmesi.

Yukarıda özetlenen sorunlar biran önce halledilerek, ülkemizin halihazırda oldukça yüksek olan mevcut cari açığını kapatabilmek için, geleneksel olarak döviz kazandırıcı ihracat ve turizm sektörlerinin yanısıra, önündeki engellerin kaldırılması ve mümkün olan her türlü hukuki, mali desteğin sağlanması suretiyle acilen yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörünün önünün açılması zarureti bulunmaktadır.

## **KAYNAKÇA**

### **I. KİTAPLAR, MAKALELER VE RAPORLAR**

ARKAN, Sabih: “İnşaat Sözleşmelerinde Teminat Mektupları”, İnşaat Sözleşmeleri (Ortak Seminer, 18-29 Mart 1996), 2.Tıpkı Basım, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 2001, s.309-315.

İNTEs: İnşaat Sektörü Raporları, www.intes.org.tr

REİSOĞLU, Seza: Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Teminat Mektupları-Kontrgarantiler, Ankara, 1983.

ŞANLI, Cemal/EKŞİ, Nuray: Uluslararası Ticaret Hukuku, Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 5. Bası, Arıkan, İstanbul, Kasım 2006.

ÜNAY, Veddi: Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, İstanbul, 1989.

**II. ULUSLARARASI ANLAŞMALAR, SÖZLEŞMELER, MODEL KURALLAR VE İLGİLİ MEVZUAT**

- Arbitration Rules of the United Nations Commission on International Trade Law (Birleşmiş Milletler Ticaret Hukuku Komisyonu Tahkim Kuralları/UNCITRAL Tahkim Kuralları),
- Convention on the Recognition and Enforcement of the Foreign Arbitral Awards, New York, 1958 (1958 tarihli Yabancı Hakem Kararlarının Tanınması ve Tenfizi Hakkında New York Sözleşmesi),
- European Convention on International Commercial Arbitration, Geneva, 1961 (Milletlerarası Ticari Tahkim Hakkında 21 Nisan 1961 tarihli Avrupa -Cenevre- Sözleşmesi),
- General Act for the Pacific Settlement of International Disputes of 1928 (1928 Genel Tahkim Sözleşmesi),
- International Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States (Devletler ile Diğer Devletlerin Vatandaşları Arasındaki Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümlemesi Hakkındaki Sözleşme/ICSID Konvansiyonu),
- Multilateral Agreement on Investment (Yatırımlar Hakkında Çok Tarafı Anlaşma /MAI),
- Regulation on the Procedure of the International Conciliation (Uluslararası Hukuk Enstitüsü'nün Uluslararası Uzlaştırma Prosedürleri Hakkındaki Yönetmeliği),
- Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce (Uluslararası Ticaret Odası Tahkim Kuralları / ICC Tahkim Kuralları),
- The 1899 Hague Convention for the Pacific Settlement of International Disputes / La Haye Sözleşmesi,
- The 1907 Hague Convention for the Pacific Settlement of International Disputes / 1907 La Haye Sözleşmesi,
- The Permanent Court of Arbitration Optional Rules for Arbitrating Disputes between Two States, 1992 (1992 tarihli İki Devlet Arasındaki Uyuşmazlıkların Tahkim Yoluyla Çözümü için Seçimlik Kurallar),
- The Permanent Court of Arbitration Optional Rules for Arbitrating Disputes between Two Parties of Which Only One is A State, 1993 (1993 tarihli Tarafardan Sadece Biri Devlet Olan İki Taraf Arasındaki Uyuşmazlıkların Tahkim Yoluyla Çözümü için Seçimlik Kurallar),
- The Permanent Court of Arbitration Optional Rules for Arbitration between International Organizations and Private Parties, 1996 (1996 tarihli Uluslararası Örgütler ile Özel Kişi ve Kuruluşlar Arasındaki Tahkim için Seçimlik Kurallar),
- UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration (Milletlerarası Ticari Tahkime İlişkin UNCITRAL Model Kanunu),
- Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes of World Trade Organization (Uyuşmazlıkların Çözümüne Dair Usul ve Kurallar Hakkında Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması),
- United Nations Model Rules on Arbitral Procedure, 1958 (1958 tarihli Birleşmiş Milletler'in Tahkim Usulüne İlişkin Model Kuralları),
- ICC Uluslararası Tahkim Divanı Statüsü,
- ICC Uluslararası Tahkim Divanı İç İşlem Tüzüğü,
- ICC Tahkim Tüzüğü,
- 20.5.1982 tarihli ve 2675 sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanun,
- 21.06.2001 tarihli ve 4686 sayılı Milletlerarası Tahkim Kanunu,
- Conciliation Rules of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL Uzlaştırma Kuralları),
- UNCITRAL Model Law on Internaitonal Commercial Arbitration (1985), (Milletlerarası Ticari Tahkime İlişkin Model Kanun),
- UNCITRAL Model Law on International Commercial Conciliation (2002), (Milletlerarası Ticari Uzlaşmaya İlişkin Model Kanun),

Principles of International Commercial Contracts (Rome, 2004), (Milletlerarası Ticari Sözleşmelere İlişkin İlkeler),

Principles of European Contract Law, 2004 (Avrupa Sözleşme Hukuku İlkeleri, 2004).

