

*TÜSİAD*

**YURT DIŞINDA  
TÜRK MÜTEAHHİTLERİ**

**Türk  
sanayicileri  
ve  
iş adamları  
derneği**

**Türk  
sanayicileri  
ve  
iş adamları  
derneği**

DİŞ PAZARDA

TÜRK MÜTEAHHİTLERİ

İSTANBUL

5 MAYIS 1980

(Yayın No : TUSİAD-T/80.5.64)

Cumhuriyet Cad. Dörtler Apt. No.18/1 Elmadağ-Istanbul, Tel : 46 24 12

1871  
1872  
1873  
1874  
1875  
1876  
1877  
1878  
1879  
1880  
1881  
1882  
1883  
1884  
1885  
1886  
1887  
1888  
1889  
1890  
1891  
1892  
1893  
1894  
1895  
1896  
1897  
1898  
1899  
1900

1871

1872

1873

1874

1875

1876

**DIŞ PAZARDA  
TÜRK MÜTEAHHİTLERİ**

**BÖLÜM I**

**KONU**

1

Ne Yapıldı ?

1

Hangi Firmalar Ne Yapıyor ?

4

**BÖLÜM II**

**TÜRK MÜTEAHHİTLERİ DIŞ PAZARDAN NE GETİRİR ?**

9

İstikrarlı Bir İş Ortamı

11

Dış Açılma

11

İstihdam

12

Türk İhracat Ürünlerine Yeni Pazarların Bulunması

13

**BÖLÜM III**

**YURT DIŞINA GİTMEK NEDEN ZOR ?**

15

Teminat Mektubu Sorunu

17

Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatı

18

Sigorta

20

Tesvik

21

Dış Kredi

22

Tesvik Tedbirleri

23

Sosyal Sigorta Primleri

24

Vergi Sorunu

25

Amortisman

25

Çabaların Birleştirilmesi

25

Ulaşım Sorunu

26

**BÖLÜM IV**

**RAKİPLERİMİZ KİM ?**

27

Avrupa Ve Amerikan Firmaları

27

Güney Kore, Yunanistan, Yugoslavya

28

## BÖLÜM V

PAZAR NE KADAR BÜYÜK ?	35
A) Orta Doğu Pazarı	35
Genel Bilgiler	35
Bölgedeki Rekabet	38
Orta Doğu Pazarının Özellikleri	39
İhalelerin Oluşması	39
Mali Sorunlar	41
Projenin Finansmanı	41
Teminatlar	42
Sabit Fiyatlı Sözleşmeler	43
İhtilafların Çözümü	44
Tedarik Ve Teknik Sorunlar	45
Teknik Sorunlar	46
İşçi Temini	46
İhaleler	47
Çalışma Ve Yerleşme İzni	47
İhale Tescil Ve Ön Seçimi	48
Tescil	48
Ön Seçim	49
Müessil, Kefil Ya da Ortak Bulma	49
B) Kalkınma Planlarından Üç Örnek	50
Suudi Arabistan'ın Beş Yıllık Kalkınma Planı	50
Ördün'ün Kalkınma Planı	52
Libya'nın Beş Yıllık Kalkınma Planı	53
C) Ortak Pazar	55

## DIŞ PAZARDA

### TÜRK MÜTEAHHİTLERİ

#### ÖZET VE SONUÇ

Türk müteahhitleri özellikle petrol üreticisi ülkelerin yeni yatırım projelerinden önemli ölçüde pay alma potansiyeline sahiptir.

Son 4 yıldır bu konuda Türk müteahhitleri ciddi tecrübeler kazanmıştır. Fakat yeter ölçülerde pazara girememektedirler.

Türk müteahhitlerinin dış pazarlarda daha geniş faaliyet gösterebilmeleri Türkiye'de bazı sorunların çözümüne bağlıdır.

Bu sorunlar şöyle özetlenebilir :

#### A) Teminat mektupları, sorunu:

1. Bazı memleketlerce kabul edilmeyişi,
2. Bankalarımızın teminat miktarı bakımından kifayetsizliği,
3. Komisyon, gider vergisi, mukavele pulu vs., gibi hususlar ile pahalılığı,

#### B) Politik risklere karşı sigorta sorunu,

#### C) İşçi teminindeki sınırlamalar,

1. İşçi almada sınırlamalar,
2. İstihdamda yüklenen mükellefiyetler.

#### D) Ön çalışma güçlükleri,

#### E) Teşvik yetersizliği,

Genel olarak en önemli engeller bunlardır. Başka küçük sorunlar varsa da temel sorunların çözümü halinde başarı şansı artacaktır.

#### A) Milli Bankaların teminat mektuplarının her ülkede kabulünün Devletçe sağlanması, dış teminatlar için toplam komisyon yüzdelerinin %'i geçmemesi ve diğer vergi ve kurum vs. gibi masraflardan muaf tutulması zorunludur. Ancak bu şartlar ile diğer ülkelerle aynı seviyede rekabet imkânı doğabilir.

#### B) Müteahhitlik hizmetleri politik risklere karşı tamamen açıktır. Bir politik risk veya hadise ve bunun sonucunda karşılaşılabilecek kayıplar Türk firmalarının büyük kayıplara uğramasına neden olacaktır.

Türk müteahhitleri yurt dışında iki tip müteahhitle rekabet etmektedirler :



a) Batılı müteahhit : malzeme, kredi ve tecrübe yönünden bizden çok ilerde oldukları bir gerçektir.

b) Doğu Blokuna bağlı sosyalist ülkeler : işçi disiplini, malzeme ve diğer pek çok konuda arkalarında devlet garantisi olarak çalışmaktadırlar.

Diğer ülkelerin dış temsilcilikleri, müteahhitlerin işlerindeki sıkıntı ve problemlerine fevkalade etkin çaba ve yardım ile çözüm bulurlar.

Yabancı ülkelerin müteahhitleri, gideceği, iş yapacağı ülkenin her türlü ekonomik, sosyal, teknik koşulları, ülke fiatları ve diğer her türlü bilgiyi o devletin programı ve faaliyetlerini, kendi sefaret ve ataşeliklerinden öğrenme olanağına sahiptirler. Bu bilgiler kendilerine önceden takdim edilir.

Türkiye bu konuda politika değişikliği yapmadan Türk müteahhitlerinin büyük projelerde yükümlülük altına girmesi güçtür

C) İşçi Problemleri :

İşçi göndermelerinde S.S.K. Türk müteahhit firmalarını işçi simsarı gibi mahkemeye vermekte, müteahhit firmaların zamanı mahkemelerde geçmektedir.

İşçi ücretlerinin %30'unun Türkiye'ye mecburi transferi Türk müteahhitlerini daha yüksek ücret ödemeye sevketmekte, rekabetten uzaklaştırdığı gibi başka ülkelerin işçilerini kullanmaya zorlamaktadır. Bu uygulama hem müteahhit, hem işçi ve hem de ülke açısından zararlıdır.

D) Türk firmaları ön çalışmalar, teklif hazırlama, ihale dökümanları alma, seyahatler, döviz temini gibi hususlarda rakip firmalar gibi serbest ve seyyal olamadığı ve birçok masraflarını karşılayamadıkları için rakiplerine göre daha başlangıçta kayba uğramaktadırlar. En büyük güçlükte komisyon mukaveleleri yapılması ve benzer yükümlülüklerdir.

E) Teşvik görmeme :

Müteahhitlik hizmetleri, ağır risklere rağmen teşvik görmemektedir. Bu hizmet kolu diğer sanayi kolları gibi teşvik edilmez ise herhalde uzun vadede gelişme yavaşlayacaktır.

## DİŞ PAZARDA

### TÜRK MÜTEAHHİTLERİ

## BÖLÜM I

### KONU

1973'den bu yana, Orta Doğu ülkeleri ile, Libya, Cezayir gibi bazı Kuzey Afrika ülkelerinin petrol gelirlerini kullanmak için büyük yatırım harcamaları yaptıkları bilinmektedir.

Ortaya çıkan yatırım projelerine dayalı olarak bu ülkelerde büyük bir iş potansiyeli doğmuştur. Türk özel kesim müteahhitleri de bu olanakları bir ölçüde değerlendirmiş, yaklaşık 2 milyar \$'lık bir iş hacmine ulaşmıştır.

Büyük kısmı Libya'da faaliyet gösteren Türk firmaları S.Arabitan, Irak, Kuveyt ve Abu-Dhabi pazarlarına girmeye başlamıştır.

Ancak erken davranan gelişmiş Batılı ülkeler ile, Doğu Bloku ülkeleri, bu arada Güney Kore, Yugoslavya, Yunanistan, Tayvan, Hindistan, Lübnan, Kıbrıs pazarlara yerleşmişlerdir Çok ucuz işçilik kullanan, etkin ve planlı Devlet girişi ile 3 milyar dolar yıllık döviz girdisi sağlayan Güney Kore bu işten aslan payını alan örnek ülkedir. Zaman geçtikçe pazarlarda rekabet giderek hızlanmakta, iş almak güçleşmektedir.

Türkiye'nin taahhüt kesiminde dışa açılma çabalarında başarılı olması, Orta Doğu ülkelerinde ortaya çıkan fırsatları iyi izlemesine, değerlendirmesine ve desteklenmesine bağlı görünmektedir.

### Ne Yapıldı?

Türkiye için yurt dışı taahhüt hizmetleri yeni bir konudur. Bugüne kadar Türk müteahhit firmaları sadece Libya, Irak ve Suudi Arabistan'da yaygın olarak faaliyet gösterebilmişlerdir.



Yapılan işler, kanunun boyutları hakkında ön fikir verebilir. Türk firmalarınca gerçekleştirilen veya büyük kısmı tamamlanan projelerin başlıcaları şunlardır:

- Libya'da Libya TRİPOLİ LİMANI, I. ve II. kısım inşaatı
- " TRİPOLİ, BİNGAZİ, SABA'da toplam 5000 konut inşaatı
- " GADAMES'te Askeri Garnizon
- " MİSURATA LİMANI
- " BİNGAZİ Çimento Fabrikası, II. ve III. kademe tevsi inşaatı
- " BİNGAZİ HAWARİ Çimento Fabrikası
- " BİNGAZİ Kireç Fabrikası
- " SOUK-EL KHAMİS Çimento Fabrikası
- " SOUK-EL Kireç Fabrikası
- " HOMS Çimento Fabrikası
- Suudi Arabistan'da YAMANA Çimento Fabrikası II. kısım inşaatı
- " MEKKE'de Tünel inşaatı
- " MEKKE'de Su Getirme işi
- " MEKKE Kanalizasyonu inşaatı
- Abu - Dhabi'de Enerji Nakil Hattı
- Irak'da 150 MW'lık Termik Santral inşaatı

Ocak 1978 tarihinde Maliye Bakanlığında mevcut bilgilere göre, dış pazardaki Türk taahhüt hizmetleri hakkındaki toplu bilgiler şöyledir:

---

#### YURT DIŞINDAKİ GİRİŞİMCİ TÜRK FİRMALARI

##### İÇİN SAYISAL VERİLER

(Ocak 1979 itibarıyla)

- 1) Kesin Teminat Mektupları Toplamı: 75.867.440 \$ (76 milyon \$)\*
- 2) Avans Teminat Mektupları Toplamı: 131.342.320 \$ (131 milyon \$)
- 3) Teminat Mektupları Toplamı: 207.209.760 \$ (207 milyon \$)

---

\* Firmaların dış ülke bankalarından kendi imkanlarıyla temin ettikleri teminatlar bu rakamın dışındadır.

- 4) Her an-yurt dışına çıkabilecek personel sayısı: 225
  - 5) Tahsis edilen ticari seyahat dövizleri toplamı: 121.500 \$  
Hazırlık Masrafları avansları toplamı: 32.500 \$\*  
Tahsis edilen dövizler toplamı: 154.000 \$
  - 6) İhale Bedelleri Toplamı: 1.630.000.000 \$ (1.6 milyar doların üzerinde)
  - 7) Getirilen dövizler (1978 yılı içinde)
    - a) İşçi dövizleri: 15.454.093 \$  
(Dökümü yapılmayan işçi dövizleri: İş ve İşçi Bulma Kurumu kanalıyla gidenlerden kendilerinin döviz transfer ettiği varsayılırsa yıllık 150 milyon dolar Ortadoğu Kaynaklı işçi dövizini girdisi olduğu tahmin edilmektedir.)
    - b) Diğer kaynaklardan: 39.752.506.- \$
    - c) Getirilen dövizler toplamı: 55.206.599.- \$
  - 8) Çalıştırılan toplam işçi sayısı: 11.714
- 

Görüleceği gibi 1978 yılında dış pazardaki Türk Müteahhitleri en az 55 milyon dolarlık doğrudan döviz geliri sağlamışlardır.

Dış pazardaki Türk müteahhitlerinin döviz geliri potansiyelini bu rakamla değerlendirmek imkansızdır:

- Türk müteahhitleri yurt dışına yeni çıkmaya başlamışlardır. Pipe-line'deki projeler yeni çoğalmaya başlamıştır. Kat'i döviz girişi büyük projeler tamamlandıktan, hesaplar tasfiye edildikten sonra ortaya çıkabilir.
- İlk girişimler, özellikle Libya'da gerçekleştirilen ilk girişimler genellikle kârlı sonuçlanmamıştır.
- Yurt dışında girişimde bulunmak devamlılık isteyen ve girişim giderek büyüyen bir nitelik taşır. Bu nedenle daha başlangıçta büyük döviz girişi olmayabilir.
- Başlangıç safhasında önemli döviz girişi, alınacak avansların Türk Banka sistemine intikali ile olabilir. Fakat kambiyo mevzuatı, giren dövizin istenildiğinde kolayla dışarıya transferindeki zorluklar buna imkan vermemektedir. Bu nedenle avanslar ve işletme sermayeleri, Türk Bankaları yerine dış bankalarda saklamaktadır.

---

\*Hazırlık masraflarının %90 dolayındaki kısmı genellikle hesaplara intikal ettirilememektedir.

Herşeye rağmen 1978 yılı için 55 milyon dolarlık net giriş önemli bir başlangıçtır. 1979 Net döviz girişinin 200 milyon dolar dolayında olması beklenmektedir.

#### Hangi Firmalar Ne Yapıyor?

Halen dış pazarlarda 26 büyük Türk müteahhitlik girişiminin 2 milyar doları aşkın taahhüt yükümlülüğünü yerine getirmek için faaliyet içinde oldukları bilinmektedir.

Yurt dışında iş yapan bazı Türk firmaları, taahhüt ettikleri önemli projeler ve proje bedelleri şöyledir:

#### YURT DIŞINDA İHALE KAZANAN FİRMALAR

Firma Adı	Yurt Dışında Yapılan İşin Yeri ve Adı	Toplam İhale Bedeli (Milyon \$)
Y.Müh.Müteahhit Bahattin Gören	Irak. "Lower Project Khalis Contract.No:K.1. Irrigation and Drainage System develop- ment Arca I." Kirkuk Adhaim Irrigation Project. Contract No:18. Kirkuk Adhaim Irrigation Project Contract No:10 (Sulama Tesisleri - drenaj işleri)	180
Beta Beynelmilel Taahhüt A.Ş.	Libya. 9 Bölgede askeri inşa- at	35
Beton Asfalt İnşaat Ltd.Şti.	Libya. Ghadames Hava Alanı İnşaatı	56
Intes	Wadi Al Dawasir'de Askeri Okul İnşaatı	50

Firma Adı	Yurt Dışında Yapılan İşin Yeri ve Adı	Toplam İhale Bedeli (Milyon \$)
Karakurt-Bakay İnşaat ve Taahhüt Şti.	Homa Çimento Fabrikası alt yapıları ile 200 adet lojman işleri	13.9
Kozanoğlu-Çavuşoğlu İnş.ve Taahhüt İşleri	Libya'da Misurata çelik kompleksi saha tanzimi; Sirto-hernavi 1080 konut inşaatı; iki okul inşaatı	90.6
Kutlutaş İnşaat ve Ticaret San.Ltd.Şti.	Irak'da Bağdat-Daura Termik Kuveyt Santrali tevsii inşaatı ile Bağdat Tavuk kesimhanesi inşaatı	26.2
Libaş Libya İnşaat ve Yatırım A.Ş.	Libya'da Bingazi Canzur ve Sebhada konut inşaatları; altyapı inşaatları Tacura mesken, Sebha tasfiye tesisleri	400
Libya İnşaat ve Ticaret Konsorsiyumu A.Ş.	Libya'da Sorman Elektrik Endüstrisi I.ve II. kısım inşaatı. El Woudia 500 adet konut inşaatı	30
Bimhol Birleşmiş Müteahhitler Holding A.Ş.	Suudi Arabistan'da Medine Hava Alanı camii ile Mekke şehri tünelleri inşaatı. Medine Evkaf Apartmanları inşaatı vb.	155.6
B.T.K. Beynelmilel Taahhüt Konsorsiyumu A.Ş.	Libya'da, Topka-Giryat, Şarkiye-Şuverif köyleri inşaatı	80
Delta İnşaat Tesisat Ticaret ve Sanayi Ltd. Şti.	Libya'da 132 adet mesken inşaatı	7
Enka İnşaat A.Ş.	Libya'da El Khoms çimento Fabrikası; Homa Çimento Fabrikası Asfalt işleri; Tarhuna-Quoebat Karayolu inşaatı. Suudi Arabistan'da Riyad Çimento Fabrikası, Riyad ve Jeddah kireç taşı fabrikası.	110
Etrak İnşaat, Taahhüt ve Ticaret A.Ş.	Libya'da tarımsal proje inşaatı ve silahlı kuvvetler kamp inşaatı	47
Fuat Soylu Çelik Konstrüksiyon Makina	Irak'da Haiji yağ fabrikası inşaatında çelik konstrüksiyon-makina ve montaj işleri; Deterjan fabrikası montaj işleri	1.5

Firma Adı	Yurt Dışında Yapılan İşin Yeri ve Adı	Toplam İhale Bedeli (Milyon \$)
Mosan Montaj ve Çelik İmalat A.Ş.	Suudi Arabistan'da Mekke kanalizasyonu 5.kısım inşaatı. Tabii gaz sıvılandırma tesisleri Saha Tasviye Hafriyatı. Tank temelleri inşaatı	16
Ontaş Yol Yapı İşleri	Libya'da yol yapı işleri ve Giryan'da Wadi Ghan'ın su projesi yapımı	109
Sezai Türkeş-Feyzi Akkaya İnş.A.Ş.	Libya'da Tripoli Limanı 1-B ve 2-A inşaatı. Sidi-Belâl komando üssü liman inşaatı. Tripoli Limanı Silo temel inşaatı. Bingazi ana Drenaj kanal inşaatı. Tobruk yeraltı tesisleri projesi. Suudi Arabistan'da Mekke-Muna yaya tünelleri inşaatı	400.7
Soyak İnşaat ve Ticaret A.Ş.	Libya'da Giryan bölgesinde konut inşaatı; Tarima belediyesine ait 2 adet çarşı inşaatı	28.6
Sözer İnşaat A.Ş.	Libya'da okul binaları inşaatı	10.5
Tekfen İnşaat ve Tesisat A.Ş.	Kuveyt'te Kuveyt Otoyolu sistemi 1.kı sım Fahahell Express yolu inşaatı Kuveyt'te Yeraltı Su deposu inşaatı	77
Temel Enerji Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Abu Dhabi'de Enerji nakil hattı tesis ve komple teslimi	47
Temel Mühendislik A.Ş.	Libya'da Sidi Belâl Limanı Mühendislik hizmetleri	0.6
Te-Ta Milletlerarası Taahhüt Endüstri Ticaret Ortakları	Libya'da depo inşaatı	13
Tokaş Taahhüt Organizasyon Konsorsiyumu A.Ş.	Libya'da Ghadames'te 615 konut inşaatı	31
Oytaş Uluslararası Yapı ve Ticaret A.Ş.	Libya'da mesken inşaatları (Tripoli'de 80, Humus'da 200 mesken inşaatı)	13
Öz-gü Baytur Konsorsiyumu	Irak'da Toprak düzenleme, sulama	130
GENEL TOPLAM		2.030

Yurt dışındaki Türk müteahhit firmalarında iş ve işçi Bulma Kurumu kanalıyla gönderilmiş 12 bin dolayında Türk işçisi çalıştığı bilinmektedir.

Yapılan tahminlere göre Türk müteahhitlerinin faaliyet gösterdiği diğer Müslüman Afrika ve Orta Doğu ülkelerinde yabancı müteahhitler yanında çalışan Türk işçilerinin sayıları ise 70 bin dolayındadır.

YURT DIŞINDA İHALE KAZANAN BAZI FİRMALARCA  
ÇALIŞTIRILAN İŞÇİLER

Firma Adı	İş ve İşçi Bulma Kurumu Kaynaklarından Sağlanan İşçi Sayısı
Bahattin Gören Y.Müh.Müteahhit	1520
Beton Asfalt İnşaat Ltd.Şti.	439
Bimhol Birleşmiş Müteahhitler Holding A.Ş.	120
B.T.K. Beynelmilel Taahhüt Konsorsiyumu A.Ş.	900
Enka İnşaat A.Ş.	1000
Etrak İnşaat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.	475
Fuat Soylu Çelik Konstrüksiyon Makina	486
Kozanoğlu-Çavuşoğlu İnşaat ve Taahhüt Ltd.Şti.	-
Kutlutaş İnşaat ve Tic.San.Ltd.Şti.	500
Libaş Libya İnşaat ve Yatırım A.Ş.	2300
Libya İnşaat ve Ticaret Konsorsiyuma A.Ş.	260
Mosan Montaj ve Çelik İmalat A.Ş.	500
Sezai Türkes - Feyzi Akkaya İnşaat A.Ş.	2000
Soyak İnşaat ve Ticaret A.Ş.	700
Tekfen İnşaat ve Tesisat A.Ş.	275
Temel Enerji Sanayi ve Ticaret A.Ş.	83
Te-Ta Milletlerarası Taahhüt End.Tic.Ortakları	-
Tokaş Taahhüt Organizasyon Konsorsiyumu A.Ş.	156
Ontaş Yol Yapı İşleri	-
İntes	300
T O P L A M	12014

1. *Staphylococcus aureus* (10<sup>8</sup> CFU/ml)  
 2. *Staphylococcus aureus* (10<sup>7</sup> CFU/ml)  
 3. *Staphylococcus aureus* (10<sup>6</sup> CFU/ml)  
 4. *Staphylococcus aureus* (10<sup>5</sup> CFU/ml)  
 5. *Staphylococcus aureus* (10<sup>4</sup> CFU/ml)  
 6. *Staphylococcus aureus* (10<sup>3</sup> CFU/ml)  
 7. *Staphylococcus aureus* (10<sup>2</sup> CFU/ml)  
 8. *Staphylococcus aureus* (10<sup>1</sup> CFU/ml)  
 9. *Staphylococcus aureus* (10<sup>0</sup> CFU/ml)  
 10. *Staphylococcus aureus* (10<sup>-1</sup> CFU/ml)



## BÖLÜM II

### TÜRK MÜTEAHHİTLERİ DIŞ PAZARDAN

#### NE GETİRİR?

Türk firmaları yurt dışında çeşitli şekillerde çalışmaktadır:

- Ana müteahhit firma olarak,
- Yabancı firmalarla müşterek teşebbüs ortaklığı (Joint-Venture) kurarak,
- Yabancı firmalarla konsorsiyum kurarak,
- Taşaron olarak

Yabancı firmalarla rakip olarak çalışma veya ortak çalışma en son teknolojik gelişme ve buluşların öğrenilmesini sağlamaktadır. Bilindiği gibi, "know-how" ancak bir bedel karşılığında elde edilmektedir. Rekabet ve ortak çalışma durumunda ise böyle bir bedel ödemek zorunluluğu kendiliğinden ortadan kalkmış olmaktadır, yani ileri teknoloji bu yoldan Türkiye'ye transfer edilmektedir.

Uluslararası alanda yabancı firmalarla rekabete girebilmek için aynı teknoloji seviyesine ulaşmış olmak gerekmektedir. Dışarıda çalışan firma Türkiye'deki iş yerlerinde de, eski ve modası geçmiş gayri ekonomik sistemler yerine dışarıda kullandığı sistemleri tatbik edecektir. Teknoloji yalnız teknik düzeyi değil işletme yönetimini de kapsamaktadır.

Müteahhitlerin yurt dışındaki faaliyetleri ekonomiye şu katkıları sağlar:

a) Genel anlamda Türk ekonomisinin dışa açılması sağlanır.

b) İstihdam imkanlarını geliştirir. Düz ve kalifiye, işçi ve teknisyenlerle yöneticilerin yurt dışında istihdamına, tecrübe kazanmalarına imkan verir.

c) Türkiye'ye döviz geliri sağlanır:

- İşçilerin yurda gönderdikleri ve kesin dönüşte getirdikleri tasarruflar.
- Müteahhit firmanın önce Türk bankalarına getirebileceği avans ve işin sonucunda getireceği kâr.
- İş sonunda müteahhit firmanın elinde kalan yurt dışında kazanılan dövizle satın alınmış makine ve teçhizat

d) Bu faaliyetlere bağlı olarak ihracat imkanları doğar:

- Müteahhit firmanın proje harcamaları, büro harcamaları hizmet sektöründen bir ihracattır.
- İnşaat malzeme ve makineleri ihracı olanağı doğar.
- Taahhüt hizmetlerinde çalışan personel ile ilgili Türk Tüketim mallarının ihracı mümkün olabilir.
- Genel olarak dış pazar imkanlarını öğrenen firma konusu çerçevesinde veya dışındaki Türk ürünlerine de pazar bulur.
- Dış yapılardan sağlanan döviz net dövizdir. (Mal ihracatındaki döviz gelirinde belli oranda dolaylı döviz gideri söz konusudur.)

e) Yeni teknoloji ve management konularında tecrübe kazanılır.

Yurt dışı müteahhitlik gelirlerinin toplam taahhüt bedeli içindeki payı ve bunların ne kadarının Türkiye'ye dönebileceğine ilişkin bir tahmin şöyledir.

	Genel Dağılım Oranı	Türkiye'ye Dönebilecek Kısım	Türkiye'ye Dönecek Miktarın Genel Toplama Oranı
İşçilik	% 30	% 50	% 15.0
Makine ve Teçhizat Amortismanı	% 10	%100	% 10.0
Malzeme	% 30	% 10	% 3.0
Genel Giderler	% 15	% 20	% 3.0
Mukavele ve Teminat Giderleri	% 5	% 50	% 2.5
Müteahhit Kârı	% 10	% 36*	% 3.6
TOPLAM	%100		% 37.1

\* Yurt dışında % 64 vergi yükümlülüğü varsayılarak yapılan hesaplama

### İstikrarlı Bir İş Ortamı

Günümüzde inşaat firmaları çağın gerisinde kalmamak için sabit sermayeye daha fazla fon ayırmak zorundadırlar. Bu, daha fazla makina, daha fazla teçhizat demektir. Sabit sermaye için ayrılan fonlar büyümüştür. İnşaat firmaları rantabiliteyi sağlayabilmek için devamlı iş almak ve yapmak zorundadırlar. Özellikle son yıllarda ülkemizde inşaat piyasası çok belirgin bir durgunluğun içine girmiştir. Ekonomideki konjonktürel dalgalanmalar sabit sermayeye fazlasıyla yatırım yapmış firmaları güç durumda bırakmaktadır. Buhranlarda ilk etkilenen sektörlerden birinin inşaat sektörü olduğu bilinen bir gerçektir. Bu noktada dışa açılma büyük ferahlama sağlar.

Alman taahhüt firmalarının bu konudaki tecrübeleri çok ilginçtir. 1974 Krizi ve sonrasında cirosunun en azından %30-%40'ını dış ülkelerdeki atılımlarından oluşturan firmalar krizden hiç etkilenmeden çıkmışlardır. Hatta ciro ve kârlarını artırmışlardır. Bu şekilde çalışmayan firmalardan binlercesi ise iflas etmiştir.

Eğer dış ülke inşaatlarında daha çok Türk malı girdi kullanma imkanı ortaya çıkarsa (çimento vb. gibi), bu tür sanayiın tam kapasite üretimi sürdürmesi sağlanabilir.

Bu konuda Yunanistan örneği çok ilginçtir. 1976'da Yunanistan ürettiği 8.668.000 ton çimentonun 3.405.000 tonunu ihraç etmiştir. Bunun büyük kısmı Arap ülkelerine gitmiştir.\* Şu anda Avrupa'da bir numaralı çimento ihracatçısı ülkedir.

### Dışa Açılma

Ekonomik ilişkiler günümüzde çok yönlü ilişkilerle oluşmaktadır. Taahhüt sektörünün dış ülkelerde aldığı işlerde elde edeceği başarılar bu ülkelerle Türkiye arasında belirgin bir yakınlaşma sağlayabilir.

---

\* TC Atina Büyük Elçiliği Ticaret Müşavirliği Raporu

Bu tür çabalar ekonomik ve siyasal platformda yalnızlığını son yıllarda daha kuvvetli hissedenden ülkemize yeni dostlar kazandırabilir. Kazanan muhakkak ki Türkiye olacaktır. Türk firmalarının gerçekleştirdikleri işlerdeki başarıları dünya ülkeleri arasında saygınlığımızın artmasına yol açacaktır. Öte yanda tarihi yakınlık, ekonomik ve jeopolitik benzer yanlarımız, din birliği ortak kültür gibi olumlu faktörler Türk müteahhitleri için Orta Doğu ülkelerinde büyük üstünlüktür.

### İstihdam

İstihdam sorununda en etken çözümün sanayi olduğu bilinmektedir. Ancak sanayi yatırım demektir. Sanayide istihdam edilecek bir tek işçi için bir bölümü döviz olarak 1 milyon lira dolayında bir yatırıma gerek duyulmaktadır. Bu özellik ise istihdam sorununun istenilen sürat ile çözümlenmesine olanak vermemektedir. Yurt dışındada iş alan taahhüt firmasının ihtiyaç duyacağı işgücü için ise özel bir yatırıma gerek yoktur. Türk müteahhitleri kısa sürede yurt dışında 50.000 istihdamı gerçekleştirecek iş hacmine ulaşabilirler. Bu sanayi kesiminde 50 milyar Türk Liralık bir yatırımla sağlanabilecek ek istihdama eşdeğerdir.

Türk taahhüt hizmetlerinin yurt dışında yayılması Türk işçisi talebini artırmaktadır. Dış ülkelerdeki inşaatlarda çalışan işçilerimiz yerleşme merkezlerinden uzak şantiyelerde çalışıp oralar da topluca barınmakta, yer ve yiyecekleri bağlı oldukları Türk firmalarınınca sağlanmaktadır. Bu işçilerimizin tasarruf gücünü artırmaktadır.

Bu işçiler koşulları önceden saptanmış anlaşmalarla toplu halde gittikleri ve devletin doğrudan doğruya denetleyebileceği Türk işvereni emrinde çalıştıkları için her türlü istismarın dışında kalmaktadırlar. Bu Türk işgücü uluslararası iş piyasasında çalışma alışkanlığı kazanmaktadır.

Ek olarak Türk müteahhit firmalarının çalışmaları ile her yıl binlerce mezun veren Türk üniversitelerinden çıkan ve çoğu iş

bulamayan atıl durumdaki teknik kadrolara da yeni imkanlar tanınabilir. Genç mezunların hem teknik personel olacak hem de işletmeci olarak da iş imkanlarına kavuşmaları bu yoldan sağlanabilir.

#### Türk İhrac Ürünlerine Yeni Pazarların Bulunması

Orta Doğu ülkelerindeki inşaat işleri inşaat malzemesi, çimento vb. ile işçilerin gıda ve diğer ihtiyaç duydukları maddelerin ihracını beraberinde getirmektedir. Bu hem döviz girdisi hem de stokların eritilmesi bakımından çok önemlidir. Bunun yanısıra Türk firmalarının faaliyetleri Türk ihrac ürünlerinin tanınmasını sağlar, yeni pazarlar oluşturabilir. Örneğin bu tür olanakları değerlendiren ülkenin önde gelen pazarlama firmalarından bir tanesi 1979 yılında bu ülkelere 25 milyon \$'lık ihracat yapmıştır.

Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri diğer Türk sanayi ve ticaret firmalarını yurt dışına uluslararası piyasalara çekip, onlara tecrübe ve etkenlik kazandırabilir.



## BÖLÜM III

### YURT DIŞINA GİTMEK NEDEN ZOR?

Türk müteahhit firmalarının yurt dışına çıkabilmeleri, rakipleri ile eşit şartlar altında yarışabilmeleri için "teknik-idari-mali" kapasiteleri yanında çok önemli başka faktörler vardır.

Konunun önemini vurgulamak için bu önemli faktörlerin bazılarına kabaca değinmekde yarar vardır:

- Türk firmaları, Türkiye'de yeterli Türk Lirası finansman gücüne sahip olsa bile bu finansman imkanını istediği zaman kolaylıkla dış ülkelerdeki taahhütlerinde kullanamaz.
- Türk banka sisteminden teminat mektubu komisyon ve vergi yükü nedeniyle mektup pahalıya gelir. Dış ülkelerdeki bankalardan teminat mektubu ve kredi alabilmek için bir yabancı firma ile zoraki ortaklığa girilirse kâr paylaşılmış olur. Fiyat avantajı kaybedilir.
- Dış taahhüt faaliyetinden ortaya çıkan, kârın ülkeye getirmek zorunluluğuna karşın zarar halinde zarar karşılığı Türkiye'den dışarıya çıkarılamaz.
- Türk işçisini kullanmak birçok sorunlara neden olmaktadır.
- İnsan unsurunu kullanarak ve gerçekten belli vergi yükünü taşıyarak iş yapılan taahhüt sektöründe "vergi iadesinden" yararlanma imkanı yoktur.
- Çift vergileme sözkonusudur.

Türk firmaları yurt dışında taahhüt hizmetleri girişimlerini güçleştiren sorunların başında üç ana konuda görüş birliği halindedirler:

#### 1. Teminat Mektubu Sorunu

Yurt dışında iş almak isteyen bir müteahhit için (ihaleye giriş, ihale, avans alma safhalarında) Türk banka sisteminin teminat mektubu uygulaması önemli güçlükler yaratmaktadır:

- a) Türkiye'nin kredi itibarına dayalı olarak bazı ülkelerde Türk bankalarının teminat mektubu kabul edilmemektedir.
- b) Türk banka sistemi büyük miktarlarda teminat mektubu verme gücüne sahip değildir.
- c) Türk bankaları teminat mektubunu dünya fiyatlarına göre pahalı vermektedir. Bu fiyat rekabetini engellemektedir.



## 2. Türk İşçi Mevzuatı

İstihdam sorunu bakımından yurt dışında Türk müteahhit firmalarının Türk işçisi kullanmalarının teşviki gerekir. Fakat bu konuda iki grup sorun vardır:

### A) Piyasa koşullarından gelen sorunlar

- Yeni bir işçi kaynağı ortaya çıkmıştır. Pakistanlı, Koreli, Filitinli işçiler çok düşük fiyatla çalışmaktadır.
- Türkiye'den toplu işçi götürmek, özel kamp kurma, disiplini sağlama, vize ve ikamet formaliteleri nedeniyle ek harcama ve gayret gerektirmektedir.

### B) Türk mevzuatından gelen sorunlar

Piyasa koşullarından gelen sorunlara rağmen Türk firmaları (kalifiye olmaları, işe yatkınlıkları, lisan ve birlikte hareket özellikleri, daha önce Türkiye'de kapasitelerini çok iyi denedikleri için) Türk işçisi kullanmayı tercih etmektedirler. Ancak:

- Türkiye'de işçi seçimi ve sevinde işçi Bulma Kurumunun aşırı sekillciliği,
- İşçiler için asgari saat ücreti üzerinde mukavele zorunluluğu,
- Yurt dışında toplu çalışan işçilerin, işyerlerinde politikacılar tarafından devamlı ziyaretle huzursuzlukça itilmeleri
- Türkiye'deki işçi ve işveren ilişkilerindeki huzursuzluğun dışarıdaki şantiyelere de yayılması gayreti sonunda, az da olsa ortaya çıkan toplu hareketlerin yerli makamlarca büyük tepki ile karşılanması,
- İşçilerin ücretlerinin % 30'unun işverence Türkiye'ye havale mükellefiyeti

Türk işçisine yaygın istihdam imkanı yaratılmasını engellemektedir.

## 3. Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatı

Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatı'nın bu konuda ortaya çıkardığı başlıca sorunlar şunlardır:

- Yurt dışında iş almak, işi yürütmek için, devamlı seyahat, temas, komisyon vermek, dışarıda büro açmak ve ortaklık kurmak zorunludur. Kambiyo mevzuatı bu konuda aşırı sınırlamalara sahiptir.
- Yurt dışında iş aldıktan sonra alınan avansın Türk Bankalarında muhafazası, gerektiğinde hesaptan harcama yapılması ve hatta gerektiğinde Türk Banka sisteminden döviz kredisi alınması bugünkü Kambiyo Mevzuatı karşısında imkansızdır.

Bundan ülke zarar görmekte, işlemler yabancı finans piyasalarına kaymaktadır.

Bu ana konular ve ek sorunlar hakkında görüş ve öneriler şöyle sıralanmaktadır:

#### Teminat Sorunu

Yurt dışı tüühhüt işlerinin yapılmasında ihale makamlarının kabul edebileceği teminat mektubu sağlanması önemli bir konudur ve uygulamada sorunlar doğurmaktadır.

- 1)Büyük ihalelerde Türk Bankalarından teminat mektubu temininin zorluğu,
  - 2)Teminat mektuplarından alınan komisyonlarının yüksek olduğu,
  - 3)Türk bankalarından alınan teminat mektuplarının, yurt dışında kabul edilmemesi ya da güçlükler çıkarılması,
- bu sorunların başlıcalarıdır.

#### a) Teminat Mektubu Teminindeki Güçlükler:

Teminat mektuplarının tutarı bazen Türk bankalarınca verilemeyecek kadar yüksek olmaktadır.

7129 Sayılı Bankalar Kanununun 50/3 maddesine göre bir banka, müşteri-sine kendi öz sermayesinin en çok %25'i kadar kredi verebilmektedir. İhale bedellerinin yüksek oluşu nedeniyle, teminat mektubu tutarları da limiti aşmaktadır. Böyle olunca, bir firma tek başına alabileceği işi yeterli teminat bulamaması nedeniyle, yabancı ortakla yürütmektedir.

#### b) Teminat mektuplarından Alınan Komisyonun Yüksekliği:

Türk bankalarına verilen %4 Komisyon, %1 gider vergisi ile mektup masrafı %5'i bulmakta, bu teminat mektuplarını kontrgaranti kabul ederek ihale makamına mektup veren dış bankalara ise %2 komisyon ödemektedir. Oysa bu oran uluslararası alanda %0.5 oranındadır. Bu farklılık Türk müteşebbislerinin rekabet gücünü azalttığından banka komisyonlarının indirilmesi zorunludur.\*

---

\* Kontrgaranti pulu %0.5, teminat pulu %0.5 mükellefiyetinden "ihra-catçılar muaf" olduğu halde dış yapım sanayicilerinden bu talep edilmektedir.

c) Teminat Mektuplarının Kabulü Sorunu:

Türk Bankalarının verilen teminat mektupları bazen kabul edilmemekte bazen de kabulünde güçlüklerle karşılaşmaktadır.

Bunun için iki çözüm getirilmiştir:

- Teminat mektuplarının bir Türk Bankalar Konsorsiyumu tarafından verilmesi
- Taahhüt Fonunun kurulması.

Ülke dışında iş yapan müteahhitlerin istihkaklarından yapılacak kesintilerden oluşacak ve fona ortak olacak banka ve sigorta şirketlerinin de belirli katkılarıyla büyük meblağlara ulaşabileceği tahmin edilmektedir.

Bir başka öneri, Dünya Bankasından ya da benzeri bir dış finansman kuruluşundan alınacak ve önemli bir yabancı bankada bloke edilecek kredi ile dövize dayalı bir teminat fonu kurulmasıdır.

Bu fon ile, teminat tutarı dövizin taahhüt süresince, işveren adına bloke edilmesi mümkün olabilecektir.

Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatı

Yurtdışında iş alan Türk firmalarının, aldıkları işin avans vs.gibi imkanlarını Türk Bankalarında veya Türkiye'deki diğer kuruluşlarda muhafazası imkansızdır. Alınan avans, genellikle %5 - %20 arasındadır. Taahhütlerin ortalama 20 milyon dolar dolayında olduğu varsayılrsa bu 2 milyon dolarlık avansı ifade eder. Bunun şantiye kuruluş ve malzeme sipariş devresi olan ilk 6 aylık süre içinde çeste çeste harcanması gerekir. Bu süre boyunca avansdan, Türkiye'nin yararlanması imkanlarında kullanılması, hiç değilse bir Türk Bankasında döviz olarak muhafaza edilmesi imkanı yoktur.

Bu paranın, Türk Bankalarına yatırılmasından sonra, gerektiği tarihte tekrar döviz olarak gerekli ülkedeki bir hesaba havalesi imkansızdır.\*

Bu sebeple, alınan avanslar ve istihkak tediyeleyeri başka bir emniyetli ülkenin bir sağlam bankasında açılan hesaba yatırılmaktadır.

---

\*Bu konuda bankaların özel döviz pozisyonundan bağlantılı ve Maliye Bakanlığı izimli DQM uygulaması önerilmektedir.

20 Türk Firmasının 20-100 milyon dolarlık taahhütler üstlendikleri var-sayılsa, taahhüt toplamı 1.5-2 milyar dolar tutar. %10 Avans 150-200 milyonluk imkan teşkil eder. Taahhüt süresini 24 ay kabul edilse, her ay 70-100 milyon dolarlık hakediş girişi ortaya çıkar. Türkiye bugün dış ülkelere ve kuruluşlardan 20-30 milyon dolarlık kredilerin peşindedir. Türk müteşebbislerinin desteklenmesi, mevzuatın emniyet verici şekilde düzenlenmesi halinde, hem yurt dışına çıkan gruplar sayısı artacak, hem taahhüt rakamları büyüyecek, sonuçta da Türkiye üzerinden geçen yabancı para tutarı yılda 1.5 - 2 milyar dolar dolayına ulaşacaktır.

Arap ülkeleri ve Afrika ülkelerinde bilinen bir gerçek "Bir ihaleyi kazanabilmekte en ucuz teklifi vermenin yeterli olmadığıdır. Teklif sonrası iyi münasebeti sürdürmek tek yoldur." Bu ülkelerde ihalelerde yerli firma veya aracı kuruluşlara %5 dolayında bir komisyon imkanı tanımak normal uygulamadır. Bu komisyonun ödenmesi mutlaka ihalenin kazanılacağı anlamına gelmez. Firma başına genel olarak tanınan yıllık 5-10 bin dolar harcama hakkının, bütün iyi niyetlere rağmen, boşuna harcanması olağan bir sonuçtur. Bu nedenle, seçimi yapılmış, ciddi gruplara daha büyük ve gerçekçi tahsisler zorunluk ortaya çıkmaktadır.

Taahhüt hizmetleriyle ilgili iş temalarının da döviz yükü ağırdır.

- Maliye Bakanlığı, 7/16965 ca 7/9704 sayılı kararnameye dayalı olarak ikna edici belgeler karşılığı firmalara bir yıllık süre için 5000 \$ dış seyahat döviz ve 5000 \$ da hazırlık masrafı avansı hakkı vermektedir.
- Yurt dışında bir gecelik otel ücreti 100 \$ kadardır. Taksi ücretleri, yemek, muhaberat vs. masraflarını günde ortalama 200 \$ harcamayı gerektirmektedir. Bu nedenle 5000 \$'lık yıllık tahsis bir kişi için 5 günlük 5 çıkış hakkı ifade etmektedir.
- Katılanacak ihalenin büyüklüğü ve hazırlık zamanının müddetine göre 3 kişilik bir ekiple 10 günlük bir çalışma da yaklaşık asgari  $3 \times 10 \times 200 = 6000$  \$ hazırlık gideri yaptırılmaktadır. Kısıtlı döviz imkanları nedeniyle teklif verme şansı elde edilse bile, teklif verme sonrasındaki kulis faaliyetlerine katılma şansı ortadan kalkmaktadır.\*

---

\* Yılda 20-50 teklif verme durumunda olan firmaların sorunlarının büyüklüğü ortadadır.

Bütün Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde, dünyanın her yerinde olduğundan daha fazla, Türk firmalarının Public Relation'a ihtiyacı vardır.

Faaliyet gösterme niyetindeki firmaların mutlaka seçip tayin ettikleri bölgede çok aktif bir teşkilatı derhal kurmaları gerekmektedir. Bu teşkilat, çevre ile özel ilişkileri, dostlukları kurabilme yeteneğinde, ayrıca mesleğinde de başarılı olmuş saygın ve uyanık bir kişinin başkanlığında, genç ve enerjik bir veya iki mühendis, bir sekreter ve bir piyasa araştırmacısından kurulu 4 veya 5 kişilik bir kadrodur. Bu kadronun, aktif biçimde iş adamlarının muhitine derhal girmesi, kamu kuruluşları ile bağlarını sıklaştırması, her Bakanlığa her kuruluşa her kademedan yaklaşıp türlü iş imkanını izlemesi gereklidir.

Söz konusu ülkelerde iş temaları, resmi dairelerde değil, iş çevreleriyle olan ilişkilerde geliştirilmektedir.

Bu tip çalışma yapacak 4-5 kişilik bir büronun bir yıllık masrafı, (ücretler, ikamet, muhaberat ve temsil masrafları olarak) yaklaşık 250-300 bin \$ dolayındadır.

Böyle bir ekip kurulduğu ve firmalar mahalli olarak temsil edildiği takdirde iş temini büyük bir ihtimaldir. Türk Hükümetlerince ciddi firmalara bu masrafı yapma olanağının sağlanması halinde bu tip buraların hemen açılması mümkündür.

Bugün bu tip bürolar bulunmadığından halen bu piyasalarda tanıştırmak komisyoncuları iş görmektedir. Kuvvetli iş adamı ve/veya iyi bir aile ismi vererek, Türk müteahhitlerini bu kişilerle tanıştırmak teklifinde bulunmaktadırlar. Ücret talepleri %1'den %5'e kadar değişmektedir.

#### Devlet Desteği

#### Sigorta

Gelişmiş tüm ülkeler, deniz aşırı ülkelerde taahhütlere giren müteahhislerini, özel mevzuat dahilinde desteklemektedir.

Almanların Hermes, Fransızların Cofas kuruluşları, bu yolda faaliyet göstermektedir.

Türk müteşebbislerinin böyle bir desteği yoktur. Türk firmaları yurt dışına çıktığı andan itibaren tüm riski kendi zayıf ve az gelişmiş bünyeleri ile taşımaktadır. Bu firmalar Türkiye'deki imkanlarını dahi devreye sokamazlar. Ticaretin gayesi kâr etmektir. Ancak zarar da kâr gibi ticaretin ayrılmaz parçasıdır. Bir Türk müteşebbisinin yurt dışında da zarar edebileceği en tabii bir olay olarak düşünülürse de bu Türk mevzuatı ile yasaklanmıştır. Zarar ederek dahi iş bitirmek, ticaretin ve ticari ahlakın vazgeçilmez kuralıdır. Türk müteşebbisine bu hak tanınmamıştır. Türk mevzuatına göre tek çıkar yol, zarar ihtimali hissedildiğinde, teminatı yakarak kaçmak, gözükmemektir. Halbuki bu yolda, itibar müessesesi zedelenmektedir. Yurt dışında iş yapmak isteyen gerçek ve dürüst müteşebbislerin arasına büyük ölçüde maceracı kuruluşlar katılmaktadır.

Yurt dışına çıkışta bir devlet kuruluşunun kesin süzgecinden de geçilmediği için, kolayca çıkıp korsan işler alan ve adı yine de "Türk Firması" olarak bilinen kapkaççı kuruluşların ülkemize büyük kayıplar getirmesi önlenememektedir.

Bir kuruluşun Kredi ve Sigorta müessesesi olarak devreye girmesi, yurt dışına çıkacak firmaların bu kuruluşca objektif kıstaslarla değerlendirildikten sonra izin vermesi, izin verilenler dışında hiçbir kuruluşun yurt dışında iş alamaması ve yine bu kuruluş vasıtasıyla, yurt dışında iş alabilmiş gerçek müteşebbislerin, yurt dışındaki işlerinin, o bölgelerdeki siyasal ve ekonomik risklere karşı sigorta edilmesi şarttır.

### Tesvik

Dış ülkelerdeki kazançların gerçekçi biçimde yurt aktarılmasında önemli etkenler, vergilendirme sistemine ve bu paranın kovertibilitesine getirilecek yeni anlayıştır.

Türk iş gücünü yurt dışında değerlendirerek, kazançlarını Türkiye'ye getirmeleri halinde, teşebbüslerin ağır vergi oranları ile karşılaşmaları ve hatta biri kazancın doğduğu ülkede olmak üzere çift vergiye tabi tutulmaları adil olmayan bir uygulamadır.

Yükümlenen projenin tutarının %5 veya %10'nu karşılığı bir döviz Türkiye'ye resmi yoldan kâr olarak getiren veya işçilik ve malzeme mübayaası olarak taahhüt tutarının %40'lık kısmını Türkiye'ye aktarabilmiş teşebbüslerin vergiden muaf tutulması etkin bir teşvik unsuru olabilir.\*

#### Dış Kredi

Türkiye, ve/veya Türk müteşebbisi bugün Türkiye'deki ihtiyaçlar için dış finansman kuruluşlarından kredi temin edememesi, bu Türk müteşebbisinin kredi itibarının almaması veya beceriksizliği sonucu değil, Türkiye'de kambiyo mevzuatının güçlükleri ve kuralların güvenilmezliğinin sonucudur.

Türk müteşebbisleri, yurt dışındaki teşebbüsleri için, bu teşebbüsün bulunduğu ülkenin, dünya finans çevrelerindeki güvenilirliği oranında kredi temin edebilmektedir. Sorun, bu müteşebbisleri, yukarda değinilen biçimde devlet teminatı ve teşviki altında seçerek yurt dışına gönderebilmektedir.

Özet olarak Türkiye'de devlet desteği ve teşvik kelimeleri, "engelleri azaltmak" anlamında kullanılmaya anlaşılmaya başlamıştır. Türk müteahhit firmaları buna dahi razı olmak durumundadır.

---

\* Yükümlenen projenin niteliği yanında dış ülkedeki vergi oranları da kârlılığı etkileyen unsurdur.



### Tesvik Tedbirleri

Yurt dışı inşaat sektörü, Türk Tesvik Tedbirleri uygulamasında "sanayi" için uygulanan tüm teşviklerden yararlandırılmalıdır. İnşaat sanayiden ayırdedilemez. Sanayiın ayrılmaz bir uzvudur. Katma değer yaratır. Aynen diğer sanayiciler gibi kurduğu organizasyon içinde sermaye, işgücü, ham madde ve işletme malzemesi kullanarak yatırım mamı üretir. Arada mevcut tek fark, sanayicinin fabrika denen sabit tesislerde taşınır mal üretmesine karşılık, müteahhidin şantiye denilen taşınır tesislerde taşınmaz mallar üretmesinden ibarettir.

Müteahhit gerektiğinde genellikle meskun olmayan, geri kalmış yerlerde çalışmak zorundadır. Yaptığı iş en az sanayininki kadar teknik beceri isteyen ve çok daha sorumluluğu olan bir ürettir. Ayrıca müteahhit işin gerçekleştirilme süreci içerisinde meydana gelecek fiyat artışlarının büyük bölümünü de üstlenmek zorundadır. Çünkü malın üretime başlamadan tesbit edilen fiyatları satmıştır.

Her sanayi dalı gibi inşaat da her ülkeye göre değişen bir zaman diliminde dışa açılır. Yurt dışında iş yapan müteahhitlerin dışarı makine, işçi, teknik tecrübe ve hizmet ihraç etmek suretiyle giriştikleri faaliyetlerle ihracat yapan sanayiciler arasındaki farkın, sanayicilerin yurt içinde kurdukları sabit tesislerde ürettikleri malları dış ülkelere göndermelerine karşılık müteahhitlerin aynı şeyi seyyar tesislerini yurt dışına gönderip, Türkiye'den ihraç ettikleri işçi, teknoloji, tecrübe ve malzeme ile oralarda taşınmaz mallar üreterek, pazarlamalarından başka birşey değildir. İnşaat hizmetleri en azından mamul ihracı olarak kabul edilmeli, öyle işlem görmelidir.

Her ne kadar müteahhitlerin yurt dışında ürettikleri taşınmaz malların bünyesinde az veya çok yabancı girdinin yer alması işin mahiyetinden ileri gelen kaçınılmaz bir zorunluluk ise de, yurt içinde üretilen mallarda dahi az veya çok ölçüde yabancı amortisman, hammadde, işçilik ve teknik bilgi girdisi mevcut bulunması nedeniyle, bunun yatırım ve ihracat teşviklerinden yararlanmaya engel teşkil ettiği söylenemez.

Teşvik Önlemleri olarak şunlar düşünülebilir:

- a) Kârlarını memlekete getiren firmaların net döviz girdilerine karşılık belirli bir oranda vergi iadesi, ihracatçı ve sanayicilere uygulanan teşvik tedbirleri. (Örneğin yatırım indirimi, ucuz faizli krediler, kur garantisi vb.)
- b) Dışarıda satın alınmış ve yurda girmesine izin verilmiş makine ve teçhizatın gümrüksüz ithali.
- c) Yerli firmaların dış ülkelerden getireceği dövizin bir bölümü gelecekteki daha büyük işler için o firmaların gereksinmelerine ayrılması.
- d) 17 Sayılı karara ek kararların 3.maddesinin B fıkrasında belirtilen nakdi işletme sermayesi ihracı hakkının işler duruma getirilmesi veya TC Maliye Bakanlığının müsaadesine istinaden Türkiye'deki milli bir bankadan alınacak teminat mektubu karşılığında yabancı bir bankadan nakit işletme sermayesi teminine müsaade edilmesinin kararnameye ilavesi. (Bu takdirde işletme sermayesi tutarında dövizin Türkiye'de kalması sağlanmış olacaktır.)
- e) Devletler arası ikili anlaşmalarla müteahhit ve müteşebbis Türk firmalarının dış ülkelerdeki ihalelerde vermek yükümlülüğünde oldukları teminat mektuplarının firmaca değil devlet garantisi olarak devletten devlete şeklinde verilmesinin sağlanması. (Malezya hükümeti Suudi Arabistan ile böyle bir anlaşma yapmıştır. Seçerek gönderilecek firmalar Suudi Arabistan'da alacakları işlere karşı firma olarak hiçbir teminat vermek zorunda değildir.)
- f) Getirilen dövizin belli bir kısmının Türkiye'deki makine ve yedek parça parkının ihtiyaçları için kullanılmasına izin verilmesi.
- g) Türk işçisi göndermede kolaylık.

#### Sosyal Sigorta Primleri

Türk müteşebbisi ile yurt dışına giden Türk işçilerinin Sosyal Sigorta-Sosyal Güvence bağıllık ve anlaşmalarının devletçe teminat altına alınması gereklidir. Söz konusu Orta Doğu ülkelerinde sosyal sigorta karşılığı primler çok düşüktür, hatta ödenmeyebilir. Birçok yabancı şirket, bünyesine aldığı uzakdoğulu ve/veya Türk işçileri için Sosyal Sigorta vecibesi ödemeden, dolayısıyla rekabet alanında geçerli fiyatlarla ortaya çıkarlar. Türk Şirketi dışındaki Şirketlerde çalışan Türk işçileri bu hususa itiraz etmezler, ancak Türk Şirketi ile çalıştıklarında tabii olarak Türk Sosyal Güvenlik Mevzuatından yararlanmak istemektedirler. Halbuki bu durumda işçi maliyetinde yabancı işçiye kıyasla rekabet şansı ortadan kalkmaktadır. Tek çözüm, rekabet şansını yitirici Sigorta

Priminin Devletçe sübvansiyeli edilmesidir.

#### Vergi Sorunu

Bazı iş yapılan ülkelerdeki vergi nisbeti Türkiye'nin cari vergi nisbetlerinden daha yüksektir. Öyleki bazı durumlarda 2 memlekette verilen vergi toplamı ile giderler gelirden fazla olabilmektedir.

Türk müteahhitlik firmalarının bu durumda Libya ve benzeri ülkelerde diğer ülkelerin kendi devletleri tarafından ekonomik ve mali yönden olağanüstü desteklenen firmaları ile rekabet etmelerini, ülkeye döviz getirmelerini beklemek beyhude olacaktır. Soruna çözüm maksadıyla:

- 1) ilgili ülkelerin hükümetleriyle süratle vergi anlaşmaları yapılmalı, iki kez vergilendirmeyi ortadan kaldıracak önlemler alınmalıdır.
- 2) Yurdumuzda ise vergi mevzuatında gerekli düzenlemeler yapılmalı, 17 Sayılı kararname firmaları özendirici bir şekilde değiştirilmeli, dışarıdan gelen kâr vergilendirilmemesi ya da düşük oranda vergilendirilmelidir.

#### Amortisman

Bugün yurt dışında çalışmakta olan Türk taahhüt firmaları 1976 Ocak ayında çıkartılan 1 no'lu tebliğ hükümlerine göre iş görmektedirler. Bu tebliğe göre o ülkede firmanın kullanmakta olduğu makinalara ait amortismanlar ayrıldıkları hesap dönemini izleyen üç ay içinde döviz olarak yurda getirilmelidir. Amortisman paylarını iş sahibi tahakkuku takiben nakit olarak kasasında ayırmadığı için iş yapılan ülkenin kam-biyo mevzuatı da göz önüne alınınca bir sorun teşkil etmektedir. Ayrıca firmanın finansal durumunu da etkilemektedir. Bu durumda gerekli önlemler alınmalıdır. (Amortismanların işin sonunda tesis ve makinalarla birlikte yurda getirilmek üzere dışarıda muhafaza edilmesine izin verilmesi önemli bir teşvik unsuru olabilir.)

#### Çabaların Birleştirilmesi

İnşaat sektöründeki projelerin büyüklüğü mali yüklerinin artması nedeniyle tek tek çabalar yetersiz kalmakta, organize olmuş, taahhüt firmaları ön plana çıkmaktadır.

Örneğin hükümetlerinin önerisi üzerine Güney Koreli müteahhitler 1976'da YURT DIŞI KORE İNŞAAT BİRLİĞİ'ni kurmuşlardır. 1976'dan önce aynı bir dış proje ihalesine bir çok Koreli müteahhit katılır ve birbirinden düşük fiyatlar önererek işi çoğu zaman zararına üstlenirlerdi. Hükümetin önerisi üzerine bu tutum bırakılmıştır. Her ihaleye tek bir Kore firması katılmaktadır. Güney Kore ve Formoza'nın bu pazarlardaki etkinliği taşaron olarak çalışmayacak kadar kuvvetlenmiştir. Bu ülkeler artık işçi göndermemekte, müteahhit olarak çalışmaktadır. Birlikte hareket etme konusunda tabii her ülkeye göre uygulamada değişiklikler olması doğaldır. Türkiye'de firma varlıklarını korumak şartıyla tüm firmalar ülke çıkarlarına aykırı çalışmayacak bir biçimde organizasyonda birleşebilirler. Önemli olan dış ihalelere katılan firmaların aralarında kuracakları etkin işbirliği, bunun sonucunda dış pazarlarda rekabet güçlerinin artmasıdır. Bu firmalar arasındaki bilgi alışverişini sağlar. Örneğin Orta Doğu ülkelerinin yatırım programları ve kararları, başarılı yerel temsilciler tarafından yakından izlenebilir. Devlet de bu konuda yol göstericilik vasfını üstlenebilir, yurt dışı temsilcilikleri aracılığı ile gerekli ve yeterli seviyede bilgilerin ulaştırılmasını sağlayabilir. Bu işlerle ilgili yurdumuzun dışarıdaki temsilciliklerine konuya vakıf uzmanlar getirilmelidir.

Ortak Pazar'a yakın bir gelecekte tam üye olacağımızı ve burada da Türk taahhüt sektörü için en önemli potansiyelin olduğunu varsayarsak, özel sektör dış yapım sanayicilerinin birlikte hareket etmelerinin önemi daha da artar.

Ayrıca firmalarımızın iş yaptıkları ülkelerin yerli firmalarıyla ortaklığa girmeleri de önemli avantajlar sağlayacaktır. Örneğin Suudi Arabistan'da bu tür ortaklıklara vergi muafiyeti türünden özendirici haklar tanınır.

#### Ulaşım Sorunu

Ulaşım da çok büyük bir sorundur. Orta Doğu ülkeleriyle aramızda düzenli deniz ve hava ulaşımı sağlanmalıdır. Bu hem yabancılara ulaşım için giden dövizin yurdumuzda kalmasını sağlayacak, hem de taahhüt firmalarının daha güvenli hareket etmelerine yardımcı olacaktır.

## BÖLÜM IV

### RAKİPLERİMİZ KİM?

#### Avrupa ve Amerikan Firmaları

Batı ülkeleri firmalarının dış ülkelerdeki işlerini genişletmelerine 1974 krizi de büyük bir etken olmuştur. Ekonomik durgunluk, kamu sektörünün yatırımlarını da yavaşlatmış, inşaat sektörü büyük bir bunalımın içine girmiştir. İngiltere'de bu yüzden 200.000 inşaat işçisi işsiz kalmıştır. Bu esnada Orta Doğu ülkelerinde kazandıkları ihaleler yukarıda bahsettiğimiz Alman firmaları gibi İngiliz firmaları gibi İngiliz firmalarının da nefes almasını sağlamıştır.

1976'da İngiliz firmalarının denizasıırı taahhütleri 1.8 milyar sterlini (3.42 milyar dolar) aşmıştır. Ülkeye döviz olarak da 1976'da 350 milyon sterlin (665 milyon dolar) den fazla - ihraçettikleri inşaat malzemesi bu rakamın dışındadır - getirmişlerdir.\*

Amerikan firmaları ise çoğu Ortadoğu'da olmak üzere 1976'da 2.1 milyar dolarlık taahhüde girmişlerdir. Ortadoğu'da 1975 yılında 400 Amerikan taahhüt firmasının en önde gelen 39'u 7.5 milyar dolarlık ihale kazanmışlardır.\*\* Alman firmalarından Hochtief, Phlipp Holzmann ve Bilfinger Berger 1977'de dışarda toplam 2 milyar dolarlık ciro yapmışlardır.

Diğer Avrupa firmalarının da bu ülkelerde büyük toplamlara ulaşan işleri olduğu bilinmektedir. Doğu bloku ülkeleri dahi bu pazara girmişlerdir. Dış ilişkilerde karşılaştıkları güçlüklerle rağmen önemli başarılar sağlamışlardır.

Irak'da ve Libya'da çeşitli batılı firmaların arasında, ülkelerine müzmin ihtiyaçları olan dövizini temin etmek gayesiyle hükümetlerinden destek gören veya ekseriyetle zaten devlet firmaları olan Yugoslav ve Polonyalı firmalar rekabet edilemeyecek derecede düşük fiyatlarıyla göze çarpılmaktadırlar. Libya'da bu yukarıda saydıklarımızın

\* The Financial Times, 15 Kasım 1976

\*\*The Financial Times, 4 Mart 1977, s.20

yanında Romen firmaları da eklenmelidir. Örneğin Yugoslavya'nın ENERGOPROJECT kuruluşunun dışarıdaki taahhütlerinin 1977'deki tutarı 855 milyon doları aşmaktadır ve işlerinin önemli bir bölümü Arap ülkelerindedir.\* Ayrıca bütün bu yukarıda saydığımız ülkelerin yanı sıra, Avrupa'da kuzeyde İsveç'ten başlayarak Danimarka dışında, güneyde İspanya, İtalya ve Yunanistan'a kadar tüm Avrupa memleketlerinin müşavirlikten imalata ve inşaat kadar olan bütün firmaları yalnız yukarıda saydığımız Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde iş yapma ortamı aramakla kalmamış bugün Güney Amerika'da hatta ABD'nde çeşitli ihaleler kazanmışlardır. Bu duruma rağmen Türk müteahhitlerinin Üçüncü Dünya Ülkelerine ve özellikle Orta Doğu'nun demirperde ülkelerine kapalı olan ülkelerinde Türkiye'nin iş yapabilme olanakları ve potansiyeli fazladır.

#### Güney Kore, Yunanistan, Yugoslavya

Orta Doğu ülkelerinde önemli miktarlarda iş yapan, sosyo ekonomik durumları ülkemizi andıran, hatta ülkemizin bir çok alanda kendilerinden daha gelişmiş durumda olan ülkeler Güney Kore, Yunanistan ve Filinler'dir.

Güney Kore firmalarının 1976 yılında 2 milyar dolarlık bir kazancı ülkelere getirdikleri sanılmaktadır. Bu rakamı Güney Kore'nin 1975'deki 1.8 milyar dolarlık ticaret açığıyla karşılaştırmak çok ilginç olacaktır.\*\*

Yunan mühendis ve müteahhit firmalarının teknoloji ihracatı devam etmektedir. Orta ve Yakındoğu ülkeleri ile Afrika'ya askeri yönetimin son yılında (1973) 109 milyon dolar olan teknoloji ihracatı 1976'ya kadar % 346 artış kaydederek 1976'da 487 milyon dolara ulaşmıştır. Büyük Yunan taahhüt firmaları işlerinin % 60 ile % 85'ini dışarıda yapmaktadır. Helliniki Techniki firması Banque Omran'la birlikte İran'da 1 milyar dolar tutarında 6000 birimlik lüks konut inşaatıyla uğraşmaktadır.\*\*\*

---

\* The Financial Times, s.16

\*\* The Financial Times, 24 Mart 1976, s.33

\*\*\* International Construction, Aralık 1977, s.20

Gayri resmi kaynaklardan alınan bilgilere göre 1977'de kazanılan yeni ihalelerle Yunan müteahhit ve mühendis firmalarının ellerindeki iş hacmi geçen yıllardan devredilmiş işlerle birlikte 15 milyar dolara ulaşmıştır.\*

Diğer iktisadi ve sosyal yanlarıyla Güney Kore Türkiye'ye göre daha az gelişmiştir. Türkiye'nin aksine hem uzaklık, kültürel, tarihsel ve dinsel bakımdan büyük dezavantajları vardır. Bütün bunlara rağmen, Güney Kore çoğu Orta Doğu ülkelerinde olmak üzere 1977'de 3.1 milyar dolarlık taahhüdü öngörmüş bulunmaktadır. 1981'de ise 10 milyar dolara ulaşmayı planlamaktadır.\*\*

Yunanistan ile Türkiye kıyaslamasına girersek, şöyle bir durumla karşılaşırız; her iki ülkenin kendi ülkelerinde inşaat sektörü ile ve temel bir girdi olan çimento üretimi ile ilgili rakamlar şöyledir:

- Yunanistan'ın 1975'de inşaat sektöründe harcamış olduğu miktar 2.34 milyar dolardır.\*\*\*
- Türkiye ise 1976'da sabit sermaye yatırımlarına 9 milyar dolar harcamıştır. Bunun 2.5 milyar dolarının inşaat sektörüne ait olduğunu söylemek hiçde yanlış olmaz.
- Yunanistan'ın 1976'daki çimento üretimi 8.668.000 tondur. Bunun en çok 5.333.000 tonu ülke içinde tüketilmiştir.
- Türkiye ise aynı yıl ürettiği 12.421.000 tonun hemen hepsini tüketmiştir.\*\*\*\*

Bu iki çeşit veri Türkiye'nin ülke içi inşaat sektörünün sektörel payı ve gelişmişliği bakımından hiçde geri olmadığını göstermeye yeter. Gerçi sorun ülke büyüklüğüne orantılandığı zaman ülkemizin aleyhine döner ama burada sözkonusu olan ülkemizin dış pazarlardaki kapasitesidir. Herhangi bir endüstri dalında dışarıya açılımın en önemli ve belirleyici unsurlarından bir tanesi içerdeki üretim süresinde ulaşılmış noktadır. Türkiye inşaat dalında gelişmiş noktasına nisbi de olsa çoktan ulaşmıştır.

---

\* TC Atina Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği Raporu, s.4.

\*\* "Türkiye Ortadoğu'dan nasıl döviz geliri sağlayabilir?"  
Y.Müh.Talha Ermiş (DSİ 14.Bölge Md.), 22 Aralık 1977, Milliyet

\*\*\* Greece, OECD Economi Surveys, s.7

\*\*\*\* Sayılar TC Atina Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği Raporu

Bunun yanı sıra Yunanistan'dan üstün yanlarımız da vardır. En önemlisi işgücüdür. Yunanlılar kendi ülkelerinde bile çalıştıracak işçi bulamamaktadırlar. Ortadoğu ülkelerinde ise Pakistanlı ve Mısırlı işçileri tutmaktadırlar. Bu ise yönetim açısından tabii ki epey sakıncalıdır. Yunan işgücünün değeri de Türk işgücüne oranla pahalıdır. Bütün bunlara bir de Türk işçilerinin çalışkanlığını eklemekte yarar vardır.

Öte yandan teknik kadrolar bakımından Orta Doğu ülkelerinin yakından tanıdığı ve öğrenci gönderdikleri üniversite ve teknik okullarımızdan mezun mühendislerimiz bilgi ve pratik tecrübe bakımından çok kaliteli. Bunlara tarihsel, dinsel ve kültürel bakımdan Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleriyle olan yakınlığımızı eklersek, Yunanistan'ın bu ülkelerde bizden beş misli fazla iş yapması çok düşündürücü olur.

International Construction Week and Engineering News-Record adlı derginin yaptığı araştırmaya göre\* 1978 yılı içinde dünyanın önde gelen müteahhit firmaları toplam 49 milyar dolarlık dış taahhüt yükümlülüğü altındadır. 1978 Yılında, kendi ülkeleri dışında 25 milyar doların üzerinde sözleşme imzalayan firmaların sıralamasında yer alan 168 müteahhit firması 34 değişik ülkeye mensuptur. Bu kuruluşların kendi ülkeleri içinde taahhüt ettikleri işler 51 milyar dolar tutarındadır. Buna göre firmaların dış ülkelerle imzalanan sözleşmeleri kendi ülkelerindeki işlerin yarısı dolayındadır.

Dünyanın önde gelen 187 firması arasında 47 firma ile ABD önlerinde yer almaktadır. Toplam dış taahhütleri 17.1 milyar dolar olan ABD'li firmalardan biri (Bechtel Group of Co.) 3.9 milyar dolar tutarındaki dış taahhütleri ile listenin en başındadır. Avrupalı 76 firma toplam dış taahhütlerin %43'ünü elde etmişlerdir. Bu firmaların imzaladıkları sözleşme tutarı olan 21 milyar dolar toplam taahhütlerinin %56'sını teşkil etmektedir.

Asyalı 33 firmanın dış taahhütleri ise 9 milyar dolardır ve 168 firmanın toplamı içindeki payları %18'dir.

---

\* International Construction Week, Dec.10, 1979



En büyük 168 müteahhit firma ülkelerine göre incelendiğinde ilginç görünümler vermektedir. Güney Kore'li 14 firma toplam 5.4 milyar dolar tutarında dış taahhüt yükümlülüğü altındadır. Güney Koreli firmalar 1978 yılı içinde aldıkları toplam işlerin 2/3'ünü dış ülkelerde gerçekleştirmektedirler.

Sıralamaya giren 168 firma arasında 3 Yunan firması toplam 1.3 milyar dolarlık sözleşme imzalamıştır. Ve bunun tamamı dış ülkelerde yapacakları müteahhitlik işleridir. 5 Yugoslav firmasının dış taahhütleri toplamı 735 milyon dolardır. Bu firmaların da imzaladıkları sözleşmelerin 2/3'ü dış ülkelere dönüktür.

Filipinli 4 firma ise 430 milyon dolar tutarında dış taahhüt sözleşmesi imzalamıştır. Tüm işlerinin 3/4'ünün dış ülkelerde gerçekleştirmişlerdir.

25 Milyon doların üzerinde dış taahhütleri olan 168 büyük firma arasında adı geçen 2 Türk firma ise, dış ülkelerde 142 milyon dolar tutarında taahhüt işi almış görünmektedir.

Araştırmada yer alan 168 büyük firma arasında Hindistan'dan, İspanya'dan ve Taiwan'dan ikişer, Lübnan, İsrail, Brezilya, Pakistan, Portekiz ve Mısır'dan da birer firma yer almaktadır.

Araştırmanın ortaya koyduğu bir diğer ilginç gelişme de 1978 yılında müteahhitlik işlerinin yoğunlaştığı bölge olarak Orta Doğunun önemini korumasıdır. Projelerin % 54'ü Suudi Arabistan'da, % 19'u Cezayir'de, % 18'i Irak'ta ve % 17'si de İranda gerçekleştirilmektedir.

DÜNYANIN EN BÜYÜK ULUSLARARASI

TAAHHÜT FİRMALARI

1978 Sözleşmeleri  
(Milyon \$)

	Dış Ülkelerdeki Taahhütler	Toplam Taahhütler
Bechtel Group Of Companies. (ABD)	3.933.5	4.636.7
C-E Lummus, (ABD)	2.983.0	3.400.0
Davy Corp, Ltd. (İngiltere)	2.125.5	2.270.9
Hyundai Const. Co. Ltd. (G.Kore)	1.937.1	2.517.7
Philipp Holzmann (B.Almanya)	1.549.8	2.604.5
Fluor Corp. Inc. (ABD)	1.547.9	2.881.2
Pullman Kellogg Div. Of Pullman Inc. (ABD)	1.500.0	2.000.0
Hochtief AG (B.Almanya)	1.340.0	2.530.0
Royal Völker Stevin N.V. (Hollanda)	975.0	1.702.0
Foster Wheeler Corp. (ABD)	843.0	1.362.0
Petrola International S.A. (Yunan)	812.0	812.0
Han Yang Corp. (Güney Kore)	808.3	1.023.6
Dong Ah Const. Industrial Co.Ltd. (G.Kore)	795.1	928.5
Skanska Cementgjuteriet, (İsveç)	775.0	1.795.0
George Wimpey Ltd. (İngiltere)	740.9	1.842.5
Royal Bos Kalis Westminster Group N.V (Hol.)	725.8	913.0
Grands Travaux de Marseille, (Fransa)	723.0	969.0
Costain Group Ltd. (İngiltere)	700.0	1.119.0
Daelim Industrial Co. Ltd. (G.Kore)	697.8	850.9
Dumez, (Fransa)	650.0	780.0
Mitsui Shipbuilding and Engineering Co.(Japon)	633.6	925.0
Dyckerhoff and Widmann AG.W (Almanya)	600.0	1.219.0
Brown and Root, Inc (ABD)	557.3	4.347.2
The Rust Engineering Co (ABD)	550.0	2.247.0
Technip, (Fransa)	530.0	650.0
JGC Corporation, (Japonya)	522.9	751.1
Sambu Consturcion, (Malaysia)	500.0	600.0
Six Construct International, (Belçika)	496.4	534.7
Imperist S.P.A. (İtalya)	489.0	607.0
J.Ray McDermott and Co. Inc. (ABD)	453.9	1.054.1
Contracting and Trading Co. (Lübnan)	450.0	450.0
SAE and Associated Companies. (İtalya)	449.0	475.0
The Austin Company, (ABD)	439.6	1.510.8
Chin HungInternational Co. (G.Kore)	437.5	475.7
Solel Boneh International Ltd. (İsrail)	437.4	437.4
United Engineers And Constructors, (ABD)	409.0	1.888.0
Colas Societe Routiere, (Fransa)	400.0	1.400.0
Engineering Projects India Ltd. (Hindistan)	371.1	387.2
Archirodon Const. (Overseas) Co. (Yunan)	366.0	366.0
Hanil Development Co. Ltd. (S.Korea)	357.1	378.4
AEG-Kanis, (B.Almanya)	350.0	400.0
Techint Engineering Co. (Arjantin)	342.3	342.3
Samwhan Corp. (G.Kore)	328.5	544.7
Zimmer AG, W.Germany (B.Almanya)	322.0	325.0
Ivan Milutinovic. (Yugoslavya)	313.0	410.0
C.F. Braun and Co. (ABD)	300.0	775.0
Poole Construction Ltd. (ABD)	292.8	342.7
Const. And Development Corp. Of The Philippines (Filipinler)	290.2 277.0	362.8 382.0
ICC Construction Co. Ltd. (G.Kore)	273.5	425.4
Sainrapt Et Brice, (Fransa)	271.4	762.8
Dillingham Co rporation. (ABD)		

	Dış Ülkelerdeki Taahhütler	Toplam Taahhütler
Cetenco Engenharia S.A. (Brezilya)	270.7	385.9
The Heyward Robinson Co. Inc. (ABD)	270.0	434.0
Fougereolle, (Fransa)	249.0	832.5
NACAP B.V. Pipeline Contractors. (Hollanda)	243.8	277.3
Kajima Corporation (Japonya)	234.0	359.2
Sedco Const. Div. Houston Contracting Co. And Affiliates, (ABD)	233.6	278.6
Morrison-Knudsen Co. Inc. (ABD)	233.5	948.7
Energoprojekt, (Yugoslavya)	232.0	242.1
The Badger Co. Inc. (ABD)	231.0	433.0
Tarmac Overseas Ltd. (İngiltere)	221.0	507.0
Polensky and Zoliner. (B.Almanya)	220.0	370.0
Mechanised Const. Of (Pakistan)	213.0	363.0
Peter Kiewit Sons Inc. (ABD)	204.3	1.270.8
Guy F. Atkinson Co. (ABD)	202.3	646.0
Procon International Inc. (ABD)	200.0	285.5
Francois and Fils S.A. (Belçika)	194.1	284.6
Korea Development Corporation (G.Kore)	193.0	238.0
Impresit-Girola-Lodigiani. (İtalya)	177.8	177.8
Shimizu Construction Co. Ltd. (Japonya)	169.0	3.116.8
Societe Generale d'Enterprises, (Fransa)	168.2	798.2
Siette International (İtalya)	165.0	285.0
The Lucky Development Co. Ltd. (G.Kore)	164.0	338.5
Huta Hegerfeld AG, (B.Almanya)	160.0	300.0
Christiani and Nielsen A/S (Danimarka)	155.0	172.0
Impresa Astaldi Estero S.p.A. (İtalya)	153.0	153.0
Heurtey Industries (Fransa)	151.2	168.0
Ed. Zublin Ag. (B.Almanya)	149.0	438.0
Amerad Betong Vaegfoerbaettringar, (İsveç)	148.0	918.0
Hitachi Plant Engrg. and Const. (Japonya)	140.1	532.7
Streif OHG, (B.Almanya)	124.5	497.5
Dragados y Construcciones S.A. İspanya)	120.0	921.0
Societe pour l'Equipement des Industries Chimiques (Fransa)	115.8	122.0
Vinnell Corp, (ABD)	111.5	115.5
Raymond International Inc. (ABD)	110.2	451.7
Aktiebolaget Nils P. Lundh (İsveç)	110.0	120.0
Kinetics Technology International (Hollanda)	106.0	106.0
Perus Yutyma Oy. (Finlandiya)	105.0	144.1
Lemminkainen oy. (Finlandiya)	104.0	404.0
Samsung Co. Ltd. (G.Kore)	101.6	185.1
Ingeco Laing International (İsviçre)	95.0	100.5
Helliniki Techniki, (Yunan)	90.0	90.0
The A. Epstein Co. Inc. (ABD)	89.8	111.1
Wiemer and Trachte (B.Almanya)	88.0	115.0
Di Penta S.p.A. (İtalya)	84.0	142.0
BES Engineering Corp. (Taiwan)	83.2	208.0
Leon D. De Matteis and Sons (ABD)	82.5	104.5
Universal Hoch-und Tiefbau A.G. (Avusturya)	81.1	300.1
Bahattin Goren (Türkiye)	80.0	80.0
Hidrotehnika (Yugoslavya)	80.0	180.0
Stearns-Roger Engineering Corp, (ABD)	79.6	2.495.7
Y.I.T. (Finlandiya)	79.3	132.3
Johnson Bros. Corp. (ABD)	77.9	131.4
New Asia Consts. Development (Taiwan)	76.9	87.8
Catalytic Inc. (ABD)	76.0	227.0
SADE, (Venezuela)	72.0	72.0
Desse Freres (Fransa)	70.0	220.0
William Press and Sons Ltd. (İngiltere)	70.0	400.0
Erector Incorporated, (Filipinler)	68.0	106.0
Hankook Kun Up Consts. Co. (G.Kore)	67.1	123.1
Chemical Engrg. Const. Co. Ltd. (Japonya)	67.0	49.5
Procofrance S.A. (Fransa)	65.4	65.4

	Dış Ülkelerdeki Taahhütler	Toplam
Abdul Aziz Ahmed (Suudi Arabistan)	64.4	68.9
Santa Fe International Corp. (ABD)	64.3	256.9
J.A. Jones Construction Co. (ABD)	63.5	1.143.7
Eagleton Engineering Co. (ABD)	63.5	80.4
SIAB Byggen AB. (İsveç)	63.0	373.0
Harbert Construction Corp. (ABD)	63.0	116.0
Turner Construction Co. (ABD)	62.0	1.374.9
Sezai Turkes Feyzi Akkaya (Türkiye)	62.0	67.5
Hojgard Schultz A/S (Danimarka)	60.0	135.0
Ingra, (Yugoslavya)	55.4	55.4
Mavrovo, (Yugoslavya)	55.0	200.0
Coppee Rust S.A. (Belçika)	50.0	100.0
Marcel Muyres Group (Belçika)	50.0	125.0
Ramada Development Co. (ABD)	50.0	140.0
Societe Auxiliaire D'Enterprises, (Fransa)	50.0	800.0
Dynaletric Co. (ABD)	48.0	146.5
Offshore Procurement Co. Ltd. (Japonya)	46.0	46.0
Maeda Construction Co. (Japonya)	45.9	1.216.7
Perini Corporation. (ABD)	45.6	690.4
A/S Veldekke, (Norveç)	45.0	50.0
Dr. - Ing. Trapp and Construction (B.Almanya)	45.0	255.0
Tellepsen Construction Co. (ABD)	44.5	118.0
Benito Roggio e Hijos Soc. Anon (Arjantin)	43.0	223.0
Verenigde NBM Nedrijven, (Hollanda)	42.5	45.9
S.N.C. Quillery (Fransa)	42.0	45.7
Haden International, (İngiltere)	41.4	41.4
SOCOCO, (Kolombiya)	41.0	41.0
Geilinger AG (İsviçre)	40.0	85.0
Coignet S.A. (Fransa)	40.0	250.0
McCarthy Bros. Co. (ABD)	40.0	78.3
Construterra, (Portekiz)	40.0	70.0
Lord Electric Co. (ABD)	39.4	103.6
Jacobs Engineering Group (ABD)	39.0	654.6
McAlpine Son Ltd. (İngiltere)	38.7	267.1
Paul N. Howard Co. (ABD)	38.5	61.5
Inti. Airports Authority of India (Hindistan)	37.0	57.0
Zanen Verstoep N.V. (Hollanda)	36.7	40.4
Atlantic Gulf, Pacific Co. (Filipinler)	36.5	66.1
Roblett Industrial Construction Co. (Filipinler)	36.4	39.1
Hood Corp. (ABD)	35.0	97.5
Wescon International B.V. (Hollanda)	35.0	35.0
Taisei Corp. (Japonya)	33.5	1.696.2
Societa Costruzioni Immobiliari (İtalya)	32.8	52.3
Pavarini Construction Co. (ABD)	30.6	65.1
Mountain States Engineers (ABD)	30.0	87.2
Dumon Van Der Vin (Belçika)	30.0	40.0
Treco Inc. (Kanada)	30.0	40.0
Life Conts. Development Co. (G.Kore)	29.3	107.5
Dravo Corporation (ABD)	27.9	351.8
Foster Creighton (ABD)	27.1	88.1
The Arab Contractors. (Mısır)	27.0	27.0
E.E. Black, Ltd. (ABD)	26.5	75.1
Nello L. Teer Co. (ABD)	25.2	82.9
Dongsan Const. Co. Ltd. (G.Kore)	25.0	95.1
Fomento de Obras - Construcciones S.A. (İspanya)	25.0	225.0
Hollandse Constructie Groep (Hollanda)	25.0	105.0

## BÖLÜM V

### PAZAR NE KADAR BÜYÜK?

#### A. ORTA DOĞU PAZARI

##### Genel Bilgiler

Orta Doğu pazarını oluşturan ülkelerin yatırımları şu alanlara yöneliktir.

- Altyapı (yol, kara-deniz-hava limanları, uçak pistleri, elektrik, telefon, ulaştırma ve haberleşme, kanalizasyon, su, vb.)
- Sosyal yapılar (konut, okul, hastane, kreş, kışla, vb.)
- Sınai tesisler (petrokimya, kimyevi maddeler, çimento, demir-çelik, demir dışı metaller, gıda maddeleri üreten fabrikalar)

Tablo 1'de ayrıntılı bilgi verilen Orta Doğu ülkeleri (Irak, Suudi Arabistan, Kuveyt, Katar, Birleşik Arab Emirliği, Bahreyn, Umman ve İran) toplam 4.6 milyon km<sup>2</sup>'lik bir yüz ölçümüne ve 57 milyonluk bir nüfusa (34 milyonu İran olmak üzere) sahiptir. Bu sekiz ülkenin yıllık toplam petrol geliri yaklaşık 90 milyar \$'dır.

İhalelerin ortalama %80'i kamu kuruluşları aracılığıyla yapılmaktaysa da özel sektör ihalelerinin payı, alt yapı tesisleri tamamlandıkça artacaktır.

Tablo 2'de görüleceği gibi 1976'da inşaat ihaleleri tutarı 23.4 milyar doları bulmuştur. 1981 Tahminleri 26.2 milyar dolara (1976 sabit fiyatlarıyla) yaklaşmaktadır.

İnşaat sektöründe başta giden ülkelerden Suudi Arabistan'ın baş kenti Riyad'daki Kalkınma Planlaması Teşkilatı'nın tahminlerine göre önümüzdeki 3-4 yıl içinde bu ülkede 50 milyon m<sup>2</sup> tutarında

inşaat yapılacaktır. Bunun:

- 15 milyon m2'si konut
- 10 milyon m2'si okul
- 8 milyon m2'si hastane
- 17 milyon m2'si ticari, kamu ve sınai tip inşaat olacaktır.

TABLO I

BAŞLICA PETROL ÜRETİCİSİ ÖLKELER

	Yüzölçümü (000' km2)	Nüfus (Milyon)	Fert Başı Millî Gelir (1977, \$)	Petrol Geliri (1979, Milyar \$)
Irak	438	12.3	1.550	20.6
S.Arabistan	2.150	8.7	6.050	62.3
Kuveyt	18	1.2	12.700	21.0
Katar	10	0.2	11.700	3.6
B.Arap Emirlikleri	83	0.7	14.500	13.6
Bahreyn	0.6	0.3	3.800	2.0
Omman	310	0.8	2.550	1.5
Toplam	3.010	24.2	-	123.1

\* Business Week, Nov.19, 1979 (Oil exp. and Investment Income)

TABLO 2

İNŞAAT YATIRIM VE YATIRIM TUTARLARI  
(Milyar \$, sabit 1976 fiyatlarıyla)

	1975	1976	1981 Tahmini	1976/1981 Gelişimi %
Iran	7.6	6.3	8.1	29
Kuveyt + Bahreyn				
Katar + B.Arab.Emirl.				
Ummar	2.2	2.1	1.8	- 14
Suudi Arabistan	6.0	7.4	6.0	- 19
Irak	3.4	2.8	3.8	38
Suriye, Lübnan, Ürdün	1.1	1.3	1.9	46
Mısır	2.0	1.9	2.7	46
Libya	1.8	1.7	1.9	12
Toplam	24.3	23.5	26.2	12

26.2 Milyar dolarlık projenin şu şekilde dağılımı beklenmektedir:

TABLO 3

	(Milyar \$)	
	1976	1981 <sup>1/</sup>
Konut	3.2	4.0
Kamu Yapıları <sup>2/</sup>	2.2	2.5
Ticari Yapılar	0.7	0.9
Yol ve Köprü	3.7	3.0
Limanlar	2.0	0.8
Sınai Tesisler(Petrol hariç)	2.6	3.6
Petrokimya Tesisleri	2.1	1.3
Madenler(açık hava)	0.3	0.6
Tarım	1.3	1.5
Su, Elektrik, Barajlar, kanalizasyon ve denizden tatlı su elde etme	1.6	2.2
Askeri Yapılar	2.3	3.0
Çeşitli Yapılar(haberleşme, demiryolu vs.)	1.5	2.8
Toplam	23.4	26.2

<sup>1/</sup> 1976 sabit fiyatlarıyla

<sup>2/</sup> Okul, hastane, üniversite dahil

Bu gerçeşleşmede gözönüne alınması gerekli noktalar:

- 1978'e kadar altyapı ve kentleşme projelerinin önemli kısımları bitirilmiş olacaktır. Ancak tevsi projeler, onarımlar ile konut yapımı devam edecektir.
- 1981'den itibaren limanlar yeterli düzeye ulaşacaktır.
- Sanayi çeşitlenecek ve kalkınma hızını devam ettirecektir.
- Petrole dayalı ya da yönelik tesislerde, varolanları yenileştirme, onarma ve genişletme projeleri ağırlık kazanacaktır. Çevre kirlenmesini önlemeyle ilgili önlemlerin uygulanması projelerin maliyetlerini artıracaktır.
- Açık hava kömür ve diğer maden yataklarının işlenmesi, ağır hafriyat çalışmaları gerektireceğinden, inşaat sektörü yatırımlarının daha önemli bir bölümünü oluşturacaktır.

- Tarım gittikçe sanayileşecektir.
- Su, elektrik, kanalizasyon arzı artan kentleşme ve sanayileşme ihtiyaçlarına cevap verecek düzeye erişmek zorundadır. Burada da çevre kirlenmesini önleme yatırım maliyetlerini artıracaktır.
- Savunma tesisleri, kırsalları, askeri liman ve hava alanları inşaatı sektöründeki gelişmeye paralel olacaktır.
- Kitle taşımacılığı ve haberleşme yatırımları önemli artışlar gösterecektir.

### Bölgedeki Rekabet

Mühendislik projelerinin çoğunluğu ABD ve İngiliz firmaları tarafından kazanılmaktadır. Bu ülkelerde ayrıca çok yüksek sayıda İngiliz ve Amerikan teknisyeni görev yapmaktadır. Örneğin Katar'daki mimar ve mühendislerin %80-90'ı İngilizdir.

Suudi Arabistan'daki müşavir firmaların çoğunluğu Amerikalıdır; ülkenin 5 yıllık kalkınma planı Amerikan araştırma enstitüsü ve şirketlerince hazırlanmıştır. Suudi Arabistan'da Amerikan şirketlerince gerçekleştirilmekte ya da denetlenmekte olan projelerin toplam değeri 20-25 milyar dolar civarında olup en büyük 400 Amerikan inşaat firmasının kazandığı her 10 dolardan 1'i Suudi Arabistan kökenlidir.

İkinci yapımcı ülke olarak Almanya görünmektedir. Alman müteahhitleri, banka çevreleriyle yakın ilişkilerini sağlam Alman sanayisiyle birleştirerek önemli bir güce varmaktadırlar. Etkin, disiplinli ve planlı çalışmaları ve teknik bilgileri sayesinde Orta Doğu'da haklı bir ün kazanmış durumdadır.

Mühendislik, müşavirlik gibi konularda önemli yer tutan İngiltere müteahhitleri ise orta düzeyde olup büyük inşaat projelerini kaçırmaktadır.

İran'a yönelik çalışan Fransa, Suudi Arabistan yollarının üçte birini yapan İtalya, çeşitli sektörlerde çalışan Japonya, Yunanistan, Pakistan, Endonezya, Milliyetçi Çin, Kore gibi ülkeler de küçümsenmeyecek çapta iş yapmaktadır.



En göze çarpanı, disiplinli ve düşük ücretli işçi ordusuyla iki yıl içinde iş hacmini 3 defa genişleten ve 1976'da 3 milyar dolarlık iş alan Güney Kore'dir. İlk aşamada az teknoloji, yoğun el emeği gerektiren işlere giren Güney Kore firmaları yerleştikçe yoğun teknoloji isteyen ihalelerde de söz sahibi olmaya başlamışlardır. 1977 Başlarında 40'a yakın Güney Kore şirketi 10.000'e yaklaşan teknik eleman ve 100.000 - 200.000 arasında değişen işçi kadrosuyla Orta Doğu ülkelerine yerleşmiş durumdadır.

Öte yandan Hollanda, Belçika gibi ufak Avrupa ülkeleri de varlıklarından söz ettirmektedirler. 1977'de Hollanda 600 milyon dolara 1700 daireli 32 apartman yapımını (1 daire bedeli yaklaşık 9 milyon TL.'sına satılmaktadır!), 2 milyar dolara 5 ayrı şantiyede 700'e yakın konut, idari bina, cami, okul yapımını ve 3 milyar dolara da haberleşme dalında bir ihaleyi kazanmışlardır.

Belçika Irak'ta 900 milyon dolarlık fosfat yataklarının işletmeye açılması ve suni gübre üretimi yapacak bir tesis ile Suudi Arabistan'da 950 milyon dolara çıkacak bir hastane yapımı ihalesini almıştır.

#### ORTA DOĞU PAZARININ ÖZELLİKLERİ

##### Ihalelerin Oluşması

Arap müşterilerin alıştıkları çalışma:

- Projenin planlarının yapılması, şartnamenin hazırlanması
- Projeyi denetleyen bir mimar-mühendislik bürosu
- Projeyi gerçekleştiren müteahhit firma biçimindedir.

Ancak müşteri-müşavir ve Yapımcı'nın genellikle ayrı ülke-düşünce insanlarından oluştuğu bu üçlü de; müteahhit firmanın, mimar-mühendis bürosunun şartnamesiyle sınırlandırılması, şartnamede öngörülen teknik ve özelliklerin müteahhit firmanın sahip olduğu teknik ve özelliklere her zaman uymaması ister istemez yüksek faturayı gerektirmektedir.

ORTADOĞU ÜLKELERİNDE MÜTEAHHİTLİK İŞLERİ

(1978-1979)

(1978 Fiyatlarıyla, Milyon \$)

	1978 Toplamı	1978					1979 Toplamı	% Değişme (1979/1978)
		İşgücü	İnşaat Malzemeleri	Yeni Makineler	Eski Makineler, Yedek Parça ve Bakım	Diğer		
Abu Dhabi	470	160	190	55	16	49	520	10.6
Bahreyn	370	126	122	45	20	57	350	- 5.4
Dubai	1.270	470	545	88	24	143	1.050	-17.3
Mısır	2.350	1.110	836	198	83	123	2.460	4.7
Irak	6.240	2.250	2.261	597	168	604	7.060	13.1
Ordün	585	243	205	67	18	52	790	35.0
Kuveyt	1.480	533	622	98	25	202	1.340	- 9.5
Umman	565	182	260	61	17	45	610	8.0
Katar	480	144	220	59	14	43	440	- 8.3
Suudi Arabistan	22.500	7.800	10.100	1.388	512	2.700	24.000	6.7
Sudan	485	218	150	66	15	36	526	8.5-
Suriye	1.590	541	762	143	40	104	1.450	- 8.8
TOPLAM	38.385	13.777	16.633	2.865	952	4.058	40.596	5.8

Kaynak : Financial Times Survey "Arab Construction". 22 Ocak 1980

Son yıllarda bu yaklaşım yerini Anahtar Teslim formülüne bırakmaktadır. Buna göre mimar-mühendis bürosu müşterinin isteklerini belirleyen bir ön-proje hazırlamaktadır.

Müteahhit de buna göre inşaatın

- ayrıntılı planlarını
- özelliklerini
- fiyatını kapsayan

Anahtar Teslimi bir teklif sunmaktadır.

Ancak projelerin büyüklüğü çok kez birkaç firmanın birleşmesini gerektirir. En fazla başvurulmuş yöntem işin belirli bir bölümünü taşıyan bir firmaya vermektir.

Böyle bir seçim yaparken, ana firma çeşitli kıstasları göz önünde tutar: Taşaronun

- teknik ve mali olanakları
- iş ve bölgedeki tecrübesi
- verdiği teklifin fiyatı

Kuveyt ve Abu Dhabi gibi ülkeler ayrıca kamu ihalelerinde bir işin kısmen de olsa taşaron bir firmaya devrini sıkı koşullara ve önceden alınması gereken izinlere bağlamıştır. Buna uymayan ana firmaların anlaşmaları iptal edilip, teminatları iade edilmez.

İş bitince müteahhitin sorumluluğu bitmez ve teslim tarihinden 10 yıl sonra kadar süreyle yapım hataları ve malzeme çürüklüğüne karşı devam eder.

Orta Doğu'da tercih edilen formül "konsorsiyumların" ya da "joint ventures"ların kurulmasıdır. Bilindiği gibi bu tip gruplaşmalar bir-birkaç projeyi gerçekleştirmek üzere firmaların mali-makina teçhizat-teknik ve insan potansiyellerini birleştirmeyi amaçlar. Olanaklar ortaklaşa kullanıldığı kadar da riskler paylaşılır. Önderliği bir firma alır yönetim firma delegelerinin oluşturduğu bir kurulca yürütülür.

Konsorsiyum da örneğin bir banka mali gücünü, bir fabrika imalat kapasitesini, bir etüd bürosu mühendislik hizmetlerini, bir müteahhit inşaat kısmını, başka bir firma da emeği getirip, ihalede en ucuz teklifi verebilecek, sonra da en etkin çalışabilecek ( her firma yalnız üstün yeteneklerini getirdiğinden) bir grup oluşabilir.

Mahalli bir firmanın bu tip bir grup içinde olması iş alma şansını en yüksek düzeye ulaştırır.

#### Mali Sorunlar

Projelerin büyüklüğü ortaya alışılmadık mali sorunlar çıkarır:

- kamu ihale sözleşmelerinin mahalli parayla saptanması (parası zayıf ülke firmaları için bu bir avantaj oluşturur.)
- projenin finansmanı,
- teminatlar,
- uzun yıllar sürececek bir projeye kesin-sabit fiyatlı teklif verme ve sözleşme yapma zorunluluğu.

#### Projenin Finansmanı.

Kazanılan ihalenin tipine ve büyüklüğüne göre müşteri tarafından verilen avanslar %5 ilâ %50 arasında değişir. Avans tutarını önceden öğrenmek mümkündür. Böylece finansman planını yapmak biraz da olsa kolaylaşır.

Finansman planını yaparken işin yapılacağı ülkede nelerin "var" nelerin "yok" olduğunu ver "var"ların fiyatlarını öğrenmek gerekir.

Ayrıca işin tipi de finansman ihtiyacının tarihlerini belirler: bir yol yapım projesi ilk başta büyük finansmana ihtiyaç gösterir çünkü yol yapımı çok önemli miktarda makina teçhizatın hemen mevcut olmasını gerektirir. Oysaki konut yapımı son safhalarda (ince işçilik ve tesisat döşeme) önemli para ihtiyacı doğurur.

Finansman ihtiyacını Orta Doğu'da mevcut yüksek para varlığından, yani bu ülkelerdeki banka ve mali müesseselerden karşılamak, en akla yakını ve en uygunudur. Ancak her önüne gelenin de bu olanaktan yararlanamayacağı açıktır. Genellikle ilk işini ciddiyetle yürütüp başarıyla sona erdiren bir müteahhit firma mahalli finans kaynaklarına ikinci alacağı iş için baş vurabilir.

Diğer bir çözüm de mahalli finansman müesseselerine, firma adına Hükümetinin kefil olmasıdır. Bu yol kısıtlı finansmana sahip ülkeler için geçerli olabilir.

### Teminatlar

Geçici teminat (bid bond) %1 ile %5 arasında değişir. Çoğunlukla mahalli bir banka ya da sigorta şirketi tarafından verilmiş olması koşulu aranır.

Kesin teminat (performance bond) %5 civarındadır. İş bitmeden iade edilmez. Bazen iş bitiminden belirli bir süre sonra kadar (3 ay ilâ 12 ay) bekletilir.

Ayrıca alınan avans karşılığı olarak bir teminat (advance payment guarantee) vermek gereklidir.

Bir de kesin kabul teminatı niteliğinde "Retention bond" sözleşme tutarının %5'ine varan bir teminat vardır. Bu en son yapılan ödemeden kesilir ve işin bitiminden oldukça uzun bir süre sonra ödenir. Bu süreye yapılan işin cinsine göre değişip 12 aya kadar çıkabilir. Bu teminatın iadesi işin kesin kabulü sayılır.

Bu değişik teminatları şöyle bir tabloda sıralayabiliriz:

İhaleye çıkma	İşi Gerçekleştirme	Kesin işletmeye alma ve bakım süresi
Geçici teminat %1 - %5	Kesin teminat %5-%10 Avans karşılığı teminat %10 - %30	Kesin kabul teminatı %5
son teklif verme tarihi + 3 ay	Sözleşme imzalanmadan geçici kabule kadar	Kesin kabule kadar

Teminat tutarları ön şartsız banka garantili olarak istenir. Müşteri neden göstermeden teminatın ödenmesini isteme hakkına sahiptir.

Ancak uygulamada keyfi teminat ödeme istekleri oldukça sınırlı olmuştur. 30 Ağustos 1977 tarihli Financial Times'e göre, örneğin Suudi Arabistan'da önemsiz 5-6 olay dışında keyfi bir hareketle karşılaşılmamıştır. Bu ülkede 1977 yılında geçerli teminat tutarının 8 milyar dolara yaklaştığı düşünülürse 5-6 olayın gerçekten önemsiz olduğu anlaşılır. Bilinen en önemli keyfi tutum politik nedenlere bağlıdır: 1969 yılında Albay Kaddafi Libya'da iktidarı ele geçirdikten sonra bazı İtalyan firmalarının teminatlarına el koymuştu. Ancak sonradan işlem düzeltilmiştir.

Belli başlı Amerikan-Avrupa ve Japon bankalarının verdiği garantiler bu ülke bankalarınca kolayca kabul edilir. Doğal olarak bu durum söz konusu ülke firmalarına küçümsenmeyecek bir avantaj sağlar. Ayrıca birçok Batı ülkesi teminatlarını keyfi olarak ödenme isteği riskine karşılık olarak firmalarına bir güvence vermek için sigorta müesseseleri kurmuştur.

#### Sabit fiyatlı sözleşmeler

Yapılan anlaşmalarda fiyat artışları, değişken fiyatlar hemen hemen hiç yoktur. Hatta Kuveyt'de yasal yönden yasaktır. Uzun yıllar sürececek bir inşaatta teklifi için fiyat artışlarını (malzeme, teçhizat, işçi ücreti vs.) öngörmek, maliyet artışlarına meden olabilecek beklenmedik durumları kestirebilmek belirli uzmanlık gerektirir.

İşin kolayına kaçıp aşırı derecede yüksek fiyat isteyen firmalara karşı Orta Doğu ülkeleri uyanmış ve bu yola başvuracak firmaları Kara Listeye almakla tehdit etmişlerdir.

Bununla birlikte Orta Doğu ülke yetkililerini, sabit fiyatla teklif isteyip, riskleri taşımak zorunda kalan yüksek fiyatları geri çeviren katı, mantıksız kişiler sanmak gerekir. Kuveyt, S. Arabistan, Bahreyn, Umman, Katar, Birleşik Aray Emirliği gibi ülkelerde konularını iyi bilen, yerli ve yabancı uzmanlar (bak. Rekabet paragraf bir) aşırı fiyatla, enflasyon hızını ve bilinmeyen - beklenmeyen riskleri içeren fiyatla, aşırı yüksek fiyat arasındaki farkı her

an anlayacak yetenekdedirler. Yeterki fiyatın yapısı gerçeklere uysun. Hiç şüphesizki bu yapı içinde ticari bir kuruluş olan müteahhit firmanın kârı da olacaktır.

Müşteri projede sözleşme safhasından sonra değişiklik isterse yeni bir fiyat uygulanması kabul edilir.

Sabit fiyatlı sözleşmelerin doğurduğu sakıncayı önleyecek en iyi ve güvenilir yöntem "malîyet + kâr" - "cost + fee"dir. Buna göre müşteri projeye ilgili tüm faturaları doğrudan doğruya kendisi öder ve ödenen miktarlarla orantılı bir payı da müteahhide verir.

#### İhtilafların Çözümü

Orta Doğu'da yapılan iş sözleşmelerini hazırlamak için "Uluslararası Müşavir - Mühendisler Federasyonunun" çıkardığı "Conditions of Contract for Works of Civil Engineering Construction - İnşaat İşleri Sözleşme Koşulları" adlı yayına başvurmak en iyi yollardan biridir.

Mısır dışındaki Orta Doğu ülkeleri uluslararası kurumların hakemliğini kesinlikle reddetmektedirler. Bu husus bir prestij konusu olduğu kadar, ortaya çıkan ihtilaflarda bu kurumların daha çok Batı ülkeleri çıkarlarını koruduklarına olan inançtan kaynaklanır.

Dolayısıyla anlaşmazlıklarda yetkili kılınan kurumlar yerel mahkemeler olmaktadır. Bu mahkemelerin verdikleri kararlar sanıldığı kadar tersine tarafsız olabilmektedir.

İran'da bazı kurumlarda uluslararası hakemlik kabul edilmektedir. Suudi Arabistan'da anlaşmazlıklara 1930'da kurulmuş olan bir Ticaret Mahkemesi bakar. Adı "Commission for the Settlement of Commercial Disputes" ya da "Grievance Board"dır.

Sözleşmelerde başka bir dilinde geçerli, eş anlamlı olduğu belirtilse bile, yerel mahkemelerin kabul ettiği metin Arapça olanıdır. Bunun içindir ki:

- sözleşmelerin en kolay dilde, kısa cümlelerle yazılması, tarafların hak, görev ve yükümlülüklerinin en açık biçimde belirtilmeleri gerekir;

- çevirilerin yabancı dili çok iyi bildiği kadar işin konusunu da çok iyi bilen kişi ve kişilerce yapılması gerekir.

İyi yapılmış, sağlam koşullara bağlanmış bir anlaşma ortaya çıkarmak için masraftan kaçınılmamalıdır.

Bahreyn'de sözleşmeler idarenin çıkardığı özel başlıklı bir kağıda yazılır.

### Tedarik ve Teknik Sorunlar

#### Tedarik ve Taşınma

Genellikle işin bitiminde meydana gelen gecikmeler için firmalar ağır para cezalarına çarptırılır. Gecikmenin müteahhitin ihmaldinden doğup doğmadığına bakılmaz.

Yerel idari engeller dışında, gecikmelerin çoğunluğu tedarikteki güçlükler ve boşluklardan doğmaktadır. İşle gerekli tüm malzeme, araç, gerekç, hizmet dışardan getirildiğinden bunların tedarik zamanlamasının, kaçınılmaz gecikmelerin, hesaplanmaması, ya da iyi yapılmaması işin uzamasına yol açmaktadır.

Taşıma mesafelerinin uzaklığı, iklim koşullarının her zaman her yerde malzeme stoklamaya elvermemesi, limanlardaki bekleme süreleri, gümrüklemedeki zorluklar tedarik zamanlamasında gözden kaçırılmamalıdır.

Orta Doğu ülkelerine yılda 50 milyon ton mal ve malzemenin dış taşımayla geldiği düşünülürse sorunun önemi daha iyi anlaşılır.

Büyük işlerde taşımanın kesinlikle herhangi bir taşıma firmasının eline bırakılmaması, taşımadan kâr etme amacı güdülmemesi gerekir. İşin nitelik ve ivedilik durumun göre kara (tren, kamyon), deniz (özellikle ufak limanlara yanaşabilen düşük tonajlı gemiler), hava (uçak, helikopter, balon, zeplin) taşıma teknikleri ayrı ayrı incelenebilir.



Kötü zamanlama ucuza taşınabilececek ve stoklanabilecek malları sonradan gecikmeyi önlemek için, pahalıya taşımak zorunda bırakır (kamyonu yerine uçakla, tren-gemi yerine kamyonla).

Sonuç olarak tedarik ve taşımanın birbirinden ayrılmaz bir bütün olarak ele alınması ve iyi maliyet hesabı için iyi taşıma planlaması yapılması gereğine inanılmalıdır.

### Teknik Sorunlar

Kısa bir çalışma içinde karşılanabilecek teknik sorunların tümüne değinmek durumu olamaz. Ne denli karmaşık ya da beklenmedik olduğunu birkaç örnekle belirtelim:

Bölgedeki kum genellikle kaliteli betona elvermez, su bazı yerlerde çok pahalıdır, arteziyen kuyularından çıkan suyun yüksek oranda klorür ve sülfat taşıması çimentonun kimyevi reaksiyonunu değiştirir, yüksek ısı ve nemlilik kullanılacak katkı maddelerinin seçiminde özen gerektirir. Büyük miktarda beton dökümü isteyen işlerde, şantiyede ufak bir laboratuvar öngörülmesi yararlı hatta kaçınılmazdır. Yoksa tutmayan, çabuk kurumaktan çatlayan, kırılan betonlar işi geciktirir.

Makina parkının bakım ve onarımı ayrı bir özenle ele alınmalıdır. Çöl şartları makinaları çok zorlar, ayrıca toz ve kum zerrecikleri aşınmayı hızlandırır.

Bölgede yeterli yedek parça ve avandalıklara sahip onarım garajları olmadığı gibi yetenekli teknisyen de yoktur.

Kullanılan makinaların çeşit ve sayılarına göre yedek parça stoğu, bakım ve onarım avadanlığı ve teknisyenlere sahip olmak zorunludur. Aksi takdirde çabuz bozulan, istenilen randımanı veremeyen makinalar işin bitirilmesinde önemli gecikmelere yol açar.

### İşçi temini

Niteliksiz, nitelikli işçi, teknisyen, idari memur ihtiyaçlarının hemen hemen tümünü dışardan getirmek gerekir. Müteahhit firma tüm çalışanların yatma, yeme içme, eğlence ve bazen sıhhi tedavi ihtiyaçlarını

karşılama zorundadır. Bölgedeki ev kiraları korkunç denecek ölçüde pahalı olduğundan iş yerine yakın yerlerde lojmanlar kurulması en akılcı çözümdür. Büyük işlerde yerel yönetim lojman koşulunu anlaşılmaya katar.

Lojman yapımında iklim koşullarını dikkate almak, mutfak, yemekhane, dinleme salonu, banyo gibi ihtiyaçları unutmamak ilerde işçi-işveren ilişkilerin gerginleşmesini önler.

### İHALELER

Bölgedeki satın alım ve iş yaptırımların %80'i ihale yoluyla gerçekleşir ve kamu sektörünün denetiminden geçer. Ancak ihalelere katılabilmek bazı kural ve koşullara bağlıdır. Her önüne gelen firma istediği her ülkedeki ihaleye katılamaz. Özel sektör projelerine katılmak da kurallara bağlıdır. İhaleye katılabilmekle ilgili izlenecek adımları şöyle sıralayabiliriz:

- çalışma ve yerleşme izni
- tescil ve ön seçim
- mümessil ya da kefil

### Çalışma ve Yerleşme izni

Bölgedeki bir ülkede özel sektörün açtığı ihale ve projelere katılmak üzere yatırım yapmak, bir irtibat bürosu açıp iş olanaklarını yakından izlemek, ya da Türkiye'de ürettiklerini orada kendine ait bir şirket aracılığıyla pazarlamak isteyen bir firmanın her şeyden önce yetkili makamlarından bir izin alması gerekir.

Suudi Arabistan'da yerleşmek ve çalışmak düşüncesinde bir firma istemini Sanayi ve Elektrik Bakanlığı Yabancı Sermaye Yatırım Komitesine göndermek durumundadır. İsteme konuyla ilgili tüm bilgiler eklenmeli ve konuya göre bir fizibilite etüdü de gönderilmelidir. Komitenin olumlu görüşü Bakanlıkça onaylandıktan sonra firmaya verilen izin Ticaret Bakanlığına bağlı Ticaret Sicil Kurumuna "Commercial Registration Office" kayıt ettirilir ve buradan bir Ticari Sicil Belgesi "Commercial Registration Certificate" alınır.

İran'da yerleşmek isteyen yatırımcı adayı istemini "Organization of Technical and Economic Assistance" Ekonomik ve Teknik Yardım Teşkilatı'na iletmek zorundadır. İlk başvurudan önce bu Teşkilat'ın konuyla ilgili "Başvuru soru kağıdını" istemek vakit kazandırır.

Soru kağıdı ve ek belgelerde ayrıntılarıyla anlatılan proje Teşkilatça incelenir ve "Permanen Committee on Foreign Investment" Yabancı Yatırım Daimi Komitesine aktarılır. Buranın da olumlu görüşü alınınca dosya "Foreign Investment Board", Yabancı Yatırım Kurul'una gider. Kurulun onayından sonra Ekonomik ve Teknik Yardım Teşkilatı "Yabancı Yatırım İzin kararnamesi" hazırlar ve Bakanlar Kuruluna sunar.

Birleşik Arab Emirliklerinde izin alma daha kolay olup yerel "Ruler", "Yönetici" belirli miktardaki bir garanti mektubu veya nakit karşılığı isteme cevap verir.

#### İhale Tescil ve Ön Seçimi

Belirttiğimiz gibi bölgedeki sözleşmelerin %80'ni kamu'dan kaynaklaşmaktadır. Ancak ender durumlarda bu ihaleler uluslararası tüm ülke ve firmalara herhangi bir ön izin, belge, kayıt, vs. istenmeden açılırlar. İyi ve kötü firmaları birbirinden ayırabilmek için uygulanan iki yöntem vardır:

- tescil

- ön seçim.

#### Tescil

Bu yöndemde ihaleye katılabilmek için merkezi bir kuruluşa firmayı tescil ettirmek gerekir. İran'da tescil "Plan and Budget Organization", Bütçe ve Plan Teşkilatı, nezdinde yaptırılır.

Her ne kadar bu teşkilatın açılan ihalelerle yakından bir ilişkisi yoksa da buraya tescil yaptırmayan bir firmanın herhangi bir ihaleye katılma olanağı kesinlikle yoktur. Tescil için Teşkilatın "Foreign Consultants' Department", Yabancı Müşavirlik Dairesi (mühendislik gibi hizmet ihaleleri için) ya da (Contractors and Suppliers Bureau", Taahhüt ve İkmal Bürosundan ön seçim soru kağıdını alıp doldurmak gerekir.

Tescil onaylandıktan sonra firma İran'da bir büro açabilir. Ancak bu büro'nun da "Companies and Industrial Ownership Registration Office", Şirketler ve Sınai Mülkiyet Tescil Kurumu'na kayıt olması zorunludur.

Kuveyt'de işlem "Ministry of Plan", Plan Bakanlığınca yürütülür. İlgili Daire'nin adı da "Consulting Firms Selection Committee", Müşavir Firma Seçim Komitesidir.

Suudi Arabistan'da bu gibi işlere "Contractors Classification Committee", "Müteahhit Sınıflandırma Komitesi" bakar. Bu ülkede ayrıca ihaleye çıkan kuruluş nezdinde de kayıtlı olmak gereklidir. Örneğin, konut inşaat ihalesi için "Ministry of Housing", Konut Bakanlığı yetkilidir.

Özel bir durum da Suudi Arabistan Petrol Şirketi ARAMCO'nun açtığı ihaleler de görülür. Bunun için firmanın "Commercial Registration Certificate", Ticari Sicil Belgesi, ile Zak'at idaresinden alınan ve firmanın Suudi Arabistan vergi yasasıyla sürüşmesi olmadığını belirleyen bir belgeyi ibraz etmesi istenir.

#### Ön Seçim

Uluslararası ihalelerde ülkemizde de başvuru bu yöntemde ilan yoluyla ön seçim duyurulur ve firmalardan referanslarını, yeteneklerini, kapsayan bilgiler istenir. Ön seçim için yeterli tecrübe ve olanağa sahip kabul edilip seçilenlerin de ihaleye katılma hakkı doğar.

Bütün bu işlerde yazışma ve elçilikler aracılığıyla gerekli bilgiler elde edildikten sonra iş yapılmak istenen ülkedeki yetkililerle kişisel temas kurmak, konuları iyi bilen ve izleyecek o yöre insanlarından irtibat elemanları kullanmak unutulmamalıdır.

#### Mumessil, Kefil Ya da Ortak Bulma

Tescil, in seçim gibi benzeri idari formaliteleri yapacak ihaleleri izleyecek yetenekli bir mümessil bulmak için gerekli gayreti göstermekten kaçınılmamalıdır. Ancak bunu yaparken ülke özelliklerine ve yasalarına dikkat etmek gerekir.

İran'da gerekli izni almış bir müteahhit mümessilsiz iş görebilir. Kuveyt'te ise mümessilsiz şartname bile almak çoğu kez olanak dışıdır. Abu Dabi'de mümessil komisyonları kararnameyle saptanır.

Suudi Arabistan'da komisyon %5'i geçmez ve mümessil ana firma ilişkilerini sözleşmeyle saptamak zorunludur.

## B. KALKINMA PLANLARINDAN ÖÇ ÖRNEK

S.Arabistan, Ürdün, Libya, Suriye, Kuzey Yemen ve Güney Yemen gelişme aşamaları, nüfusu dengesiz dağılmış, sistemleri farklı ülkelerdir. Ancak günümüzde bir yanda petrol gelirleri, Arap kalkınma fonları, dış mali ve teknik yardım kendi öz kaynak yetersizliklerini karşılamaktadır.

Yatırımlarla ilgili bazı veriler:

- Yurtdaşlarla doğrudan ilgili yatırımlar (eğitim-sağlık-konut) öngörülen toplam kalkınmanın %20 - %25'i
- Altyapı için %20 ile %37 arası,
- Tarımsal kalkınma için %16 ile %35 arası,
- Sanayinin ve öz kaynakların geliştirilmesi (Petrol, ilk ürünler, yerel sanayiler vb.) için %15'den % 33'e kadar ülkeler arasında kaynak ayrılmıştır.
- Tarım alanında S.Arabistan ve Ürdün hem doğal yetersizlikler hem de su sorunu nedeniyle tarım kalkınmalarına az yer vermişlerdir.
- Yerel sanayi kaynaklarının geliştirilmesi için S.Arabistan %9 ayırmıştır: çünkü engini petrol kaynakları nedeniyle, maden araştırmaları geri planda kalmaktadır.

Petrol kaynağı olmayan Ürdün ise madenler, maden araştırma, yerel sanayi dalları için %33 ayırmıştır.

- Altyapı alanında Ürdün %37, Libya %34 oranında kaynak ayırmaktadırlar.

Beş Yıllık kalkınma planlarının özü bu noktalarda toplanmaktadır.

### SUUDİ ARABİSTAN'IN BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI (1975-1980)

22 Mayıs 1975'de yayımlanan Beş Yıllık Suudi Planı 142 milyar \$'dan fazla yatırım ve harcamayı öngörmektedir.

Bir "Toplumsal değişme deneyi" olarak nitelenen plan eğer başarılı olursa bütün Orta Doğu için bir örnek teşkil edecektir.

Ödeneklerin ayrımı şöyledir:

1) Ekonomik kaynakların geliştirilmesi	92 milyar	SR
2) İnsani kaynakların geliştirilmesi	80 milyar	SR
3) Toplumsal gelişme	33 milyar	SR
4) Altyapının geliştirilmesi	113 milyar	SR

Önemli Projeler :

- 1) 3.229 milyar SR tutarında Cidde'deki Kral Abdül Aziz Üniversitesi ile 950 milyon SR tutarındaki Medine İslam Üniversitesi önemlidir. Sağlık sektöründe, Riyad'da Kral Faysal Hastanesi bitmek üzeredir; 97 hastane ise yaptırılacaktır.
- 2) Eğitim ve sağlığa verilen önem yanında konut yapımına da 14.2 milyar SR ayrılmıştır. İhtiyaçlar çok fazladır; 270 bin konut planda öngörülmektedir. Ama, asıl ihtiyaç 380 birim inşasını gerektirmektedir. Üç yılda 100 bin konut yapımı ihale edilecektir.
- 3) Sanayileşme: 45 milyar SR ayrılmıştır. Petrol, petrokimya dallarına yönelmiştir.
- 4) Alt yapı için 21.2 milyar SR ayrılmıştır. Karayolu ağı, yarısı tarımsal yollar ve otoyolu olmak üzere 13.000 KM. artacaktır. Birçok liman büyütülecek, Kızıl Deniz üzerinde, Cidde'de 20 rıhtım; Doğu kıyısında Damman'da 16 rıhtım, Kızıldeniz'de Yanbo'da 3 rıhtım ve Jizan'da 2 yeni rıhtım yapılacaktır. Doğu yakasındaki jubail limanı bu bölgedeki sınai tesislerin ihtiyaçlarını karşılayacaktır. 1980'de S.Arabistan'da liman kapasitesi, yılda 13 milyon ton olacaktır.

- 5) Sivil havacılık için bir çok havaalanı büyütülecektir. Başlıcaları Cidde, Riyad, Medine ve Rişhadır.  
Cidde'deki hava alanı Alman Hochtief firmasınca 1 milyar SR (330 milyon \$) karşılığı yapılacaktır. Abba'da da bir hava alanı inşa edilecektir.
- 6) PTT Hizmetleri için 4.2 milyar SR ayrılmıştır. Riyad ve Cidde'de Mitsubishi tarafından iki telekominikasyon istasyonu monte edilecektir.
- 7) 4.685 milyon SR ayrılmıştır. Tarım donatım fabrikaları, soğuk hava depoları, silolar yapılacaktır.
- 8) İçme suyu üretiminin artırılması ve tuzlu suyun arıtılması için 8 fabrika kurulmaktadır.  
(Bu konuda Türkiye için ihrac olanağı vardır. Ancak, ifade edildiğine göre mevzuat içme suyunun cam şişede satılmasını gerektirmektedir. Doğal su kaynaklarının bir plastik kaba doldurulup ihrac edilmesinin büyük bir teknoloji gerektirmediği düşünülmektedir.)

#### ORDUN'ON KALKINMA PLANI

1976-1980 arasını kapsayan Ördün'ün Beş Yıllık Planının ana hedefi ülkeye 1980'de bütçeye dış yardım yapılmadan mali özerklik kazandırmak ve dış alımı kısıtlayarak ticari denge açığını azaltmaktır.

Yatırımların tutarının 765 milyon Ördün Dinarının (1 ÖD = 3 \$) ulaşmaktadır.

Fosfat kaynaklarının ve tarımsal potansiyelin değerlendirilmesi, turizmin geliştirilmesi öngörülmektedir.

Planda %12'lik bir artış öngörülmektedir. Birleşmiş Milletler kaynaklı birimlerden, çeşitli kalkınma yardım fonlarından alınanlar, Beş Yıllık Planda öngörülen projelerin finansmanını sağlayacaktır.

Bundan başka Suriye ile ekonomik birleşme projesinin, 1979'dan sonra gerçekleşmesi, Ördün ekonomisini etkileyecektir.

### LIBYA'NIN BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

Libya Hükümeti, 1976-1980 Beş Yıllık Ekonomik Kalkınma Planında kayıtlı kredilerin toplam hacmini 31.244.6 milyon \$'a yükseltmiştir.

Yıllık artış petrol dışı sektörlerde %14.1, petrol sektöründe %7.5 kadardır.

Dışsatım 1980'e kadar yılda %7.9 artacak; dışalım ise %5.2 oranında gelişecektir. Bu ise 1980 yılında, ödemeler dengesini 2.4 milyar \$'lık bir fazlaya ulaştıracaktır.

1978 Yılı ödenekleri, 1977'ye oranla %17 fazla ile 1.785 LD (6.1 milyar \$)'a yükselmiştir.

Planın hedefi altyapıyı geliştirmeyi (limanlar, haberleşme araçları, su ile ilgili projeleri) öngörmektedir. Dış satım gelirlerinin %98'ini oluşturan petrole olan bağımlılığın azaltılması için ürünlerin çeşitlendirilmesi ve milli gelirin dengelenmesi planlanmıştır.

Bu amaçlara ulaşmak için, bir yandan tarımsal ve sanayi sektörlerine ağırlık verilmiştir. Diğer yandan teçhizat kredilerinin üçte ikisini alan öncelikli listedeki iskan (konut ve yerleşim) ve toplumsal hizmetler üzerine eğilimmiştir.

Gerçekleşme yolundaki başlıca projeler, sahra demir madeninin işletilmesi, deniz suyunun tuzdan arındırılması için fabrikalar kurulması, elektrik santralleri kurulması... şeklinde sayılabilir.

Yılda 17 milyon ton kapasiteli rafineriler, Marsa-El-Braga Petro-kimya tesisinin bitirilmesi yanında konut inşaatları, yollar okullar hastaneler yapılması da projeler arasındadır.

1980 Yılında gıdanın iç tüketime yeterli hale getirilmesi için milyonlarca hektar ekilmiş arazi ve su ile ilgili projeler önemli yer tutmaktadır.

Sütçülük ve besicilik geliştirilecektir.



Sanayi dalında tüketim maddeleriyle ilgili hafif sanayi temel teşkil edecektir ama yıllık üretimin %24 artması beklenmektedir.

Plan, kredilerin üçte birini altyapı harcamalarının iyileştirilmesine hasretmektedir. Bu arada Tripoli limanının düzenlenmesi ile yıllık 5.5 milyon ton/küp ten, 12 milyon ton/küp kapasite elde edilecektir.

Aynı şekilde masratah ve d'Abu Kamash limanları büyütülecek ve sınai bölgelere bağlanacaktır.

Bu limanlar, gelecekte gerekli ilk maddeleri bu sanayilere ulaştırarak, Libya'nın dışsatım ürünleri için de gerekli bağ olacaktır.

Libya yollarını modernleştirmektedir. Bugünkü 3462 Km.lik yollarına, 1884 Km.lik inşa halindeki yol eklenecektir; 140 km. yol ise ihale edilmektedir.

Fizan'ı, Masratah'a bağlayacak 700 Km.lik demiryolu inşa halindedir. Haberleşme projeleri modernleşmeye yönelmiştir.

Elektrik enerjisi alanında 26 elektrik santrali önümüzdeki yıllarda inşa edilecektir.

1976 Ağustosundan beri Batı Tripoli santrali işlenmekte ve suyun tuzdan arındırılmasına hizmet etmektedir. Santral, 65.000 Kw üretim kapasitesindedir ve günde 22-500 m<sup>3</sup> içme suyu üretmektedir.

Libya'nın ekonomik kalkınmasını yürütmede, zayıf nüfusu yüzünden güçlük çekmektedir. 2.3 milyonluk nüfusun dörtte biri çalışabilir, "aktif" nüfusa girmektedir. Böylece ülke, göçmen el emeğine ihtiyaç duymaktadır.

Libya iş potansiyeli kadar, ülkemize duyduğu yakınlık dolayısıyla, göçmen el emeğine olduğu kadar, Türk firmalarına da gelecek vadeden bir ülke durumundadır.

### C. ORTAK PAZAR

Endüstri toplumunun doğduğu kıta olan Batı Avrupa dünya ticareti ve sanayiinde her zaman önemli bir paya sahip olmuştur. 1974 Yılında ekonomik krize rağmen 9'lar sadece konut yatırımı için 67.285 milyar dolar harcamışlardır.\* Bu topluluğu oluşturan ülkeler pazar ortaklığını gerçekleştirebilmek için ortak büyük projelere girmişlerdir. Avrupa'nın her yanına uzanan bir otoyol şebekesi kurma çalışmaları (örneğin Mont Blanc tünel inşaatı), bu projeleri finanse eden finans gruplarının uluslararası olmaları nedeniyle uluslararası bir biçime bürünen sosyal konut inşaatları, özellikle petrol krizinden aldıkları ders nedeniyle Batı Avrupa'da çeşitli baraj ve termik, nükleer santral inşaatları taahhüt sektörüne yeni genişleme olanakları sağlamıştır. Ortak Pazar'ın inşaat potansiyelini ilk gören ve değerlendiren, müteahhit veya taşaron olarak ilk giren firmalar Romen ve Yugoslavlardır ve özellikle 1974 krizinden önce ve sonra birçok işi gerçekleştirmişlerdir. Yunan firmaları da bu pazara girmeye çalışmaktadırlar.

---

\* Middle East Annual Review 1977, s.185