

YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİNİN SORUNLARI

İlhan ADİLOĞLU, İnş.Yük.Müh.

Yurt dışında iş yapan Türk Müteahhitlik Firmaları şimdiye kadar yaklaşık 35 milyar ABD doları tutarında iş üstlenmiştir. 1969 da başlayan yurtdışına açılma ile tamamlanmış ve devam eden projelerin yaklaşık %33'ü Libya da, %40'ı Türkiye Cumhuriyetleri ve Birleşik Devletler Topluluğunda, % 14'ü S.Arabistan'da, %6'sı Irak'ta %2'si Pakistan da ve geri kalan %5'i de Suriye, Kuveyt, Yemen, Ürdün, Almanya, Malezya gibi ülkelerdedir.

Türk firmalarının Uluslararası inşaat pazarındaki payı toplam proje bedellerinin %7-8'i kadardır. Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin istihdam, döviz girdisi ve ihracat açısından ülke ekonomisine önemli katkılar bulunmaktadır. Türk firmaları yurt dışında 600 adet inşaatın üzerinde iş üstlenmiştir.

Türk firmaları yurt dışında özellikle karayolu, otel, konut inşaatı, sınai tesis, liman türü inşaat yapmaktadır.

Yurtdışı Müteahhitlik Firmaları, Uluslararası Müteahhitler Birliği (UMB) çatısı altında birleşmişlerdir. UMB, Avrupa Konut Yapımcıları Birliği (OPEC), İslam Ülkeleri Müteahhitler Birliği ve Avrupa Müteahhitler Birliği (FIEC) üyesidir.

Yurtdışı Müteahhitlik Firmaları, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Başbakan Başdanışmanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı, TİKA Kuruluşları ile işbirliği içinde çalışmakta, desteklenmektedir.

Yurtdışı Sektör Sorunları ana başlıklar itibarıyla şu şekildedir.

A- İhalelerden Önceki Sorunlar:

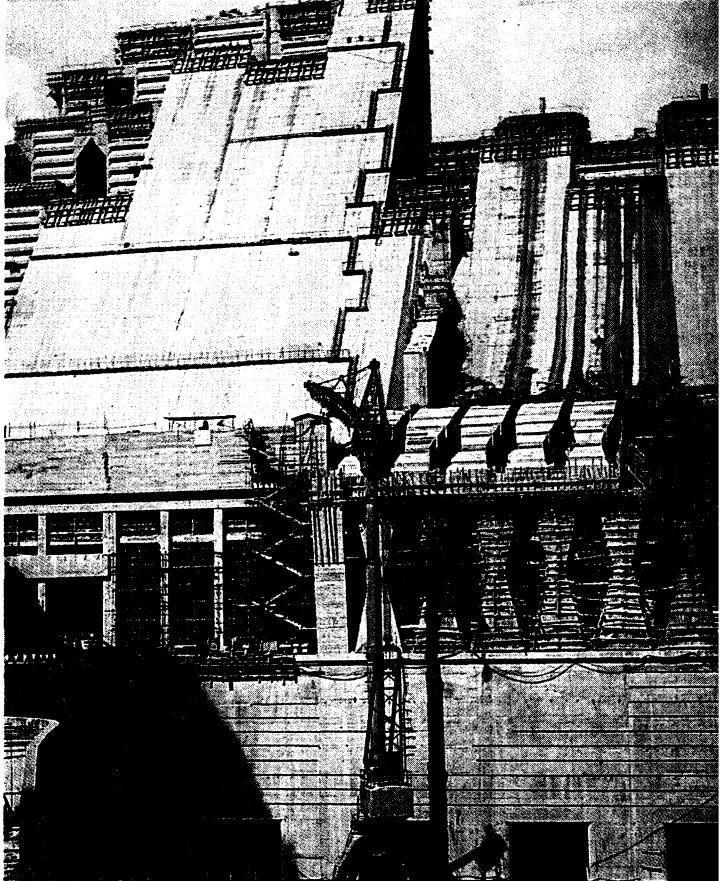
1. Proje finansmanı temin edilememesi, finans kuruluşlarının yatırımlara katkıda bulunmamaları, Türk-Eximbank'ın yetersizliği.
2. Sigorta sistemi olmaması. İş yapılan ülkelerdeki politik ve diğer risklere karşı risk sigortası başlatılmalıdır.
3. Dış kredi temin edilememesi, teşviklerin yetersizliği.
4. Yurtdışı ihale mevzuatının tam bilinmemesi.
5. Uluslararası pazarda Türk firmalarının birbiri ile rekabeti.

(Konsorsiyum oluşturarak birlikte ihaleye girilmemesi)

6. Türk Temsilcilikleri ve Elçiliklerde ilgisizlik, gereksiz kırtasiye ile meşgul olma.
7. Teminat mektuplarının temini ve bunlara yüksek bedel ödenmesi.
8. Türk proje ve müşavirlik firmalarının yurtdışına taleplerinin yetersizliği.

B- İhalelerden Sonraki Sorunlar:

1. En uygun teklif verilerek kazanılmış ihalenin politik veya yerel nedenlerle tasdik edilmemesi.
2. Sözleşme yapıncaya kadar ve daha sonra devletin



ilgisizliği, firmalara sahip çıkılmaması, desteklenmemesi.

3. Hakediş tahsilatında sorunlar. Ülkelerin pek çoğunda ödeme güçlükleri vardır. Bu firmaları güç durumda bırakmaktadır. Risk sigortası, geciken hakedişleri sigorta fonundan derhal ödemelidir.

4. Çifte vergilendirme oluşu. Yurtdışı kazançlarının vergilendirmesi çözüm beklemektedir. Belirsizlikleri açıklığa kavuşturmak gereklidir.

5. Yerel mevzuatın bilinmemesinden dolayı ihale sonrası karşılaşılan sürpriz vergiler ve cezalar.

6. Kaliteli personel sıkıntısı. Çalışma mevzuatının yurtdışı istihdamı engellemesi.

7. Makinaların götürülmesi ve iş bitiminde geri getirilmesi ile ilgili sorunlar.

8. Yurt dışında iş yapabilecek müteahhitlere devletçe bazı standartların konulmaması nedeniyle alınan işlerin yarım kalması ve bunun sonucunda tüm müteahhitlik camiasına yabancı ülkelerde güvensizlik oluşması.

Türk Müteahhitlik firmalarının yurt dışına açılması sayesinde

teknoloji transferi imkanı doğmuştur. 10-15 yıl önce vasıflı bazı işlerin yapılmasında Türkiye'ye yurt dışından yabancı müteahhit gelir idi. Bugün yurtiçi ve dışında Türk firmaları teknik olarak her çeşit işi yapabilecek seviyeye gelmiş kalite yükselmiştir.

Hükümetler, Türk müteahhitlerinin görev alacağı ülke yatırımlarına finansal destek sağlamak, müteahhit firmaların bazı risklerini paylaşmak ve dış müteahhitlikle ilgili muamelelerde kolaylık sağlamak gibi aktivitelerle konuya sahip çıkması büyük katkı sağlayacaktır. Tüm gelişmiş devletlerin hükümetleri bu şekilde davranmaktadır. İş ve İşçi Bulma Kurumunca hazırlanan ve yurt dışında geçerliliği bulunmayan işçi-işveren sözleşmelerinde yasa usul ve teamüle aykırı maddeler bulunmaktadır.

Yurt dışı işçi ücret tabanı Bakanlıkça tesbit edilmektedir. Mahalli işçi ücretlerinin çok üstünde tesbit edilen bu ücretler Türk firmalarını yabancı rakipleri karşısında rekabet açısından zorlayabilmektedir. Yurt dışında başarılı olabilmek için Hükümet, işveren, işçi beraberliği gereklidir. Japonya ve Kore örnekleri buna örnektir. Yurt dışında ihalelere katılacak Türk firmalarının yeterlilikleri önce Türkiye tarafından yapılmalıdır. Seçme, eleme ve kısıtlama getirildikten sonra başarılı olabilecek firmaların yurt dışındaki ihalelere katılmasına izin verilmelidir.

