

İNTES ULUSLARARASI MEVZUAT SEMİNERLERİ**UMS 4****Gündemdeki Coğrafya: “BALKANLAR”****İNŞAAT SEKTÖRÜNDE HUKUKİ İHTİLAFLAR, ÇÖZÜM YOLLARI VE
PROJE UYGULAMALARI****30 Mart 2010****Açılma Saati: 14.30****AÇILIŞ KONUŞMALARI**

-----o-----

İNTES GENEL SEKRETERİ NECATİ ERSOY – Sayın konuklar, hoş geldiniz. İNTES’in Uluslararası Mevzuat Seminerleri’nin 4 üncüsünü düzenliyoruz bugün. Seminerimizin ilk açılış konuşmasını yapmak üzere, Devrim Çukur Bey’i kürsüye davet ediyorum.

Buyurun Sayın Çukur.

DEVRİM ÇUKUR (Çukur&Yılmaz Ortak Avukatlık Bürosu) – Değerli konuklar, hepiniz hoş geldiniz.

İnşaat İşverenleri Sendikasıyla birlikte düzenlemekte olduğumuz Uluslararası Mevzuat Seminerleri’nin “Balkanlar” konulu bu toplantısında Güneydoğu Avrupa'nın en büyük Hukuk Bürosu WT’i ağırlamaktan büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz. Dilerim hepimiz için yararlı ve bilgilendirici bir toplantı olur.

Katılımınız için hepinize çok teşekkür ediyorum.

Aynı zamanda bu toplantının düzenlenmesinde katkısı olan başta İNTES Genel Sekreterliğine ve tüm çalışanlarına da bu vesileyle teşekkür ediyorum.

Saygılar sunuyorum.

İNTES GENEL SEKRETERİ NECATİ ERSOY – Değerli konuklar, İNTES adına açılış konuşmamızı Yönetim Kurulu Üyemiz Sayın Mustafa Demir yapacaklardır.

Sayın Demir’i kürsüye davet ediyorum; buyurun Sayın Demir.

MUSTAFA DEMİR (İNTEŞ Yönetim Kurulu Üyesi) – Değerli katılımcılar, çok değerli meslektaşlarım, İNTEŞ'in 4 üncüsünü tertiplediği Uluslararası Mevzuat Seminer'ine hoş geldiniz. Hepinizi İNTEŞ Yönetim Kurulu adına saygıyla selamlıyorum.

Değerli katılımcılar, sektörümüz uluslararası gelişen mali kriz nedeniyle özellikle komşu ülkeler dahil olmak üzere birçok yabancı ülkede yatırımlara başlamış ve buralarda çok önemli projeler üstlenmiştir. Özellikle son yıllarda 75 civarında ülkede 155 milyar dolarlık proje üstlenmiş bulunmaktadır değerli meslektaşlarımız. Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde sektörümüzün bugüne kadar üstlendiği işlerin yüzde 90'ı komşu ülkelerde ve çevre ülkelerdedir. Özellikle Balkan ülkelerinde de meydana gelen siyasi değişime paralel olarak özellikle ulaştırma ve altyapı yatırımlarıyla ilgili, enerji yatırımlarıyla ilgili çok önemli projeleri daha sektörümüzün projeler üstleneceği hususundaki kanaatimiz çok önemli bir potansiyel arz etmektedir.

Bu arada, İNTEŞ olarak özellikle Makedonya, Arnavutluk, Kosova ve Karabağ'ı içeren araştırma ve geziler tertiplenmiş ve buralarda önemli projelerde müteahhitlik ve müşavirlik hizmetleri hususunda deneyimler elde edilmiştir.

Değerli meslektaşlarımız, Balkan ülkelerini biz çok önemsiyoruz. Buralardaki alt ve üst yapı alanlarındaki yatırımlara girmek için önemli projelerde bulunmayı arzu ediyoruz.

Sözü Balkan ülkelerinden gelen çok deneyimli konuşmacılara bırakıyorum. Sizler lütfen çok etkili sorular sormak suretiyle konunun derinlemesine açılmasına katkıda bulunmanızı istirham ediyorum. Konuşmacıların da, özellikle uygulamaya yönelik problemleri bizimle paylaşmaları ve konuyu derinlemesine bize sunmalarını arzu ediyorum.

Katılımınızdan dolayı hepinize saygılar sunuyorum, teşekkür ediyorum.

İNTEŞ GENEL SEKRETERİ NECATİ ERSOY – Sayın konuklar, seminerimizin yöneticisi Ozan Ergin'e sözü bırakıyorum.

SEMİNER**OTURUM BAŞKANI: Av. Ozan ERGİN**

-----0-----

BAŞKAN – Merhabalar.

Herkese iyi günler diliyorum. WT Viyana Hukuk Bürosundan Türk avukatım. Oranın Türk Masası olarak yaklaşık bir yıldır çalışıyorum. Özellikle Türkiye ile ilgili olarak yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgileri ya da bizim Türkiye'deki yatırımcıların bizim bulunduğumuz ülkelerdeki ülkelere yatırım yapmaları konusunda onlara hukuki destek vermeyi amaçlayan bir masa benim masam. Özellikle bu organizasyonda bulunmaktan dolayı teşekkür ediyorum. Devrim Bey'e özellikle teşekkür ediyorum, kendileri sağ olsunlar bize bu teklifi yaptılar.

Aslında buraya tabii daha geniş bir katılımcı ekiple gelmeyi çok isterdik, fakat maalesef **konneksiyonlar** bir türlü uymadı, yaklaşık üç dört günlük bir kayıp söz konusu olacaktı diğer katılımcıların buraya gelip konuşma yapması için. Ancak dört kişiyi toparlayabildik maalesef. Özellikle Hırvatistan'dan gelen Ronald Given ve Luka Tadic'e özellikle teşekkür ediyorum, çünkü biraz son dakikada gelmiş oldular.

Onun dışında, Romanya Ofisimizden Ciprian Glodeanu arkadaşım şu anda ben de aslında **sekinmint** olarak Romanya'ya taşındım bir üç ay kadar orada kalacağım, ondan sonra tekrar Viyana'ya döneceğim. En yakın çalışma arkadaşım şu anda ve kendisi, o da bir anlamda son dakikada geldi ve Deniz Saidov, o da bir Türk arkadaşımız. Kendisi yaklaşık sekiz ay önce ofisimize katıldı. Bulgaristan'da kendisi de Sofya Barosuna kayıtlı bir avukat.

Ronald Given'e sözü vermeden önce tabii ki WT ile ilgili biraz bilgi kendileri verecek ama, onun dışında kendisi Luka ile beraber altyapı projeleri, PPP'ler ve ihale hukuku üzerinde biraz size bilgi aktarımında bulunacak. Daha sonra tabii ki sorularınız varsa kendisine soru yöneltebilirsiniz. Ciprian aynı zamanda Romanya'daki inşaat sektörü ve mevzuatlarla ilgili size genel bir bilgi verecek.

Aynı, sanırım benzer şeyi inşaat İspanya inşaatçıları için de yapmıştı. Dolayısıyla faydalı olacağını düşünüyorum. Zira Romanya hakikaten Türklerin bayağı ilgi gösterdiği,

Türk inşaatçıların ilgi gösterdiği bir yer. Yaklaşık bir sene kadar orada yaşadım, 2006-2007 senesinde. Hakikaten oradaki Türk müteşebbislerin yaptıkları hakikaten bir Türk olarak gurur duymamak elde değil.

Tabii, Deniz de aynı şekilde Bulgaristan piyasasından biraz size bahsedecek. Onun dışında uyuşmazlıklarla ilgili çözüm yolları nedir, nasıl yapılır? **Arbitreyşin**'a da değinecek tahmin ediyorum. Dolayısıyla sözü Ronald Given'e ve ardından hemen Luka'ya bırakacağım.

Hepinize çok teşekkür ediyorum.

RONALD GİVEN (WT Hırvatistan) – Teşekkürler.

Bizim adımıza çalışan herkesin adına sizlere böyle bir fırsat sunduğunuz için teşekkür ediyoruz. İNTES'e, meslektaşlarıma, Ozan'a teşekkür ederim, bu ayarlamayı yaptığı için bizim için, Viyana'dan. Dünyanın bu bizim kısmı, bize ait olan kısmı. WT'in 300 avukatı ve 12 ofisi var buralarda çalışan. Ve buralara sizin gibi şirketlerin ilgi duymaya devam etmesi gerekiyor. Burada büyük bir rekabet avantajınız var, Çinlilere veya diğer Amerikan şirketleriyle kıyaslandığınızda. Ve sizleri daha fazla görmek istiyoruz burada. WT'in sizlere çalışmak istediğiniz yerlerde hizmet verebilme fırsatı var ve bunu yapmaktan dolayı da mutluyuz. Aynı zamanda benimle birlikte olan meslektaşlar muhtelif ofislerimizden WT'in, şunu söylemeliyim ki çeviride bile ben bir Hırvat değilim, Amerikalıyım, ancak Zagreb'teki ofisin yönetici ortağım. Yirmi dokuz yıl yaşadım, bir yedi yıl da Genel Danışman olarak New York'ta yaşadım.

Şimdi, herkes şundan bahsetti ki WT'in bugün burada bulunmasından bahsetti, ancak Hırvatlar şöyle bir ifadede bulundular: En son gelen en iyidir. Spring'in burada, elinizi kaldırabilir misiniz lütfen?.. Kendisi aynı zamanda bizim ofiste çalışıyor. Kendisi burada size yardımcı olmak için hazır. Bununla birlikte sizlere kısa bir altyapı projelerini gözden geçirme sunacağım.

Kamu-özel ortaklığı Batı Balkanlarda, bazı altyapı projeleri, boru hattıyla ilgili olarak. Meslektaşım Luka, kendisi Zagreb Ofisinden geldi, özellikle bu kamu-özel ortaklığına ilişkin Hırvatistan konumundan bahsedecek. Bizim alanımızda, Balkanlarda gelişen gelişmelerden bahsedecek.

Altyapı nedir? Biliyorsunuz, hukukçular her şeyi kategorize eder. Bizim davranış biçimimiz budur. Bunun altını çizmek gerekirse sizlere altyapının ne olduğunu düşündüğümüzü söylerken buradaki alt çizgi hepimiz için neler yapılması gerektiğidir. Bunlar büyük bir pazar olmuştur ve gittikçe zorlaşmakta olmakla birlikte artık finansman yapılabilmektedir ve güçlendirilebilir.

Bu da yine aynı şekilde: Buradaki temel mesaj, bu alanda büyük bir gelişme olmuştur ve büyüme devam edecektir. Balkanlarda ve diğer yerlerde de özel sektör katılımının arttığını görüyoruz bu altyapı projelerine. Bu da başlangıcından itibaren daha iyi projelere yol açıyor operasyon anlamında ve yine her ne kadar daha zor olsa bile finansman üretimli projeleri görüyoruz. Burada bahsettiğimiz şeylerden bir tanesi bu, altyapı finansmanları bu alanda yardımcı oluyor. Ancak tabii ki hiçbir şey mükemmel değil, riskler var. Bu zor bir iş. Eğer zaten zor bir iş olmasaydı burada üç katı daha fazla insan olurdu. Ancak şunu düşünüyorum ki, Luka ve ben size: Evet, bunun kendi tarafımızdan size şunu söz veremeyiz ki pek çok kanun var bunlarla ilgili, pek çok uygulayıcı var ve bunların en korkutucusu kanunların algılanması. Hırvatistan'da pek çok kanun yeni, Avrupa Birliği mevzuatına uyum sürecinde ve bazen Hükümet tarafından inisiyatif eksikliği olabiliyor. Bu, dünyanın her yerinde böyle zaten, biliyorsunuz. Verimlilik, zaman; zamanınıza ve paranıza mal oluyor bu. Ancak bu idare edilebilir. Bu tarz organizasyonlar sizlere yardım edebilir. Türk ve WT avukatları ve diğer hukuki danışmanlar sizlere yardım edebilir ve şunu düşünürüm ki, avukatların verdiği temel ders şimdi daha önemli, her zamankinden daha çok önemli. Ne kadar önceden çalışırsanız o zaman önemli ayrıntıları ıskalama şansınız o kadar düşer.

Geleceğe dönecek olursak, gelecek eğilimlere, her ne kadar bizim taraflarımızda diğer alanlara göre demirbaşların etkisi düşmüş olmakla birlikte tabii ki finansal kriz bu alanları da etkiledi. Yani maliyetler daha yüksek. Ve bu projelere para vermek isteyen insan grubu gittikçe daha az, daha az oluyor ve daha seçici oluyorlar.

Yine şunu düşünürüm ki, bu da bizi diğerleriyle birlikte bir kalite, insanlar kaliteye bakıyorlar işlemlerinde ve kalifiye bir şekilde çalışan insanlar istiyorlar Balkanlarda. Amerika Birleşik Devletleri'nde de olduğu gibi, Asya'da da olduğu gibi. Hukukçu

çalıştırma her yerde. Son birkaç yılda krizden önce pek çok hukuki inşaat işi vardı. Şunu düşünmüyorum ki, Balkanlarda şunu görmeyeceksiniz, dünyanın pek çok yerinde de bunu görmeyeceksiniz, bugünlerin tekrar geleceğini görmeyeceksiniz. Buradaki anahtar nokta hepsi için şu ki, bu projelerdeki anahtar ortağımız biz. Hepimiz öne çıkıyoruz. Sizlere daha iyi bir hazırlık ve daha iyi bir yürütme sağlamak için çalışıyoruz. Ancak bitirirken bu konu, dünya çapında bu, yani dünya çapında fırsatlar var hepimiz için. Bu global bir pazar.

Özel ve kamu ortaklıkları üzerine, özel ve genel konuşacağım. Luka zaten bununla ilgili odaklanacak sizlere. Yeni yürürlüğe girecek olan kanun üzerine konuşacak kendisi. Ve Hırvatistan'daki problemlerden de bahsedecek, ancak bazı Balkan yasama olayına bakacak olursak, mesela Arnavutluk'ta özel bir kamu-özel ortaklığı mevzuatı yok. Bazen görüyorsunuz bazen görmüyorsunuz Arnavutluk'ta. WT tecrübesi şu şekilde, bu alanda epey yüksek.

Bosna-Hersek'e baktığımızda, yine burada beklediğiniz üzere, kanun henüz gelişim aşamalarında. Farklı ülkelerde farklı aşamalarda.

Hırvatistan'a baktığımızda, burada çok memnunuz. Luka bahsedecek zaten, yeni kanunlar var. Genel olarak bir kamu-özel ortaklığı kanunu geçişi var, bundan bahsedecek kendisi zaten. Bir hükümet eğilimi var, iki şey yapmaya yönelik. Bir tanesi, şeffaflığı artırmak ve bölgedeki problemleri azaltmak ve aynı zamanda bu bir sinyal bence. Hükümetin eğiliminin cesaretlendirmesi, bu bölgedeki projeleri. Sanırım hepiniz bunu not almalısınız. Yine buradaki bizim vurgulamak istediğimiz, basitçe, Hırvatistan'daki kamu-özel ortaklığı WT bu alanda ta başından beri zaten katılmaktaydı bu işlemlere. Bunlar da Luka'nın size anlatacağı birkaç kanun, ancak sözü Sırbistan'la bitireyim. Sırbistan'ın da özel bir kamu-özel ortaklığı yasası yok ve WT'in de burada tecrübeleri yol yapımı üzerine olmuş daha çok. Luka size Hırvatistan hakkında biraz bahsedecek sanırım.

LUKA TADIC-COLIC, (WT Hırvatistan) – Burada pek çoğunuzu görmekten, konuyla ilgili insanları görmekten bizim bölgemizle ilgili olmanızdan memnunuz. Size

özellikle Hırvatistan'da son birkaç yılda gerçekleşen kanunlardan bahsedeceğim ve bu daha bölgesel genişlettiğimizde güzel bir gösterge olacak.

Bildiğiniz gibi, eski Yugoslavya günlerinde Hırvatistan bu alanda market lideriydi, ekonomik olarak en gelişmiş bölgeydi. O yüzden bugünde bile diğer eski Yugoslavya ülkeleriyle kıyasladığımızda ileri olması normal. Hırvatistan'da sistematik olarak neler gelişeceğini bekleyebiliriz, diğer ülkelerde de bunlar gelişecek. Bosna-Hersek gibi, Sırbistan gibi, Karadağ gibi ve Makedonya gibi ve bunun olduğunu gördük, çünkü bu ülkeler genelde önce Hırvatistan'a bakıyorlar, Hırvat yasalarına bakıyorlar bir model olarak. Ve o andaki kendi çerçevelerini bunu baz alarak oluşturmaya çalışıyorlar. O yüzden Hırvatistan tecrübesi çok faydalı olacak bu sektördeki.

Şu andaki durum şu ki, Hırvatistan'da yıllardır devamlı bir mevzuat vardı, kamu ihalelerine yönelik bir şey yoktu. Pek çok açıklık vardı kanunlarda. Pek çok kamu ihalesi Avrupa uygulamalarına zıt olarak yapılmıştı. Tabii ki yerel Hırvatistan şirketleri bu tarz mevzuat çerçevelerinden faydalanıyorlardı ve bu açıklıkları kendi avantajlarında kullanıyorlardı ve yabancı ortakların şikayetleri vardı ve Avrupa Birliğinden şikayetler gelmeye başlamıştı, artık mevzuatları uygulamaları yönünde ve daha şeffaf olmaları yönünde. Bunun sonucunda daha rekabetçi bir çevre oluşturmak için imtiyaz yasaları 1990'lardan kalmaktaydı ve yeterli değildi ve kamu-özel ortaklığı yasası da yoktu zaten. Bir noktada bu 2005'ten sonra özel-kamu ortaklığı başladı Hırvatistan'da, kayda değer bir şekilde başladı ve Hırvatistan Hükümetinin parası bitiyordu ve artık finansman sağlayamıyordu ve bu projeleri özel-kamu ortaklığı ile yapmaya karar verdi. Bu tarz bir başlangıç için. Hırvatistan'ın dünya şampiyonasında belli alanlarda finansmanı ile başladı, özel-kamu ortaklığıyla. Ve pek çok konuşmalar yapıldı, Hırvat Hükümeti özel-kamu ortaklığında bir yasa çıkarmadı o vakit, ancak bazı kılavuzlar çıkardı bunun yerine. Kamu şirketleri için veya kamu makamları için bu özel-kamu ortaklığına giren. Ve aslında bu kılavuzlar zorlayıcı nitelikte değildi, yani yapılmaları bekleniyordu ancak bunun müeyyidesi yoktu, yaptırım yoktu. Hükümet taahhüt eden kısımda değildi ve aslında da tam kılavuzluk sağlamıyordu bu kamu-özel ortaklıklarına. Risk ve görevler kendilerine aitti ve en önemlisi de ortaklığınızı nasıl seçeceğiniz olan en önemli konu

üzerinde herhangi bir zorlayıcı da yoktu. İmtiyaz yasaları, yani tüm kamu ihale yasalarının değiştirilmesi gerekiyordu. Bu sebeplerden dolayı hükümet özel bir yasa çıkarılması ihtiyacı olduğuna karar verdi, kamu-özel ortaklığına dair ve yatırımcılar için güvenli bir çevre oluşturması gerekiyordu. Aynı zamanda yine yeni imtiyaz yasaları kabul edildi ve yeni kamu ihaleleri yasası kabul edildi. Artık şimdi Avrupa mevzuatıyla tümüyle uyum içerisinde. Tabii ki uygulamalarına yönelik problemler hâlâ devam ediyor ve hâlâ pek çok şikayet var Avrupa Komisyonundan, bunların nasıl uygulandığına dair.

Kamu-özel ortaklığına ilişkin olarak şirketleşmiş ortak girişim, PPP'ler oluşturulmuş durumda. Bunlar açıkça bir imtiyaz sağlandığında, imtiyaz prosedürü, seçip sağladığında bu ortaklık için ancak bir imtiyaz yoksa herhangi bir okulun veya hastanenin yapılması için, o zaman kamu ihalesi kimin özel ortak olacağına karar veriyor. Kamu İhale Kanunu, aynı zamanda inşaat diyaloglarını sağlıyor; ortağın seçilmesine yönelik olarak; hangi inşaat şirketlerinin ortak seçileceğini. Ki bu da özel ortakların kendi tekliflerini, projelerini sunma imkânını sağlıyor, belli projelerin nasıl geliştirilmesine yönelik olarak. Bu tedarik sürecine ilişkin olarak ve aynı zamanda kendi şartnamelerine sunmalarını ve doğrudan kamu kurumu ile uzlaşma imkânı sağlıyor. Bu süreç boyunca en iyi yöntem seçilebiliyor, kamu kurumları tarafından. Daha sonra teklif verenler kendi şartlarını sunmaları için çağırıyorlar ve en iyi teklif seçilebiliyor.

Artık, en düşük fiyata alma gerekliliği yok. Aynı zamanda ekonomik olarak en iyi teklif kabul ediliyor, ki bu da sadece en düşük fiyat değil, aynı zamanda işin kalitesi de önemli veya yapılacak olan görevlerin. Buradaki problem, bu mevzuat bir kere yerleştirildiğinde kamu-özel ortaklığı durdu, çünkü krizden dolayı yatırımcılar bu tarz projeleri finansman etmeye karar vermediler. O yüzden uygulamada kanunun nasıl uygulanacağını ve nasıl çalışacağını göremedik. Teorik olarak ve kâğıt üzerinde çok iyi gözüküyor. Ancak bu karmaşık bir süreç ve yeni projeler gerekiyor. Özel bir hükümet kurumu, bir ajans kurduk, kamu-özel ortaklığı için. Ki bu kurum bu tarz projeler için uzmanlaşmış olacaktı ve bu kurum rehberlik yapacaktı başlangıçtan itibaren. Ve sonuca kadar, sözleşmelerin tamamlanmasına kadar ve kamu-özel ortaklığının gözlenmesine kadar.

Buradaki mekanizma, basitçe söyleyecek olursak, kamu kurumu, bu mesela bir belediye birimi olabilir, hükümetin olabilir veya KİT olabilir. Bu kurum belli bir proje geliştirecek, daha sonra ajansa başvuracak. Böyle bir projenin finansmana uygun olup olmadığını öğrenmek için kamu-özel ortaklığına veya özel kamu ihalelerini kullanıp kullanmayacağına. Eğer ajans buna okey verirse bundan sonra tipik olarak kamu makamı belli danışmanlara sözleşme hazırlanması için başvuracak ve bir PPP için dokümanların temelini oluşturacak, dokümanları oluşturacaktı. Ajans hazırlayacak bunları. Bu bir kere tamamlandığında kamu kurumu daha sonra uzlaşmaya başlayacak, özel ortaklarla. Görüşmeler tamamlandığında taslak sözleşme hazırlanacak ve yine ajansın onayı alınacak. Bu, muhtemelen en büyük zorluk bu süreçteki, çünkü ajansın kabulü gerekecek her bir özel-kamu ortaklık için belli son süreler var. Ancak Hırvatistan'da bu son süreler pek uyulmuyor ve her zaman ajansın kaç tane projeye bakacaklarına bağlı olarak aynı zamanda erteleme yapabilme imkânları, ihtimalleri var. Çünkü kapasiteyle ilişkili bu.

Söylediğim gibi, maalesef şu an uygulamada yıllardır bu ajans var, ancak özel-kamu ortaklığı projeleri henüz aktif değil son yıllarda. O yüzden kendi personellerini eğitecekler, tüm kamu-özel ortaklığı girdikleri projelerde kendi elemanlarını yetiştirecek ve yeniler için de maalesef hiçbir şey olmuyor şu an itibarıyla. Ancak bazı yeni fırsatlar görebiliyoruz, ki bunlar Hırvatistan'da bekleniyordu zaten. Bunlardan bir tanesi ilan edildi ve muhtemelen bir kamu-özel ortaklığı olacak, Zagreb Havaalanının yapılması. Çok eski bir binası var Zagreb Havaalanının ve yeni bir terminal yapma isteği var, belki yeni pist yapılacak, daha fazla uçağın inmesi için. Bu iş de 2010'da ilan edildi, bu yıl gerçekleşmesi zor. Ancak bence bu 2011'in en önemli projelerinden bir tanesi olacak.

Diğer bir proje ise, gene bizim katıldığımız, futbol stadyumlarının inşası Zagreb'de. Bu proje de birkaç yıldır ertelenmekteydi, finansman sorunundan dolayı. Ancak yine burada bir eğilim var, eski stadyumu yenilemek veya yeni stadyum yapmak üzerine. Ancak bu stadyumu yapacak para yok, o yüzden özel ortak-kamu ortaklı arıyorlar. Bir tane firma da görebildiğiniz gibi, bir Avusturya şirketi bu anlaşmaya girmek istiyor, bazı şeyler imzalandı. O yüzden büyük bir politik konu bu aslında henüz. Ancak

şunu ümit ediyoruz ki projenin aynı zamanda bu yıl veya önümüzdeki yıl ilerlemesini bekliyoruz.

Diğer fırsatlar da burada yine ana yolların yapılması. Bu, muhtemelen kamu-özel ortaklığı tarafından finansmanı yapılmayacak, doğrudan kamu ihalesi olacak. Zira yine Browni'yi Hırvatistan'ın güneydeki kısmıyla Zagreb'i bağlayacak. Bunun inşa edilmesi zor bir bölüm, çünkü sözleşme Hırvat firmalarına verildi, ancak tekrar imzalanabilir. Çünkü Hırvat Hükümeti şu an onu finanse edecek parası yok. Herhangi bir finansman sağlayamıyor aslında bu ara Hırvatistan Hükümeti. Ancak bu birkaç yıl içerisinde çözümlenecek.

Diğer fırsatlar üzerine konuşacak olursak, özellikle kamu-özel ortaklığına ilişkin olarak. Gururla görüyoruz ki eğitimde okullar gibi veya spor salonları gibi kamu-özel ortaklığı olarak yapılan projeler var. Çünkü bunları finanse etmek daha kolay, bunlardan para yükseltmek daha kolay, kendilerinden. Kamu ihalesi olarak burada bir ilerleme görebiliyoruz, yeni mevzuatın yürürlüğe girmesiyle, süreçler daha şeffaf oldu artık, daha hızlandı. Hâlâ Avrupa Birliği standartlarına tabii ki uzağız, ancak yine de hareket halindeyiz. Yabancı şirketler ihalelere katılma hakkı veriliyorlar. Tabii ki yükümlülükleri yerine getirebilirlerse ve Hırvatistan'da yerel şubeleri varsa, inşaat sektöründe de yine Avrupa Birliğinin isteğine göre inşaat şirketlerinin özel bir lisans almaları gerekiyor Hırvatistan'da inşaat yapabilmek için. Bu da hangi tip binalar yapmak istediğinize bağlı olarak değişiyor. Daha büyük inşaatlar için, mesela belli sayıda en az işçi sayısı kanunu var. Özellikle Avrupa Birliği ülkeleri için Hırvatistan'daki firmalar için geçerli. Özellikle ihaleye katılan firmalar için bu şart isteniyor ve kazananlar en tercih edilen teklif veren oluyor ve daha sonra bu lisans gereksinimlerine uymaya çalışıyorlar. Yani önce kontratı alıyorlar, daha sonra lisans alıyorlar. Ancak bazı durumlarda lisans ön koşul olarak da istenebiliyor bu kontratlar için. Bu da Hırvat şirketlerini avantajlı bir duruma getiriyor. İyi bir şeyse yabancı yatırımcı olanların Hırvat inşaat şirketlerinin şu an itibarıyla kötü bir durumda olması. Krizden dolayı pek çok sözleşmeyi kaybetmeleri, pek çoğunun küçülmüş olmaları ve sanırım bu yabancı yatırımcılar için bir fırsat: İster bağımsız olarak gelmeleri veya bir tarz konsorsiyum kurup ortak olmaları ve Hırvatistan'daki özel

projeleri almaları için. Çünkü şu an itibarıyla yerel şirketlerle konsorsiyum kurmanın yabancı firmalar için en iyi yol olduğu gözüküyor. Hem yerel bilgi sağlıyor hem yerel teknik bilgi sağlıyor hem yerel bağlantılar sağlıyor, ki bu da bence en önemli şey iş için.

Umut ediyorum ki sizin için Hırvatistan pazarına ilişkin bu anlattıklarım faydalı olmuştur.

BAŞKAN – Teşekkür ederim Luka'ya. Tabii ki zorluklar var dünyanın bu kısmında. Ama ümit ederim ki ben ve Luka gibi meslektaşlarım bunların üstesinden gelecek. Siz de kendiniz yardım edebilirsiniz tabii.

Romanya'ya geçmeden önce çok hızlıca birkaç tane boru hattı projesinden bahsetmek istiyorum Batı Balkanlardaki. Burada, Arnavutluk'ta ve Bosna'da bu işte bazı şeylerin yürümeye devam ettiğini gösteriyor bize. Bu slaytlar zaten isteyen herkes için müsait, isteyen olursa alabilir. Hırvatistan, Kosova ve Makedonya için bunların gerçekleşmesini ümit ediyorum ve Luka bunların bir kısmından bahsetti zaten.

Bosna ve Sırbistan'la bitirecek olursak: Bu bizim coğrafi bölgemize ilgi göstermemize bir sebep olduğunu düşünüyorum buralardaki gelişmelerin.

Şimdi Romanya'dan alabiliriz.

CİPRIAN GLODEANU (WT Romanya) – Önce sizlere çok teşekkür etmeme izin verin, bu etkinliğe katıldığınız için. Ben Romanya'daki inşaatlar hakkında konuşacağım ve size bazı fikirler vermek istiyorum genel mevzuat üzerine ve daha sonra yasal çatı üzerine bu özel-kamu ortaklığından. Daha sonra Romanya'daki büyük projelerden bahsedeceğim, daha sonra Bükreş üzerine odaklanacağız, devam etmekte olan inşaatlar üzerine. Daha sonra da doğal gaz boru hattı üzerindeki projede konuşacağız.

Genel çerçeveden konuşacak olursak; Romanya'daki genel çerçeve biraz eski maalesef. Romanya Medeni Yasası'nda **1864'ten** kalma yasalar var ve inşaat üzerine Kalite Yasası 1995'te ve Romanya'nın inşaat sektörünün ağır çekimde olduğundan bahsedebiliriz. Ancak 2003-2004'ten sonra büyük projeler başladı markette ve komünist dönemde 1995'ten sonra bu altyapı projeleri başladı Karadeniz-Tuna kanalı gibi ve diğer otoyol projeleri gibi. Ancak mevzuatı veya standardı veya herhangi bir şeyle ilgilenmiyorlardı o dönemde tabii ki. İnşaat sektöründeki patlamadan sonra Romanya

Hükümeti modernizasyonla aynı hızda yaşamayı da geliştirmeye başladı. Bazı çabalar vardı, 2007 itibarıyla, bütün bu mevzuatı standartlaştırıp birleştirmeye yönelik olarak ve her şey materyalleştirildi, yeni bir sivil yasa 2006 Temmuzunda çıkarıldı. Ancak bu önümüzdeki yıla ertelenecek diye tahmin ediyoruz.

Bunu söyledikten sonra, şuna inanıyoruz ki başarılı bir projenin anahtarının uygun bir şekilde hazırlanmış ve icra edilmiş bir sözleşme olduğunu düşünüyoruz. Dikkate alınacak diğer şeyler arasında da bir inşaat sözleşmesinde -Romanya'da yapılacak olan- kontratın hedefi önemli. Burada dikkatlerinize Romanya'da standartlarımız veya açıkça ifade edilmiş standartlarımız olmadığını söylemek istiyorum. Burada birkaç tane örnek veriyorum size, çalışmamda örnek olarak gösterebileceğim. Mesela bir kontrat tamamen yanlıştı, çünkü Romanya'da bu tarz ofislerin tanımlanmasına yönelik bir yasa yoktu ve bu bina tamamlandığında bunu geliştiren ve müteahhitler arasında fikir ayrılığı oluşacak. Çünkü bunu inşa eden ofisteki ilgili kanun yoktu.

Şunu da dikkate almalıyız ki, Romanya kanunları altındaki sorumluluk da değişken. Burada mesela mücbir sebepten bahsedecek olursak, bu sadece müteahhit için değil, aynı zamanda pratik bir uygulamamız var mesela, yine ben bunu tecrübe ettim. Bir İtalyan müteahhit önemli bir ring yolu yapıyordu Bükreş'e yakın bir yerde ve bu ring yolu bir gölün çevresinden dolaşıyordu ve yıllar boyunca Romanya'da ağır eleştiriler oldu. Daha sonra Baraj İdaresine dediler ki: "Gölü doldurur musunuz?" Çünkü yağmurdan dolayı ve idare dedi ki: "Hayır, bunu dolduramayız" O yüzden bu yıl inşa etmeye devam ettiler. İki saat sonra "Özür dileriz, biz barajı açmak zorundayız. On beş dakika içinde ekipmanlarınızı kaldırın, personelinizi kaldırın" dediler. Ve on beş dakika içinde tabii ki bu yapılamadı ve çok büyük bir zarar görüldü. Daha sonra işverenle tartışmalar başladı, işveren dedi ki: "Siz mücbir sebepten dolayı bütün sorumlulukları yükleneceksiniz." Burada düşünebiliyor musunuz, ne kadar büyük bir zarar olduğunu ve zararın bir kısmı sigorta tarafından karşılandı, ancak yine de başlangıçta çok sağlam, düzgün bir sözleşmeniz varsa eğer bu etkilerden kurtulabiliyorsunuz o zaman. Sözleşmenin ertelenmesi konsepti yok Romanya Yasasında. Bu krizde ise biz hepimiz, özellikle Romanya'da bununla karşı karşıyayız. Pek çok sözleşme müteahhidin

ertelemeyeyle karşılaşmaması için özellikle alt taşıeron sözleşmesinde bir tedarikçinin iflas etmesinde dolayı veya malzeme tedarik eden bir firmadan dolayı sözleşme ertelenebilir aslında.

Belirleyici **finalklozlar** çok önemli. En önemli kural ise sonuncusu, Romanya’da yapılan tüm sözleşmeler müteahhit açısından son bitirme maddesi çok önemli. Biraz daha hızlı gidecek olursak, çünkü özel-kamu ortaklıklarından bahsetmek istiyorum. Romanya’da 2001’de Romanya Hükümeti bir kanun hükmünde kararname çıkardı bu kamu-özel ortaklığına ilişkin olarak. Bununla ilgili tek yasama bu Kamu-Özel Ortaklığı Yasası idi. O tarihte tek yasamız İmtiyaz Yasası idi, kamu sözleşmeleriyle veya kamu hizmetleriyle ilişkiliydi. Bu iki mevzuat birbiriyle çakıştı ve kamu-özel ortaklığı mevzuatı Avrupa Birliği mevzuatıyla uyumlu değildi. Biz Avrupa Birliğine katılım sürecindeydik. Bu kanun ne kadar karmaşıklık yarattığına yönelik olarak şunu örnek verebilirim: Romanya’da çok büyük bir trafik var ve 2003’e döndüğümüzde Romanya Hükümeti bu motorlu araçlar için özel bir yasa çıkardı. Daha sonra, iki ay sonra Romanya Hükümeti seçimi oldu. Hükümet değiştikten sonra **Basiç**’e “Bu kanun yasal değildir, o yüzden böyle bir kanunu uygulayamayız” dediler ve sözleşmeyi iptal ettiler ve tekrar ihaleye çıktılar, beş yıl sonra. 2005 yılı itibarıyla bu kamu-özel ortaklığı için bu Avrupa Birliği direktiflerini çevirerek uyumlu hale getirdik kanunumuzu. Daha sonra ikincil mevzuatı çıkardık 2007’de. Daha sonra üçüncüyü çıkardık. Şu an itibarıyla Romanya’nın iyi bir kamu-özel ortaklığı mevzuatı olduğuna inanıyorum.

Romanya’daki ana projelerden bahsedeyim. Bu Romanya’nın yirmi yıl önce nasıl güzüktüğü... Binlerce kilometre otoyol Bükreş’e bağlıydı ve Bulgaristan sınırında ve Macaristan sınırında önemli yollar vardı batıda. Doğuda ise Rusya sınırında önemli yollar vardı. Gerçekte baktığımızda ise Romanya’ya, aslında sadece 300 kilometre yolu vardı, 30 bin kilometresi içerisinden. Sadece burası bir otoyol şeklindeyd. Daha sonra Romanya 1989’dan sonra 1 800 kilometre yol daha inşa etti. Bu yol komünist rejimin sonlarında aslında tasarlanmıştı. Gerçekte esas yeni olan motor yolu 42 kilometrelik bir yol bu alanda. Geçen yıl Aralık ayında açıldı.

Anıt projelerden bahsedecek olursak: Transilvanya Otoyolu 415 kilometre. Ülkenin ortasını... **Braşov**... şehri var burada. Kuzeyde Macaristan sınırına kadar, burayı birleştiriyor. NATO tarafından yaptırıldı. Bir Amerikan şirketi, aslında bir Türk firması da vardı, Enka İnşaatla beraber. 2004'te başladı, ancak finansman kıtlığından dolayı bu otoyol yüzde 100 kamu finansmanı tarafından karşılanıyordu. O yüzden finansman eksikliğinden dolayı şu anda sadece 42 kilometre yapabildiler. 2 milyar euro kadar bir şey ödedi Romanya Hükümeti ve bu da Avrupa'daki en pahalı otoyollardan birisi. Yani 1 milyar euro civarında bir fiyata gelir kilometre başına. Bu yıl şunu duyduk ki, 2 bin işçi alacaklar, çünkü Romanya Hükümeti bu motor yolunun önemini biliyor, o yüzden büyük ihtimalle bu 2013 yılındaki son sınır 2015, 2016'ya doğru gidecek; kim bilir artık.

Buradaki Braşov'dan **Bord** şehrine doğru gidiyor... Yaklaşık 55 kilometre. Bu, Romanya'daki ilk kamu-özel ortaklığı projesi. Aslında 2009'da başladı bu. Bu sözleşme yaklaşık iki ay önce imzalandı. Winsi-Aktor, Fransız-Yunan şirketi... Bu da yap-işlet-devret projesi. Bu yolu inşa etmek için para bulmaları gerekiyor, bu da kolay değil. Bunun toplam değeri 4,8 milyar euro olacak ve bunun 1,2 milyar eurosu da Hükümet tarafından karşılanacak.

Çarnavada-**Kostanza** otoyolu, aslında 4 üncü koridorda buradan başlıyor ve Karadeniz kıyısına, Kostanza'ya gidiyor. Çarnavada-Kostanza 51 kilometre olacak burada, bu alanda. Tuna'yı burada Karadeniz'e bağlayacak. Ve bu Bükreş-Kostanza otoyolunun bir devamı olacak. Astaldi ve **Maks....** Alman-İtalyan ortak girişimi olacak ve 2014'te bitirilmesi bekleniyor. Buradaki tüm koridor 700 kilometre ve bu 700 kilometrenin sadece 1 kilometresi yapıldı ve Avrupa Birliği Komitesi burada 20 milyar euroya kadar bütçe veriyor bu motor yolunun tamamlanması için.

Bükreş'teki büyük projelerden birkaç tanesi... Bir tanesi, bizim şehrimizde Atık Su Temizleme, Arıtma Tesisi. 1985 civarında yapılmış komünist rejim sırasında bir tesis vardı. Bunun acil bir şekilde yatırım yapılması gerekiyordu, Avrupa Birliği Komitesi bize bunun için fon sağladı. İlk aşama,Konsorsiyumuna verildi, CV **Aktoratina** diye ve bu işi bu yıl bitirmeleri gerekiyor, bu yılın sonuna kadar ve ümit ediyorum ki bu yıl ya da

önümüzdeki yılda bir ihalesi olacak ve ikinci aşaması verilecek. Bu da yaklaşık 450 milyon euroluk olacak.

Diğer bir büyük proje de, Basarap Köprüsü. Bu da Bükreş'in merkez halkası. Pek çok tartışma var bununla ilgili, çünkü bu köprü apartmanlara çok yakın olacak, komşuluktaki bu Basarap Bölgesinde. Ve güneşi ve her şeyi kapatacak o bölgedeki. O yüzden tüm bu sosyal konular çözüldükten sonra ihaleye çıktılar ve **Maks.... ve IFCC** Alman-İspanyol konsorsiyumuna verildi. Bu da bu yılda ancak kesinlikle ertelenecek. Çünkü yine fon kısıtlılığı var Bükreş Belediyesinin bir veya bir buçuk yıl **180 milyar** eurodan fazla tutuyor.

Dördüncü proje de Romanya'daki Ulusal Stadyum. Avrupa liginin finali Romanya-Bükreş'te olacak. O yüzden çok iyi bir stadyum geliştirmemiz gerekiyor bu oyunların gerçekleştirilebilmesi için. Bu da Maks... ve Astaldi, gene Alman ve İtalyan Konsorsiyumu tarafından yapılacak. Halihazırda inşaat aşamasında 2010 sonundan önce tabii bitmeyecek. Muhtemelen de yine başka bir veya bir buçuk yıl erteleme olacak ve tabii ki miktarı da yaklaşık 440 milyon euro.

Boru hattındaki ana projeler: Bahsettiğim gibi dördüncü koridor. Bu, Avrupa için ilgi çekiyor, çünkü bu Macaristan sınırını Karadeniz'e bağlıyor ve daha sonra Bulgaristan üzerinden Türkiye'ye gidiyor. 750 kilometre olacak yaklaşık. Bu sene yaklaşık 116 kilometresi ihaleye çıkacak ve Hükümetin eğilimi, kamu-özel ortaklığı projesi olarak vermek. Her şey finalize edildiğinde bu proje de ihaleye çıkılacak. Bükreş'te belediye başkanı bu projeyi geliştirmek istiyor, yer altı otopark tesisi ve bunun için yaklaşık 7 tane yer tartışmada. Onun isteği, bu ihaleyi bu yıl haziran veya daha sonra gerçekleştirmek. Bu yine finansmanı sağla-tasarla-işlet şeklinde bir konsorsiyum işi olacak. Projenin toplamı 353 milyon euroyu geçecek.

Son söz olarak şunu söyleyebilirim: Romanya'nın yatırımcılara çok ihtiyacı var, özellikle altyapı, atık su tesisleri için ve Avrupa Birliği Romanya'ya bu konuda yardım etmeye çok eğilimli, pek çok projeler açılacak. Sadece Avrupa Birliği şirketleri tarafından, aynı zamanda diğer projeler de tüm diğer ülkelerin şirketleri için açık olacak.

Hepinize teşekkür ederim.

DENİZ SAİDOV (WT Bulgaristan) – Tekrar size teşekkür etmek istiyorum. Bu güzel organizasyonda emeği geçen tüm arkadaşlara, tabii öncelikle İNTES'in yönetimine ve Çukur&Yılmaz Grubunun çalışanlarına ve iş arkadaşlarımıza.

Benim konuşmak istediğim bölüm, ortaklık ve uzlaşım. Ortaklık derken, joint venture tipi dediğimiz ortaklıkları kapsayacak. Bunlar diğer ortaklıklardan ne farkı var? Benim de bildiğime göre, Türkiye'de de legal olarak hukuki bir tanıtımı yok bunun. Dünyanın çoğu ülkelerinde de böyle, fakat pratikten gelen bir konsept oluyor. Buna en yakın diyebileceğimiz bir şey, tanımlayabileceğimiz bir şey: Ortak girişim veya ortak katılım diyebiliriz. Tabii, orijinal joint venture'ı kullanmayı tercih ediyorum, çünkü zaten konsept biraz daha geniş, biraz daha değişik.

Peki, niye? İlk soru, tabii niye joint venture? Niye ortaklık? Günümüzün iş dünyası, günümüzün olanakları yirmi otuz yıl öncesinde, hatta beş on yıl öncesinde çok daha farklı. Bugün bir Türk şirketi çıkıp Bulgaristan'da bir proje gerçekleştiriyor, gidip Romanya'da proje gerçekleştiriyor, Cezayir'de veya Rusya'da. Tabii ki bu projeleri gerçekleştirirken birkaç tane unsur bir araya gelmesi lazım. Bir, projenin kendisi, çalışır iyi bir proje elimizde olması lazım. İki, bunun finansmanı. Üç, yerli bilgi, yerli deneyim, yani gittiğiniz ülkenin için bilgi.

Tabii, bütün bu unsurları bir araya getirmeniz için, yani bir firmada çok zor bütün bu unsurları bir arada bulmak çok zor olur. Dolayısıyla normal olarak birkaç tane ortak bir araya gelir, tüm unsurları bir araya getirir, öyle çalışır. Peki, Balkanlarda bu Avrupa Birliği katılım süreciyle ilgili bu çeşit ortaklıklar son beş on yıldır çok daha fazla görünmektedir. Birçok alt ve üst yapı projeleri Avrupa Birliği finansmanı ile yapılıyor ve gerçekleştiriliyor. Fakat ihalelerin kendileri de devlet tarafından öyle hazırlanıyor ki hem bir taraftan lokal bilgi ya da deneyime gerek duyuyorsunuz, aynı zamanda da büyük projelerde çalışmış olmanız gerekiyor. Doğal olarak bu en az iki taraf gerektiren bir durum oluşturuyor ve normalde büyük yabancı şirketler daha küçük olan lokal yani Bulgaristan'da veya Balkanların herhangi bir ülkesinde bulunan bir şirketle ortaklaşıp öyle çalışıyorlar.

Biraz daha detaylara girmeden önce en önemli ve can alıcı noktaları konuşmadan önce tabii, benim şahsi olarak bir tavsiyem var: Bütün bu bir sonraki konuşacağımız noktaları ve bölümleri mutlaka ve mutlaka daha ortaklığın başında, proje uygulamaya başlamadan önce çözmemiz lazım. Çünkü böylece sonra karşımıza çıkabilecek sorunları önceden görüp çözme şansı bulabilirsiniz. İlk ve en önemli unsur tabii, projenin kendisi. Elinizde güzel bir proje var ve muhtemelen iyi bir getirisi olacak. Belki de başka bir yerde denemişsinizdir. Fakat en azından hukuksal açıdan siz bu projeyi alıp da Romanya'ya, Bulgaristan'a, Sırbistan'a veya Hırvatistan'a götürüp de çalışacak diye bir olay yok. En azından bu size gelen gelirleri bir anda iki yerde, iki tane ülkede vergi tutanaklı olabilir, iki defa vergi ödeyebilirsiniz. Çok yüksek transfer ücretleri olabilir ve bu çok güzel gelir getiren proje sonunda size hiçbir şekilde kazanç sağlamayabilir. Burada önemli olan nokta, daha proje aşamasında bu riskleri göz önünde bulundurup ona göre bir çalışan sistem ve konsept yaratılması önemlidir ve bu sizin projenizi lokal ülkeye göre ayarlamanız lazım. Arkadaşım Ciprian'ın dediği gibi, bazı şeyler bir ülkede bir şekilde çalışıyor, bazı durumlarda başka ülkeler bunu çok daha değişik şekilde çalışıyor. Tabii, bundan sonra çok önemli bir nokta var: Bu ortaklığın kontrolü kimin elinde olacak? Tabii, bir ortaklık dediğimiz zaman, herkes normalde bizim, hele ki bu bölgedeki iş adamlarımız diyorlar ki: Yahu, ortaklık 50'si bana, 50'si diğer tarafa... Her şey okeydir. Ve çoğu zaman da bizim müşterilerimiz de bize geliyorlar: "Biz belli birisiyle iş yapmaya karar aldık, 50-50, lütfen evrakları hazırlar mısınız, biz kontrat imzalamak istiyoruz."

Doğal olarak bir soru çıkıyor, peki, siz bu ortaklığa ne veriyorsunuz? Bu ortaklığa ne getiriyorsunuz? Bir çizgiyi çektiğiniz zaman, öyle gözüküyor ki bir taraf finansman sağlıyor, bir taraf bilgi, deneyim sağlıyor. Aynı taraf projeyi sağlıyor, diğer taraf da sadece, mesela bir binayı sağlayabilir, işin yapılacağı binayı. Bir çizgi çektiğiniz zaman görülüyor ki pek öyle yarı yarıya değil işler. Ve bunu, bir işi böyle başlattığımız zaman sonuçta tabii ki birkaç ay sonra veya birkaç yıl sonra bu sorun yaratacak bir konu oluyor. Çünkü iki tarafın sorumlulukları ve katkısı aynı değil. Niye bunların iki tarafında pay aynı olması lazım ve bunlar başından çözüldüğü zaman zaten iki tarafa da anlattığınızda

bu görülüyor ve iki taraf da anlaşma sağlıyor. Tabii, durumlar vardır ki iki taraf da gerçekten 50-50 çalışmak istiyor, yarı yarıya veya gerçekten durum öyle. Böyle zamanlarda da değişik sorunlar çıkabilir. Bu ortaklığın birkaç yıl sonra veya zaman aşımında bir duruma gelebilir ki tarafın biri yeni bir şey yapmak ister veya belli bir konsept uygulamak ister. Diğer taraf da tam karşı görüştedir. Hiçbir şekilde bu görüşler birbiriyle birleşmiyorlar. Bu demek değildir ki biz bu güzel projeyi, bu konsepti bırakıp bu firmayı iflas ettirmemiz lazım. Yok, bunları önceden belirleyip, böyle durumları, çünkü böyle durumlar nasıl olsa olacak bir gün. Bunları önceden belirleyip çalışan mekanizmalar kurmamız lazım. Bunlar “.....” dediğimiz, yani böyle durumlar için özel hazırlanmış şartlar var. En basiti, taraflar önceden anlaşılıyorlar ki böyle bir durumda bir ay sonra veya iki ay sonra tekrar bir araya gelip durumu çözmeye çalışabilirler veya değişik başka konseptler var, mesela Rus Ruleti dediğimiz bir konsept var, hepiniz bunu biliyorsunuz muhtemelen, bir silah var, bir kurşun var, kurşun kime çıkarsa diğeri şirketi alıp gidiyor. Tabii, bu böyle çalışmıyor. Mesela, tarafın biri diğer tarafa hisselerini satın alma hakkı var. Böyle birdurumuna düştüğünüzde, bir çıkmaz yola girdiğimizde. Tarafın biri diğer tarafa teklif sunma hakkı var. Ama diğer taraf da bu teklifi ya kabul eder, bu hisseler için ya da aynı fiyata bir taraftan hisseleri satın alma hakkına sahip. Böylece çok enteresan ve çok pratik bir çözümle böyle bir sorunu daha baştan kenara çekebilirsiniz, bunu düşünmeyebilirsiniz.

Tabii, diğer bir konu da, her bir projenin finansmanı çok önemlidir. Normalde başta taraflar, ortaklar bu proje için finansman sağlıyorlar. Fakat sonra daha finans gerektiği zaman, normalde üçüncü şahıslardan, bankalardan kredi olarak geliyor. Ama öyle bir duruma gelinebilir ki ortaklar tekrar bu proje için finans bulmaları lazım. Bu durumlar yine önceden tespit edilmesi lazım. Çünkü ortağın biri finans sağlamaya hazır ve istekli olabilir. Fakat diğer ortak, diğer taraf bunu istemeyebilir. projeyi bırakıp iflas ettiremeyiz. Böyle durumlarda da yine önceden sezip ona göre şartlar koymamız lazım, ona göre şartlar eklememiz lazım kontratımıza. Bu ne olabilir? Eğer finansman bir taraftan sağlanacaksa, tabii onun sorumluluğu ve katkısı artıyor ve otomatik olarak o tarafın da ortaklıktaki payı ve hakları artması lazım. Tabii, bu anlaşılır bir durum. Hiçbir

kimse de normal düşünen bir iş adamı da buna karşı çıkmaz. Fakat bunları baştan ayarlayıp çözmezsek sonra oturup çoğu zaman ortaklar düşünüyorlar ve boş zaman geçiyor ve projeler birçok zaman da batabiliyor.

Bir sonraki nokta, ki bu çoğu zaman pek dikkat çevrilmeyen bir nokta: Tarafların projeye katkı olarak getirdiği bilgi, deneyim, know hov dediğimiz, bunlar lisans da olabilir, bunlar değişik ruhsat da olabilir. Bunlara dikkat etmediğimiz bir konu. Aslında bunlar çok önemli, çünkü bu bilgide know hov projeden sonra da var olmaya devam ediyor. Ve bunlar, bu konu çok açık ve net şekilde kontratlarda çözülmediyse sonra sorun yaratabiliyor. Çünkü bir proje bittikten sonra bir taraf diğer tarafın bilgisine ulaşmış ve bunu hâlâ kendi başına kullanabiliyor. Tabii bu diğer tarafın da izniyle olabilir. Fakat birçok zaman bu böyle değil. Ve bunu baştan ayarladığınız zaman, baştan kontratın bir parçası olarak hazırladığınız zaman böyle bir problem, yine böyle bir riski çok azaltmış olabiliyoruz. Biz müşterilerimize her zaman böyle kontrat hazırlıyoruz. Zaten alıştıktan sonra kendileri bunu soruyorlar.

Diğer önemli bir konu, personel. Kim, nasıl, yani bu projenin hangi bölümü için personel getirecek. Yani bir taraf olabilir sadece personeli sağlayan veya iki taraf da olabilir. Fakat bu sorumluluk açısından çok önemli, çünkü iki taraf da ayrı ayrı bir projeye personel getirdiyse, her taraf kendi personeli için sorumlu olabiliyor. Veya başka bir çözüm de özel bir şirket kurulup personel direkt bu şirketin adına çalışıyor. O zaman tabii işler biraz daha değişiyor. Ve en sonunda, tabii bu hiçbir şekilde en sonunda değil, bu ortaklığın sonu.

Tabii, bizim bölgemizde iş ortaklıkları da evlilikler gibi ebedi olarak başlıyor, ortalama yedi yıl sonra da bitiyor. Fakat bir fark var, birçok ülkede evlilik kontratı hâlâ yok, Bulgaristan'da altı ay önce falan girdi galiba. Ama bizim şöyle bir avantajımız var: Bunu önceden hazırlayıp en küçük, yani acısız bir şekilde bu ortaklığın sonuçlanmasını yapabiliriz. Bu nasıl oluyor? Değişik opsiyonlar var, ortaklığın tipine bağlı, modeline bağlı. Eğer ortaklık normal, bildiğimiz, yani 50-50 ise, yarı yarıya ise çoğu zaman ortaklar şöyle bir çözüm arıyorlar: İki veya daha fazla olabilir, birlikte bu şirketi elden çıkarmaya... Ona göre şartlar koyuyorlar kontratlara. Yani bazı projeleri biliyorsunuz,

projeyi, ortaklar bir araya gelir, projeyi öyle yaparlar ki biraz projeyi yapıp, geliştirip satmak isterler. O zaman şartlarda bu projenin ortaklaşa, birlikte elden çıkarılması için şartlar ve koşullar koyması lazım. Diğer yandan da çok sık görülen bir durum, ortaklık 50-50 değildir, bir tanesi çoğunluktur, yani hisselerin çoğunluğuna sahiptir, diğeri de azınlığa. Tabii ki çoğunluğa sahip olan hissedar bir gün hisselerini satmak isterse küçük ortağın kendi işine mâni olmamasını ister ve bu “.....” dediğimiz -özür dilerim, Türkçesinin nasıl olduğunu tam bilemiyorum- belli bir şart var, bu kullanılır. Yani ortak, büyük ortak başka bir müşteri bulmuş, hisselerini ona devredecek. Ama normalde yeni yatırımcılar da eski ortaklarla çalışmayı istemezler ya da istemeyebilirler. Kendi ortakları vardır. O zaman büyük hisseler, yani hisselerin çoğunluğuna sahip olan ortak der ki: “Tamam, ben kendi hisselerimi devrediyorum, fakat aynı koşullarda da benim küçük ortak da kendi hisselerini devretmeye mecbur” Böyle bir şart koyunca baştan da, yani büyük ortak, hisselerin çoğunluğuna sahip olan ortak böyle kendini rahat bir durumda buluyor ve bir sonraki satış için düşünmüyor.

Aynı zamanda normalde bu “.....” dediğimiz şartla birlikte, “.....” bir şart giriyor ve bu küçük ortağı koruma şartı, korumanın unsurudur. Bu nasıl oluyor? Çünkü büyük ortak kendi hissesini sattığı zaman, küçük ortak da işe girerken “Ben belli kişilerle işe girdim, belli kişilerle bu ortaklığa girdim, bu projeyi başlattım. Şimdi başkalarıyla çalışmak istemiyorum” diyebilir, bu normal. Bu zaman bu ne yapıyor? Küçük ortak aynı koşullar altında, büyük ortak hisselerini sattığı koşullar altında, aynı koşullar altında kendi hisselerini de devretme hakkı hiçbir şekilde bu diğer ortaklığa bağlı bir hak değil. İsterse satar, devreder isterse devretmez. Tabii, büyük ortak ilk şartı kullanmadıysa,’ı kullanmadıysa.

Biraz daha hukuki ve evrakları konuşmak istiyorum. Normalde bir joint venture ve bir ortaklık başlattığınızda bunun legal modelini kurmanız lazım. Normalde bu bizim bölgede en azından Balkanlarda, normalde Avrupa’da da yeni bir şirket kuruluşu ile başlıyor. Tabii, genel olarak iki belli model var, biri limitet olabilir, limitet şirketler, diğeri de anonim şirketler. Bunlar isimleri biraz değişik oluyor ülkeden ülkeye, biraz daha değişik varyasyonları oluyor. Ama genel olarak bunlar aynı şekilde çalışıyor. Bunlar

niye önemli? Çünkü sonuçta bazı şirketlerle bazı projeler yapılır ve bazı diğer modeller de bazı projeler için uygun değildir. Mesela Bulgaristan’da banka açmak isterseniz veya borsada yatırım şirketini açmak isterseniz, bu mutlaka anonim şirket olması lazım. Yani normal bir limitet şirketle bu işi yapamazsınız. Fakat diğer taraftan da bir sürü iş, bir sürü proje, yani normal inşaat sektöründeki birçok projeyi de sadece normal limitet şirket açarak götürebilirsiniz. Şu anda da bizim bölgede Bulgaristan’da bu çok basit, aşağı yukarı devlete ödediğiniz fiyat 150 euro civarında ve üç gün içinde sizin elinizde şirket var. Tabii, bunun lisansları, ruhsatları oluyor, ama direkt olarak işe başlayabiliyorsunuz. Çok önemli bir durum, daha ortaklık mukavelesi imzalanmadan önce bizim mutlaka müşterilerimize tavsiye ettiğimiz gizlilik mukavelesidir. Bir ortaklık kurmadan önce, taraflar birçok kez görüşüyor, aralarında bilgi transferi gerçekleşiyor ve bu bilgilerin bazıları gizli kalması gerekiyor; pazar açısından, güvenlik açısından. Ve mutlaka ve mutlaka taraflar böyle bir mukavele imzalamaları lazım. Ki bu mukavele sadece tarafları değil, tarafların çalışanları ve onların avukatları, çeşitli danışmanları da kapsamalıdır. Tabii, herkesin kendi iç güvenliği için ve pazar güvenliği için çok önemli bir şey.

Ondan sonraki etap, ortaklık kontratından önce bizim niyet mektubu dediğimiz veya uzlaşım memorandumu da diyebiliriz, bir evrak bu, kontrattan önce taraflar arasında imzalanan bir evraktır. Bunun iki tane önemi var; bir tanesi, tarafların bu projeye ciddiyetini gösteren bir şey. Yani taraflar konuşur, sonra unuttur, fakat böyle bir şey olunca elinizde sizin bir evrak var, belli en geniş olarak bazı şartları belirlemiştiniz, nasıl çalışacaksınız diye. Hiç kimse yarın öbür gün diyemez ki: “Biz bunu konuştuk ama, aslında başka konuşmuştuk.” Sonuçta sizin elinizde böyle bir evrak olacak. Ama diğer taraftan da bu hiçbir şekilde hukuksal olarak bağlayıcı olmaması lazım. Burada sizin danışmanlarınızın önemi geliyor. Çünkü bu mektubun içinde fazla somut şartlar koyduğunuz zaman, yarın öbür gün mahkemeye gittiğinizde hâkim buna kontrat gözüyle bakabilir, fazla somut şartlar olduğunda. Ve bu Batı ülkelerinde çalışan firmalar arasında çok gelişmiş olan ve çok sıkça kullanılan bir evrak. Yabancı firmalarla çalıştığınızda mutlaka ve mutlaka böyle bir şeyle yüzleşeceksiniz. Bu konulara çok dikkat etmeniz lazım. Biz kendi müşterilerimizin de mutlaka dikkatini çekiyoruz.

Tabii, geldik sonunda en önemli kısma, bir ortaklığın ana unsuru, bu da ortaklık kontratı, yani joint venture dediğimiz kısmı.

Bu, gerçekten çok kapsamlı bir kontrat olabilir ve tarafların bütün hakları ve sorumlulukları bunun içindedir. Tabii, bunu muhtemelen hepiniz yapmışsınızdır, biliyorsunuzdur. Burada önemli olan, çünkü sonuçta ilk noktaya dönersek, bir legal forum olacak sizin bu ortaklığınız, bir şirket olacak. Bizim bölgeler Bulgaristan, Romanya, Hırvatistan, vesaire sizin bu kontratınızı şirket dokümanlarına yansıtmadıysanız yarın bu size problem çıkarabilir. Çoğu Batı ülkelerinde sadece aranızdaki kontrat yeterli olabilir, fakat bizim bölgede bu kontrat sizin şirket evraklarınıza yansıtılmadıysa ve resmî olarak böyle görünmüyorsa, mesela bir karar alma çoğunluğu olabilir. Sizin kontratınızda yüzde 75 olabilir, fakat kanuna göre yüzde 50 olabilir. Siz bunu yansıtmadıysanız sizin şirket evraklarınıza, bu sizin önünüze problem olarak yarın çıkabilir. Bu da bizim bölgenin bir özelliği olarak söyleyebilirim.

Toparlamak gerekirse: Bizim gördüğümüz, bir ortaklıkta, bir joint venture'da en önemli üç unsur vardır. Bir tanesi, yerel bilgi ve deneyim. Eğer sizin gideceğiniz bir ülke var, orada bir proje var, orada yeterli yerel bilgi ve deneyiminiz yoksa mutlaka ve mutlaka çalıştığınız ortaklar veya danışmanlarınızın olması lazım. Sonuçta sizin alışkın olduğunuz, hayatın bir parçası olarak kabul ettiğiniz bazı durumlar başka ülkede hiçbir şekilde öyle çalışmayabilir. Mesela, bizim Türk şirketleri Bulgaristan'da ve bölgede yaşadığı bir sorun var. Sonuçta Türk inşaat sektörü dünya 3 üncüsü, kalitesiyle, çalışma prensipleriyle, en önemlisi çabukluğuyla çok ünlüdür ve çoğu zaman bir kontrata, bir ortaklığa giriştikleri zaman Türk şirketleri kendi alışkanlıklarına göre belli süreçler belirliyorlar projenin bitirilmesi için. Fakat bunları kendi bakış açısından, kendi iş alışkanlıkları bakış açısından yapıyorlar. Ama bizim bölgede öyle sabahtan akşama kadar, iş bitene kadar çalışalım, işi bitirelim diye bir prensip maalesef öyle çalışmıyor. Çünkü siz Balkanlara gittiğiniz zaman, Balkanlara geldiğiniz zaman kendi işçinizi, çalışanınızı oraya götüremezsiniz, yerli işçi kullanacaksınız ve bizim bölgede çalışan işçiler haklarını biliyor ve en önemlisi bunları çok savunuyorlar. Yani saat 6'dan sonra

veya mesai saatinden sonra çalışmaları zor oluyor. Siz bunları böyle şeyleri göz önünde bulundurmanız lazım veya ona göre ortaklarınıza danışıp öyle çalışmanız iyi olur.

Tabii, çok önemli ikinci unsur: Denge, arasındaki denge. Dediğim gibi, sizin katkılarınız ve sorumluluklarınız değişik olabilir. Ona göre oturup bir kontratta, bir ortaklıkta dengeyi bulmanız lazım. Dengeyi bulduğunuz zaman mutlaka ve mutlaka bir sürü problem daha baştan çözülmüş oluyor. Çünkü herkes ne yapacağını bilir, ondan ne beklendiğini bilir, o kadar sorun çıkmaz.

Tabii, son olarak da taraflar arasındaki güven. Biz şöyle diyoruz: “Düşman gibi pazarlık edelim, ki arkadaşlığımız uzun sürsün.” Bunu tabii hepiniz biliyorsunuzdur.

Son olarak da, tabii her ortaklıkta ne kadar da iyi olsa, iyi başlasa bir anlaşmazlık olabilir. Bu anlaşmazlık ortaya geldiğinde çeşitli yollara başvurabiliriz. Tabii, herkesin bildiği en önemli üç tane şey var, bir tanesi mahkemeye gitmek. Kimse, bizim prensip olarak bundan kaçınıyoruz, bizim müşteriler de bundan kaçınmaya çalışıyor. Fakat maalesef bazen bu oluyor ve mahkemeye başvurmanız lazım oluyor. Burada önemli olan unsur şu, Avrupa Birliği Katılım Süreciyle ilgili bütün zaman aşımaları ve süreler kısaltılmış durumda ve böyle bir durumla yüz yüze kaldığınız zaman mutlaka ve mutlaka hemen hemen bir yerli danışmanı bulup ona göre hareket etmeniz lazım. Misal olarak Bulgaristan’da size karşı bir dilekçe olduğunda, on beş gün içinde bu dilekçeye cevap verebilirsiniz. On beş gün içinde cevap vermezseniz, bir sürü haktan mahrum olabilirsiniz. Bu cevabın içinde sizin kullanacağınız bütün delilleri de hâkime götürmeniz lazım, sunmanız lazım. Veya en azından bir şekilde bu delilleri elinizde olduğuna dair bilgi vermeniz lazım veya kullanmak istediğinize dair bilgi vermeniz lazım. Çünkü ilk duruşmadan sonra bu delilleri hiçbir şekilde veya çok kısıtlı bir şekilde kullanabileceksiniz. Ve hakkınız olan şeyi sadece biraz dikkatsizliğinizden dolayı kaybedebilirsiniz.

Tabii, şöyle bir şey de var: Dava içinde de olsanız, taraflar görüşmeye devam edebilir ve bir uzlaşma sağlamaya çalışabilir. Biz bunu da yapıyoruz. Çünkü şöyle bir durum var: Dava içinde, davanın ortasında herhangi bir uzlaşma sağlandıysa, hâkim bu uzlaşmayı resmiyete dökmesi lazım. Bunun bir artısı daha var, böyle bir uzlaşma, böyle

bir sorun hâkimin mührüyle birlikteyse artık hiçbir zaman, başka bir gün aynı taraflar arasında, aynı soruna ilişkin bir daha mahkemeye veya başka bir yere gidemez. Çünkü artık bitmiş ve kararlaştırılmış bir konudur. Siz mahkeme dışında anlaşmaya vardıysanız, yani davadan önce, yarın bir gün diğer taraf tekrar dava falan açabilir.

Çok önemli ikinci nokta, tahkim. Normalde bizim sektörde, bu sektörde tahkim kullanılır. Ama maalesef büyük firmalar ve çok büyük kapsamlı kontratlar gördüğümüz zaman çok enteresan şartlar görüyoruz. Diyor ki: “Taraflar uzlaşamadıklarında tahkime başvuracaklar” ve bu sorun çözücü şart bir anda sorun yaratabilir. Taraflar başlıyorlar: Peki, tahkim nerede olacak? Hangi ülkede olacak? Hangi şehirde olacak? Veya hangi hukuk kullanılacak? Ve mutlaka ve mutlaka daha ilk baştan çok açık bir şekilde söylenmesi lazım. Tahkim Londra’da olur, Paris’te olur, kullanılacak hukuk budur.

Tabii, üçüncü ve “.....” dediğimiz uzlaşma kurumları var. Bu bizim bölgede, Balkanlarda biraz daha yeni bir olay. Fakat profesyonellerin sayısı artmaya başladı. Ve bunu kullanan firmalar onların sayısı da artmaya başladı. Diğer taraftan, bizim yeni ofisimiz, Orta Avrupa'daki ofislerimiz yıllardır bunu uyguluyorlar, uzlaşımçı olarak da, böyle uzlaşma diyaloglarda katılımcı olarak da tarafların.... İçin. Bu da eminim ki gelecek yıllarda çok daha sık olacak bölgemizde de kullanılacaktır.

Son olarak, sadece bir iki cümle söylemek istiyorum. Muhtemelen hepiniz FIDIC standartlarını biliyorsunuzdur, FIDIC standartları FIDIC, Paris’te bulunan, dünyada olan müteahhitler.... İnşaat sektöründeki danışmanların organizasyonudur. 70’den fazla ülke bunun üyesidir ve FIDIC tarafından hazırlanan standart kontratları kabul ediyorlar. Tabii, bunu niye söylüyorum? Bunun asıl önemi, Dünya Bankasından finansman alan bütün projeler bu standardı kullanmak zorundalar. Hatta ve hatta Avrupa Birliğinden, Avrupa Komisyonundan finansman gerektiren projeler de FIDIC standardı uyguluyorlar. Bu FIDIC standardının altında normal tahkim şartından başka da, taraftarların kendi, sadece bu proje için, belli proje için, belli ortaklık için kurdukları anlaşmazlık çözüm kurulu oluyor. Bunlar normalde taraflarca seçilmiş çok iyi profesyoneller ve taraflar normal tahkime veya mahkemeye gitmeden önce bunlara başvurma zorunluluğu görüyorlar.

Bu kadar, teşekkür ediyorum

BAŞKAN – Teşekkürler Deniz.

Aynı zamanda Bulgaristan’la ilgili olarak herhangi bir **pipeline**’de projeler var mı bildiğin?

DENİZ SAİDOV – Tabii, Bulgaristan’da şu anda yürürlükte olan ve yakında açılması beklenen yol ihaleleri var çok önemli. Bir tanesi, muhtemelen İNTES üyeleri de biliyordur, Trakya Otobanı dediğimiz Bulgaristan’ın en büyük otobanıdır. Şu anda üçüncü lot için ihaleye gidiyor. Bunun dördüncü lotu var, daha açılmadı. Tabii, bundan başka Otobanı dediğimiz otoban var. Onun ihalesinin ne zaman olacağı belli değil, muhtemelen bu yıl sonuna doğru.

Papline ile ilgili de **Burgazaleksandrapolis** var, muhtemelen Rus gazının Rusya’dan Bulgaristan üzerinden Yunanistan’a geçirilmesi, çok önemli bir proje. Şu anda daha halen ne zaman başlatılacağı belli değil. Fakat iki tarafta da en azından Rus tarafından çok büyük bir baskı var projenin başlatılması için. Tabii herkesin bildiği Nabucco Projesi var, o da aynı şekilde, biraz daha belirsizlik var. En önemli projeler bunlardır benim gözümde.

Umarım faydalı olmuştur.

Teşekkürler.

BAŞKAN – Çok teşekkür ederim.

Varsa sorularınız herhangi bir katılımcıya?..

Buyurun.

SORU - (DSİ) - Deniz Bey’e bir soru sormak istiyorum.

Deniz Bey, ortak girişim yani veyahut da joint venture dediğimiz sözleşmelerden bahsetti. Şimdi, bu tür sözleşmelerde bizim hukukumuzda, iç hukukumuzda ortak girişim veya iş ortaklığı... Gerçi hukuken düzenlenmiş değil ama, Fransa, İtalya ve İsviçre hukuklarından alınarak şu anda uygulanan da budur. Burada bir iş için, belli bir işin belli kısımlarını yapmak üzere toplanılmış, o ortaklık oluşturuluyor. Fakat siz şirketlerin hisse oranlarından bahsettiniz. Şirket olarak Bulgaristan’da belli oranlardaki şirketler belli oranlarda hisseleriyle birleştikleri vakit de mi bu şekilde bir iş ortaklığı oluşturabiliyorlar? Yani bu, şu anda Avrupa’da uygulanan yöntem veyahut da

hukuka aykırı bir şirketlerin A şirketi ile B şirketinin değil, şirketin belli hissesi, A şirketi yüzde 50 olarak mı yoksa o şirketin hisseleri oranında mı birleşme? Yani benim anlayamadığım husus budur ve bunu öğrenmek istiyorum.

Teşekkür ediyorum.

DENİZ SAİDOV – Tabii, sizin de dediğiniz gibi, Bulgaristan’da da, Bulgaristan hukukunda da resmî olarak bir uygulama yok, kanuni bir uygulama, bu joint venture’lerin, bu ortaklıkların. Ve tabii, buna legal bir form vermek için normalde, pratikte kullanılan usul bir şirket yaratmak. Firmaların ortakları... Normalde Bulgaristan’da böyle bir joint venture yaptıkları zaman ... Tabii, onların normal İngiliz hukuku altında eğer kontratları hazırlanıyor, imzalanıyor, vesaire. Fakat Bulgaristan’da çalışacak olan firma veya oluşum bir şekilde şirket formunda oluyor. Bu da limitet şirket olabilir veya dediğim gibi, anonim şirket olabilir. Daha değişik formlar da var, fakat bunlar genellikle kullanılan formlar. Ve bu şirkette ortaklık diye konuşurken bu şirketin içindeki ortaklık paylarını düşünmemiz lazım.

SORU (DSİ-Devam) – Ticaret hukukuna göre kurulan bir limitet şirket aynı şekilde orada faaliyette bulunabilir. Bunu da engelleyen bir şey yoktur, ama genelde Avrupa hukukunda anonim şirketlerin daha iyi bir konumda olduğu ve anonim şirketler tarafından... Ama sizin şu anda bize anlattığınız, ... dediğimiz veyahut da İngilizce olarak Joint venture sözleşmeler ortak girişimdir. Ortak girişimde hisseler yoktur bizde, Avrupa’da da hisseler yoktur. Bir işin belli kısımlarını yapmak üzere anlaşılır ortak girişimde. Yani kendi aralarındaki ortak girişim anlaşmaları hukuken İtalya, İsviçre, Fransa ve Türkiye’de de bir işin belli kısımlarını... O, ister ona yüzde koysunlar, ister bir oran veyahut da o işin tamamını yapsınlar. O işin sadece o kısmıyla sorumlulukları belirlenmiştir ortak girişimlerde. Ben bunu ifade etmek istemiştim.

Teşekkür ederim.

DENİZ SAİDOV – Anlıyorum.

Şöyle bir şey var: Tabii, bunun iki tarafı var, ben söylemeyi belki unuttum, belki kaçırdım. Yani sonuçta bir ortaklı **Espivi** dediğimiz “.....” kurarak çalışılabilir veya konsorsiyum dediğimiz öyle bir şey yapılabilir. Yani bu da değişik bir olay.

Tabii, şöyle bir şey var, sizin dediğiniz doğru. Bu ortaklıkta hiçbir şekilde, yani tarafların sorumlulukları konuşuluyor ve bu tarafların sorumluluklarına göre iş yapılıyor. Fakat çoğu zaman bu iş ve bu proje lisans, ruhsat ve değişik evraklarla bağlı oluyor. Bulgaristan'daki hukuka göre standart bir joint venture yani şöyle bir kontrat gidip de bu lisans sahibi maalesef olamıyor şu anda. Yani bir şekilde sizin bir legal form olmanız lazım. Yani konsorsiyum olabilir veya başka bir şirket kurmuş olabilirsiniz. Tabii, sizin aranızda bu ortaklığı, bu joint venture kontratını mutlaka kendi bildiğiniz gibi, istediğiniz gibi yapabilirsiniz.

Bu kadar. Umarım yardımcı olmuşumdur.

SAMİ KAZICI (Yeminli Mali Müşavir) - Müsaade ederseniz bir açıklık getireyim. Bizde de joint venture dediğimiz olay, esas itibarıyla adi ortaklıklar. Yani paylar burada belirlenebilir, iki anonim şirket bir araya gelip, belirli oranlarda bir araya gelip bir adi ortaklık kurabilirler. Bunlar aynı zamanda kurumlar vergisi mükellefidirler. Yani bizim Türk vergi mevzuatına göre. Konsorsiyum da işin belli kısımlarının yapılması amacıyla kuruluyor. Örneğin, çok büyük bir baraj işi vardır, o barajın işte belirli kısımlarını bir firma yapar, o tamamen ondan sorumludur, onlar yine esasen joint venture'dir veya bir konsorsiyumdur. İşin sadece ve sadece belli kısımlarının yapılmasından ortaklardan biri sorumlu olur. Diğerinde diğer kısımlarına, yani orada bir paylaşım esas itibarıyla söz konusu değildir. Bir sorumluluğun bir arada paylaşılması söz konusu olur.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN – Buyurun.

SORU – Bulgaristan'da PPP ile ilgili herhangi bir düzenleme var mı? Yoksa ne aşamada? Varsa yine ne aşamada olduğunu merak ediyorum.

DENİZ SAİDOV – Teşekkürler.

Benim şahsen son birkaç aydır çok ciddi çalışmalarım var. Bu, PPP olarak, özel PPP Kanunu diye bir kanun yok, fakat bu Devlet İhaleleri Kanunu var. ona dair kanun var ve normalde bunlar kullanılabilir. Şimdi de zaten gerekli Avrupa Birliğinden çıkan direktife göre, yakında da değişiklikler yapıldı bu kanunlarda. Açıkçası PPP'nin çalışmaması için hukuki olarak hiçbir engel kalmadı. Yani eskiden de pek yoktu,

fakat Şu anda hiçbir engel yok. Bizim Şahsen gtrdgmz Şu anda, bir hapishaneler projesi var, çok büyük bir proje var. Avrupa Birliği standartlarına, insan haklarına uymak için bu Bulgaristan’da bir Şekilde hapishanelerin değiştirilmesi lazım ve bu çok büyük bir proje. Biz bu projeyi Şu anda bizim Hkmete ve kiŐilere anlatmaya çalışıyoruz ve bayağı da anlayıŐ görüyoruz. Yavaş yavaş gelişen bir süreç. Tabii ki öyle standart, büyük PPP dediğimiz büyük bir proje Şu anda maalesef hâlâ söyleyemeyiz. Devlet ihalelerinde kullanılıyor, normal devlet ihaleleri. Devletin ihtiyaı var, belli finansman sağladığında ihale hazırlıyor, kazanan projeyi bitiriyor; böyle.

HAKAN BİLİR (Limak Holding) – Sorumu Bay Given’e yöneltmek istiyorum ve ilk slayta gitmek istiyorum sunmuŐ olduğunuz.

Saygıdeğer Őirketinizin ilgi alanına ilişkin olarak. Hatırladığım kadarıyla bize Şunu söylediniz ki, pek çok lke Balkan bölgesindeki, sizin ilgi alanınıza dahil, iki istisna var bunun. Bu istisnalar Kosova ve Makedonya, hatırladığım kadarıyla. Özel bir sebep var mı bu istisnalar için? Mesela, belli bir bilgi sağlayabilir misiniz bu ülkelere ilişkin olarak, koŐullara ilişkin olarak veya yeni kurulan ülkelerde henüz mevzuat eksikliğinden dolayı mı yoksa oralarda göze alınabilecek risklerden dolayı mı?

RONALD GİVEN (Hırvatistan) – Bu soru için çok teşekkür ederim. Son derece gzlemcisiniz.

Aslında bu ülkeyi çıkarmak istemedim. 12 ofisimiz var bu ortaklığımızda, bunların hiçbirisi bu iki ülkede değil. Ancak oralar için de hukuki danıŐmanlık sağlıyoruz, o iki ülke için hem Viyana’dan hem Sırbistan’dan hem diğer ülkelerden çalışıyoruz, oralarda uzmanlarımız alıŐıyor. Ancak o alanda yasal olarak avukatımız yok henüz. Bunun sebebi, orada henüz bizim için ortam oluŐmamıŐ olması ve bazen yasal gereksinimlerle uęraŐmanız gerekiyor, oralarda yasama yetkisine ilişkin olarak sorunlar olabiliyor. Ancak bu her iki ülkeyi de kapsadığını düşünüyorum günlük uygulamalar esasında.

HAKAN BİLİR (Devam) – ok teşekkür ederim.

İkinci sorumu da sorabilir miyim?.. Teşekkürler.

Bu Romanya’ya ilişkin; yine not ettiğim kadarıyla dediler ki: Romanya’da sözleşme görüŐmek mümkün değil, ancak bu başarılı bir tamamlama için oradaki

projenin, önceden iyi hazırlanmış bir sözleşme şartları oluşturmak ve şunu da belirttiniz ki ertelemeye konsept yok Romanya’da veyahut da mücbir sebepler halinde tüm her şey müteahhide yükleniyor. Eğer uzlaşma imkânı yoksa kontrat şartları üzerinden, o zaman orada uygun bir kontrat sözleşmesi nasıl...

RONALD GIVEN - Çok teşekkür ederim, belki yanlış anlaşıldım. Tabii ki bir sözleşme şartlarında uzlaşabiliriz orada, benim demek istediğim, yasal çerçeve altında bir şart... çok iyi bir sözleşmeyi önceden hazırlamış olmanız gerekiyor. Bir sözleşmeyi ertelemenin tek yolu, işverenin bunu kabul etmesi. Ancak pek çok durumda müteahhidin bu durumda bile sözleşmeyi erteleme şansı olmadığını gördüm. İlk mücbir sebebe ilişkin olarak FIDIC sözleşmelerinden bahsettiniz. FIDIC sözleşmeleri Romanya’da daha çok kullanılmaktadır. FIDIC biraz zor. Burada işveren mücbir sebep etkisine yükleniyor, o yüzden bu durumu gördüm ve FIDIC sözleşmesi var ve Romanya yasası var. Bunları karşılaştırdığınızda, mahkemeye gittiğinizde hangisi mesela diyeyim, hangisi önde olacak diyorsunuz, hangisi üstün olacak? Çünkü sözleşmecinin mücbir sebepten etkilenmesi bu görülebilir bu durumda. Yani Romanya’lı avukatlara tavsiyem, bir sözleşme imzaladığınızda Romanya’da, çok dikkatli olun, nasıl uzlaşacağınızı ve bir sözleşmeyi nasıl uzlaşacağınıza dair.

EKREM KAYA (Danışman Firma Temsilcisi-İnşaat Mühendisi) – Merhabalar.

Deniz Bey, size olacak sorum.

Tahkimle ilgili olarak bu tahkim kararlarının, hakem kararlarının, özellikle yabancı hukukta sonlandırılmış bir hakem kararının ve bu bölgedeki ülkelerde, Bulgaristan da olabilir, diğer ülkeler de olabilir, tenfizi, yani “Infors.....” mevzusu, nasıl ele alınıyor? Bu konuda handikaplar, zorluklar yaşanıyor mu? Bu konuda bilgi verirseniz sevinirim.

DENİZ SAİDOV – Sorunuz için teşekkür ederim.

Çok enteresan bir soru aslında. Bulgaristan’da bu konuda Davalar Kanunu’nun kapsadığı bir olay ve özel olarak da yeni bir kanun var, birkaç senedir, iki senedir zannediyorsam, iyi hatırlıyorsam. Dışarıdan tahkim kararlarının Bulgaristan’da yürürlüğe geçirilmesi, yani enforms... Açıkçası, bu dava kararları Bulgar Devletince kabul gördüyse, ki bu böyledir, belli, yani uluslararası kontratlar imzalanmıştır,

Bulgaristan'daki enformst... hiçbir şekilde problem olmaması lazım. Hatta ve hatta Avrupa Birliği ülkelerinden sadece dava kararını alıp siz direkt Bulgaristan'dan şimdi taforsm... nasıl olduğunu bilmiyorum Türkiye'de, fakat Bulgaristan'da devlet dairesi var ve özel daireler var. Üç senedir özelleştirildi. Aşağı yukarı özelleştirildi derken hâlâ eforsmint... devlet daireleri de uyguluyor. Fakat artık firmalar özel sektörü tercih ediyorlar. Çünkü özel sektörün, yani sonuçta kazandığı kadar veya iş yaptığı kadar para kazanıyor. Bunların uygulanması hiçbir şekilde problem değil.

Tabii, bunlar **arbitreyşin** olduğu zaman, normal bir Avrupa Birliği mahkemesinin kararı olmadığı zaman belli bir prosedür var, bu prosedür kısa ve çok kolay geçilen bir prosedür. Yani sadece almi.... bir prosedür.

Bunların uygulanması hiçbir problem olmaz.

BAŞKAN – Evet, mahkeme kararı çıkarmak gerekmiyor, yani tekrar kararı onaylamak...

DENİZ SAİDOV – Evet, çok kısa bir prosedür var Bulgaristan'da. Tabii, bu tahkim kararları...

BAŞKAN – Evet hakem kararları, yabancı hakem kararı, mesela, İngiliz hukukunda ve Londra'da görülmüş ve karara bağlanmış bir hakem kararının...

DENİZ SAİDOV - Yani normal bir mahkeme kararı ise o zaman direkt kararı alıp, normal kanunen... Direkt bu kararı Bulgaristan'da uygulamaya geçirebilirsiniz, geçirmeniz lazım en azından.

Ha, firmalar, şahısların yaptığı şey, standart, yani genel eski prosedürü kullanıyorlar, oradan geçirip ... Yani bunu Bulgar mahkemesinden çıkarılmış bir belge alıp öyle devam ediyorlar. Ki, sadece bunu garanti için yapıyorlar Ama normalde mahkeme kararları direkt uygulanabilir Bulgaristan'da. Öyle olması lazım.

BAŞKAN – Teşekkürler.

CİPRİAN GLODEANU – Bir şey eklemek istiyorum: Romanya'da Tahkim Kanunu'nun tümüyle yargılamaya geçirmek için bir belge gerekiyor. Aynı şekilde tahkim için bile olsa yabancı kararlar olduğunda bunların Romanya'da kabul edilmesi için bir belge gerekiyor. Biraz farklı.

LUKA TADİC – Resmi tamamlamak için Hırvatistan’la ilgili olarak, Hırvatistan bu konuda bakabilirsiniz, Hırvatistan uygulamasına, yabancı yargılamalara ilişkin olarak. Çünkü biz New York Konvansiyonun bir parçasıyız, aynı zamanda da son derece modern ve liberal bir Tahkim Kanunu’muz var ki, bu Kanun’da standart tahkime gidebiliyorsunuz. Yabancı yatırımcılar da eğer seçerlerse, ki belgeli ortak girişimlerini, yerel ortak şirketler olarak başka bir Hırvat şirketiyle iş birliği yaparsanız o zaman Hırvatistan’da tahkime gitmeniz gerekiyor. Her ne kadar yabancı kurumları da kullanabilirsiniz, ICC ve ... gibi, ancak mahkemeye Hırvatistan’da olma... Hırvat Tahkim Yasası’na bağlısınız. Ancak genel olarak, uygulamaya ilişkin olarak bir sorun yok ve New York konvansiyon ülkesinden alınan herhangi bir karar uygulanabilir.

SORU – Müşterilerin eğilimi ne bu bölgelerdeki? Uygulanabilir hukuka ilişkin olarak. Yerel yasaları mı tercih ediyorlar, yoksa İngiliz veya İsviçre hukuku gibi uluslararası projeler için bu hukukları mı tercih ediyorlar?

LUKA TADİC-COLİC – Hırvatistan’dan başlayacak olursam, bu büyük oranda ne alabileceğinize bağlı. Eğer kamu-özel ortaklığı projesi ise geleneksel olarak Hırvat hukuku tabii ki. Fazla uzlaşma hakkı olmuyor çünkü burada. Daha ticari uygulamalarda ise tipik olarak müteahhit yeterince güçlü ise yabancı hukuku isteyebiliyor. Ancak tipik olarak uluslararası FIDIC sözleşmeleri geçerli oluyor zaten. Finansman için genelde yabancı kanun oluyor, İngiliz standartları çünkü.

CEVAP – Luca’ya katılıyorum, eğer kamu ihaleleri ise o zaman Romanya Yasası altında, ticari, özel sözleşmeler ise, finansman sözleşmeleri ise bunların pek çoğu yabancı sözleşme altında oluyor, ama diğerleri Romanya hukuku altında.

DENİZ SAİDOV – Benim de arkadaşların söylediklerine katılmaktan pek çok söyleyeceğim bir şey yok. Tabii, Bulgaristan’daki Bulgar firmalarının odası var, bu odaya bu odaya özel tahkim kurulu var ve bu son yıllarda Bulgaristan’da faaliyet gösteren firmalar tarafından çok sık kullanılmaya başladı. Yani sonuçta oradaki profesyoneller çok iyi ve sadece tek bir dava oluyor. Ve çok seyrek bir üst mahkemeye gidebilir. Sonuçta hâkimleri de taraflar seçtiği için, muhtemelen bizim de bütün bölgeye mahsus bir olay. Bulgaristan’da veya Balkanlarda böyle bir tahkim kurulunun da fiyatı bayağı bir düşük

oluyor. İsviçre ile veya Londra ile karşılaştırdığımız zaman çok daha fiyat olarak da düşük oluyor. Firmalar seçiyorlar.

Teşekkürler.

AV. GÜÇLÜ BOLAT (İNTES) – Benim sorum, bizim mevzuatımızda ihaleli yapım işlerinde yapım işi süresince devam ederken işe, bazı maliyet kalemlerinde bazı artış durumlarında fiyat farkı hesabı gündeme geliyor. Balkanlarda ve AB uygulamasında buna karşılık gelen fiyat farkı uygulamaları nasıl gerçekleşmekte? Bunun hesabı her yapım işi için ayrı ayrı önceden öngörülüp ortaya konmakta mı, yoksa genel alınan oranlar, indeksler var mı?

CEVAP – Belli zorlayıcı uygulamalar var inşaat sözleşmelerine ilişkin olarak. Ancak bunlar Hırvat hukukuna uyarlanmış durumda. Ticari inşaatla ise bunlar ayrıntılı hükümlere sabit olacak ve uygulamaları endekslere göre ... olacak. Hırvatistan mesela, İstatistik Ofisi bu durumlarda bir endeks kullanıyor ve yine en azından yabancı müteahhitler Avrupa endeksini kullanmayı tercih edebiliyorlar böyle durumlarda. Bu tarz fiyat artışları için. Ancak genelde gördüğümüz, bu zorlayıcı uygulamalardan değil, kontrata bağlı olarak yapılıyor.

Romanya’da farklı tipte sözleşmelerimiz var. Fiyat artışı gerektiğinde burada standartlar müteahhit kendi yargılamasına göre hareket ediyor. Tabii ki çoğu zaman müteahhitler, son zamanlarda özellikle yükleniciler götürü usullerden çalıştığı için bunlar zaten aşılamıyor. Ancak yine resmî bir şey yok, kanun değişebiliyor. Bu tamamen fiyat yükseltmesinin sözleşmesine bağlı, işlere bağlı.

DENİZ SAİDOV – Arkadaşlara katılıyorum ve ayrıca normalde böyle bir şartlar kontratlara bağlı şartlar. Ben sadece biraz FIDIC için konuşabilirim burada. Bildiğiniz gibi, FIDIC’in değişik formatları var ve projeye göre değişik bir kitap seçiliyor; FIDIC’in Kırmızı, Sarı veya Gümüş kitap olabilir. Ve bu kitaplarda bu fiyat değişimleri değişik bir şekilde, birbirinden değişik bir şekilde uyarlanmıştır. Mesela, ... dediğimiz Gümüş Kitapta bir fiyat değişimi, bir projenin değişimi çok zor olabilir. Fakat şu anda gördüğümüz, hele ki devlet ihalelerinde, yani yüzde vermeyeyim, çoğunda fiyatlarda artış görülüyor. Proje süresinde artış görülüyor ve bundan dolayı da biz şu andaki hükümetle

görüşmelerdeyiz ki, yavaş yavaş PPP prensiplerine geçmemiz lazım. İngiltere’de bizim bir araştırmamız var, İngiltere’de öngörülüyor ki PPP’lerden önce bu devlet ihalelerinde yüzde 70’in üzerinde fiyat artımı görünmüş, yüzde 75’in üzerinde süre uzatılmış. Fakat PPP’ler uygulanmaya başladığı zaman bunlar yüzde 20’lere, yüzde 22’lere falan düşmüş. Yani böyle bir enteresan araştırma sonucu ortaya çıkıyor.

Teşekkürler.

İBRAHİM BAYLAN (Kamu İhale Kurumu) – Ben Hırvatistan’dan katılan arkadaş, Hırvatistan’da iş yapacak veya orada kamu ihalelerine girecek şirketlerde aranacak kriterlerle ilgili birtakım özelliklerden söz etti. Bunlardan birisi de, oradaki yabancı şirketlerin, orada iş yapmak isteyen yabancı şirketlerin mutlaka bir şube açmaları ya da bir Hırvat şirketiyle ortaklık yapmaları gerektiğini söyledi. Ancak her ne kadar Hırvatistan Avrupa Birliğine henüz daha üye olmadıysa da, müzakere sürecinde ülkemizden çok daha önde. Bu söylediğiniz husus acaba Avrupa Birliği..... anlaşma ve 2004/18 sayılı Direktif kapsamında nasıl değerlendireceksiniz? Bu konuda bir değişiklik yapılacak mı uzun vadede?

Teşekkür ederim.

LUKA TADIĆ – Tabii ki, bizim kanunumuz şu anda yürürlükte olan kanunumuz biraz eski tip. Bu kanun geçirildi, ancak belli kuralları henüz uygulanabilir değil biz Avrupa Birliğine tamamen girmediğimiz için. O yüzden, şu an zaten kanunumuzda yabancı, mesela bir Avrupa şirketinin ülkemizde Avrupa Birliği standardı altında serbest bir şekilde hizmet verebileceğine dair maddemiz var. Mesela inşaat sektöründe, eğer bir inşaat şirketinin lisansı varsa Avrupa Birliğinin herhangi bir yerinde, mesela Romanya’da lisansı varsa bu lisanslarını Romanya’da kullanabilecekler ve bu lisanslarını Hırvatistan’da da kullanabilecekler. Herhangi bir zorlayıcı tedbir olmaksızın Hırvatistan’dan. Ancak maalesef bazı şirketler, mesela Türkiye henüz Avrupa Birliğine kabul edilmediği için kabul edilene kadar bu rejime dahil olmayacaktır. Ancak siz de genel Hırvat yasaları altında olacaksınız, özel inşaat yolları veya Hırvatistan’da şube açmanız gerekecek. Eğer devamlı surette bir faaliyetiniz olarsa Hırvatistan’da. Şu an itibarıyla Avrupa Birliğinde uygulanabilecek bir rejimimiz var ve Avrupa Birliğine biz

girer girmez Avrupa Birliği Şirketleri serbest bir Şekilde faaliyetlerini Hırvatistan'da geirebilecekler ve diğer ülkelerden ise Şube açmaları gerekecek.

BAŞKAN – Galiba sorular bitti.

Çok teşekkürler.

-----0-----